



Universitas **Bina Darma**  
FAKULTAS EKONOMI & BISNIS

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bina Darma  
Jl. Jendral Ahmad Yani No. 3 Plaju Palembang 302264  
Telp : (0711) 515582  
Email : gcafeb@binadarma.ac.id

p-ISSN : 2086-5090  
e-ISSN : 2655-8262

SEMINAR EKONOMI DAN BISNIS GLOBAL COMPETITIVE ADVANTAGE 5

*Seminar Nasional*

# GLOBAL COMPETITIVE ADVANTAGE - 5

Fakultas Ekonomi & Bisnis  
Universitas Bina Darma



*Integrasi Digitalisasi & Komunikasi, Kesuksesan  
Meraih Peluang di Era New Normal*

LET'S SHARE  
YOUR THOUGHTS  
WITH US

31 OCT 2020

*Seminar Nasional*

# **GLOBAL COMPETITIVE ADVANTAGE - 5**

*Fakultas Ekonomi & Bisnis  
Universitas Bina Darma*



*Integrasi Digitalisasi & Komunikasi, Kesuksesan  
Meraih Peluang di Era New Normal*

LET'S SHARE  
YOUR THOUGHTS  
WITH US

31 OCT 2020

**SEMINAR NASIONAL EKONOMI DAN BISNIS**  
***GLOBAL COMPETITIVE ADVANTAGE***  
**“Integrasi Digitalisasi dan Komunikasi,**  
**Kesuksesan Meraih Peluang Era New Normal”**

**Palembang, Sabtu 31 Oktober 2020**  
**Universitas Bina Darma**



**Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bina Darma**

PROSIDING SEMINAR HASIL PENELITIAN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS BINA DARMA  
“Integrasi Digitalisasi dan Komunikasi, Kesuksesan Meraih Peluang di Era New Normal”

*Steering Committee* : Dr. Sunda Ariana, M.Pd., M.M  
M. Izman Herdiansyah, S.T., M.T., PhD  
Rifa Ariani, S.E., Ak., M.Pd  
Dr. Muji Gunarto, M.Si.

Ketua Panitia : Sabeli Aliya, S.E.I., M.M.

Sekretariat : Andrian Noviardi, S.E., M.Si.  
Efan Elpanso, S.E., MM  
Heriyanto, S.E., M.Si.  
Rika Kadarsih, A.Md.

Bendahara : Yeni Widiyanti, S.E., Ak., M.Ak.

Reviewer : Dr. Fitriasuri, S.E., M.M.  
Dr. Muji Gunarto, M.Si.  
Prof. Dr. M. Noor Salim, S.E., M.M.  
Dr. Diah Isnaini, S.E., M.M.  
Emylia Yuniarti, S.E., M.Si., Ak

Editor : M. Titan Terzaghi, S.E., Ak., M.Si.  
Irwan Septayuda, S.E., M.Si.  
Dr. Dina Mellita, S.E., M.Ec  
Rabin Ibnu Zainal, S.E., M.Sc., Ph.D.

Cover dan Lay out : Usman Effendi, S.Kom., M.Kom

*p*-ISSN : 2086-5090  
*e*-ISSN : 2655-8262

Cetakan : Kesatu, Oktober 2020

## **Penerbit**

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bina Darma  
Jalan Jendral Ahmad Yani No. 3 Palembang  
Kode Pas 302264  
Telepon (62-711) 515679, 515581, 515582  
Faksimile (62-711) 515581  
<http://gcafeb.binadarma.ac.id>



# Kata Sambutan

## Ketua Panitia

Assalaamu'alaikum warahmatullahi wabarakatuh.

*Alhamdulillah, was sholaatu was salaamu 'ala Rosulillah.* Puji syukur kehadirat Allah SWT. atas rahmat dan keridhaan-Nya Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bina Darma dapat menyelenggarakan “SEMINAR NASIONAL GLOBAL COMPETITIVE ADVANTAGE (GCA)”. Kegiatan seminar ini juga merupakan kegiatan rutin per tahun dari Fakultas, dan ini merupakan seminar GCA yang kelima.

Tema seminar GCA yang kelima ini adalah “***Integrasi Digitalisasi dan Komunikasi, Kesuksesan Meraih Peluang di Era New Normal***”. Penyelenggaraan seminar ini dilatarbelakangi oleh dinamika industri 4.0, yang dikenal juga dengan era disrupsi. Secara ringkas bagaimana kemudian dunia industri berusaha mengembangkan dan menanamkan teknologi cerdas yang dapat terhubung dengan berbagai bidang kehidupan masyarakat. Dinamika lainnya ketika masyarakat menggeser aktivitas yang awalnya dilakukan di dunia nyata beralih ke dunia maya. Fenomena menjamurnya e-Commerce, youtubers, perkembangan digital marketing, dan pelaksanaan aktivitas belajar mengajar secara online merupakan bagian dari disrupsi faktual.

Barulah masyarakat di Indonesia ini sedang "asyik" beradaptasi dengan era disrupsi, tiba-tiba virus corona/ covid 19 menjadi pandemi global. Kebijakan *lock down* diterapkan, *social distracting*, *social distancing*, yang kesemuanya bertujuan untuk meredam pandemi, namun berdampak pada melemahnya perekonomian secara global. *Stay at home* dinilai tidak bisa selamanya diterapkan untuk menjaga keseimbangan ekonomi, *work from home* pun tidak selalu dapat diterapkan pada beberapa jenis aktivitas bisnis. Selanjutnya pemerintah mulai memberikan kelonggaran pada kebijakan terkait mobilitas masyarakat, dengan tetap memperhatikan dan menjalankan standar protokol kesehatan. *Welcome new normal*, selamat datang di era new normal.

Pertanyaan selanjutnya, bagaimana kemudian SDM Indonesia, baik dari sisi calon pekerja, pekerja, pelaku bisnis, UMKM, dunia industri dapat *survive* di era new normal saat ini? Lalu bagaimana kemudian entitas tersebut dapat sukses meraih peluang dengan seluruh tantangan disrupsi di era new normal saat ini?

Melalui kegiatan seminar nasional ini ditujukan sebagai langkah untuk menyiapkan SDM yang unggul, optimis, dan siap menghadapi seluruh tantangan disrupsi di era new normal. Kemudian melalui seminar nasional ini diharapkan akan tercipta inovasi, gagasan-gagasan serta kreativitas agar tenaga kerja di Indonesia lebih *survive* di era new normal. Menyadari bahwa Era Disrupsi, Era New Normal memang membawa konsekuensi pada cara dan pendekatan baru. Namun hal tersebut membawa kita

pada era yang mengasah kemampuan berfikir dan menuntut kita untuk cepat beradaptasi, melakukan penyesuaian bukan hanya pada diri saja, tapi juga mampu untuk mengeksplorasi, dan mengelaborasi potensi peluang melalui integrasi pengetahuan-pengetahuan, keterbukaan untuk bekerjasama, yakin usaha sampai ditengah proses perubahan era & perkembangan suatu zaman.

Kami bersyukur bahwa acara yang dilaksanakan di masa pandemi ini mendapat respon yang sangat baik dengan jumlah makalah untuk presentasi *call for paper* sejumlah 152 tulisan. Di masa mendatang, kami berharap Seminar Nasional ini semakin dikenal lagi sebagai bentuk usaha penyebaran dan pengembangan ilmu khususnya dalam Ekonomi dan Bisnis.

Terselenggaranya seminar ini juga merupakan hasil kerjasama dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini kami mengucapkan terima kasih kepada

1. Para pembicara yang telah hadir untuk acara ini
2. Para pemakalah dan peserta seminar
3. Ketua Pengurus Yayasan Universitas Bina Darma
4. Rektor Universitas Bina Darma
5. Dekan Fakultas Ekonomi, Bapak Dr. Muji Gunarto, M. Si
6. Jajaran Ketua Program Studi di Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Ibu Dr. Dina Mellita, M. Ec dan Ibu Dr. Fitriasuri, M.M., CA.
7. Pihak Sponsor
8. Seluruh anggota panitia Seminar Nasional Global Competitive Advantage 5 tahun 2020
9. Himpunan Mahasiswa Manajemen (HMM) dan Himpunan Mahasiswa Akuntansi (HMA)
10. Serta seluruh pihak yang secara langsung maupun tidak langsung yang telah memberikan kontribusi dan dukungan untuk penyelenggaraan seminar ini.

Akhir kata kami mengucapkan Selamat mengikuti seminar, semoga Allah SWT menjadikan acara ini bermanfaat untuk kita semua. Mewakili kepanitiaan saya menyampaikan permohonan maaf yang sedalam-dalamnya. Apabila terdapat kekurangan baik dari teknis pelaksanaan, serta perilaku kami dalam penyambutan, dan hal-hal lain yang luput dari keharusan dan kesesuaian ideal acara seminar nasional.

Demikian, Wabillahi Taufik Walhidayah, Wassalamu 'Alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

Palembang, 31 Oktober 2020  
Ketua Panitia Seminar Nasional GCA 5  
Sabeli Aliya, S.E.I., M.M.

# KATA SAMBUTAN

## Pimpinan



**Assalamualaikum Wr Wb**

**Salam sejahtera untuk Kita semua.**

Pertama marilah kita panjatkan puji syukur kehadirat Allah SWT atas segala nikmatnya sehingga agenda rutin dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bina Darma, yaitu Seminar Nasional Global Competitive Advantage dengan tema “*Integrasi Digitalisasi dan Komunikasi, Kesuksesan Meraih Peluang di Era New Normal*” dapat terlaksana dengan lancar. Pandemi COVID-19 mengakibatkan beberapa hal berubah dalam kehidupan kita sehari-hari. Untuk itu Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bina Darma yang terdiri atas Program Studi Manajemen dan Akuntansi berkesempatan mengangkat tema tersebut dalam seminar kali ini. Integrasi Digitalisasi dan Komunikasi telah membantu dalam menghadapi kondisi pandemi ini. Teknologi yang berhubungan dengan komunikasi jarak jauh yang memungkinkan seseorang dapat mengirimkan informasi atau menerima informasi ke atau dari pihak lain yang letaknya berjauhan digunakan sebagai solusi dalam beraktivitas dalam masa pandemi ini. Pekerjaan yang tadinya bersifat konvensional atau offline menjadi bersifat online. Hal ini menjadi standar banyak perusahaan yang mulai menerapkan *work from home*.

Atas nama Fakultas Ekonomi dan Bisnis, pada kesempatan ini ingin menyampaikan ucapan terima kasih kepada semua pihak yang telah menyumbangkan tenaga dan pikiran terutama kepada panitia yang telah menyelenggarakan kegiatan ini, kepada narasumber dan seluruh peserta seminar. Terima kasih pula kami sampaikan kepada pimpinan Universitas Bina Darma atas dukungannya dalam penyelenggaraan kegiatan seminar ini. Tidak lupa kami sampaikan terima kasih kepada para sponsor yang telah mendukung kegiatan ini. Terimakasih atas kerja keras dari dewan penyunting dalam mewujudkan penerbitan buku prosiding ini, semoga ini menjadi bagian dari amal baik yang akan memberikan manfaat bagi sesama. Akhir kata, semoga buku prosiding ini dapat menyumbangkan manfaat yang besar bagi pengembangan khasanah ilmu dan gagasan dalam pengembangan ilmu manajemen dan akuntansi ke arah yang lebih baik dimasa yang akan datang. Terima kasih.  
**Wassalamualaikum Wr Wb.**

**Dr. Muji Gunarto, M.Si**

***Dekan Fakultas Ekoonomi dan Bisnis Universitas Bina Darma***

## Kata Pengantar Editor

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Puji syukur sebesar-besarnya tercurah kehadiran Allah Subhanahu Wa Ta'ala, karena atas kemurahan yang diberikan-NYA maka Seminar Nasional Ekonomi dan Bisnis *Global Competitive Advantage* dapat terselenggara pada tanggal 31 Oktober 2020. Adalah suatu kehormatan dan rasa syukur yang tinggi dapat menghimpun dan menyatukan serta menyebarkan berbagai ide, pemikiran dan hasil riset ilmiah maupun pengalaman praktis yang terhimpun dalam Prosiding Seminar Nasional Ekonomi dan Bisnis GCA dengan mengangkat tema "Integrasi Digitalisasi dan Komunikasi, Kesuksesan Meraih Peluang di Era *New Normal*".

Tema ini dianggap tepat karena diperlukannya pada saat ini dalam menghadapi era *new normal* dengan tantangan dunia kerja dan perekonomian yang semakin kompleks. Prosiding mencakup makalah dengan ruang lingkup bidang ilmu ekonomi, manajemen, akuntansi, bisnis, dan kewirausahaan yang diharapkan dapat bermanfaat bagi masyarakat dalam menghadapi persaingan kerja dan ekonomi secara global.

Terima kasih, kami ucapkan atas kesediaan para tamu undangan yang telah menghadiri pembukaan dan memberikan sambutan pada seminar ini dan para peserta seminar atas keikutsertaannya. Selanjutnya penghargaan juga patut diberikan kepada para *presenter, editor, reviewer* dan seluruh panitia pelaksana serta pihak-pihak terkait dalam seminar nasional ini atas jerih payahnya sehingga seminar dapat berlangsung dengan baik sampai tersusunnya prosiding ini. Semoga prosiding ini dapat memberikan konsep dan aplikasi yang bermanfaat khususnya dalam menghadapi Era *New Normal* dan Semoga Allah SWT meridhai semua langkah dan perjuangan kita, serta berkenan mencatatnya sebagai amal ibadah. Aamiin.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Palembang, 31 Oktober 2020

**Tim Pelaksana**

# DAFTAR ISI

SAMBUTAN KETUA PANITIA .....	v
SAMBUTAN DIREKTUR .....	vii
KATA PENGANTAR EDITOR .....	viii
DAFTAR ISI.....	ix

## ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PERSEDIAAN BAHAN BAKU DALAM MENINGKATKAN KELANCARAN PROSES PRODUKSI

Amelia Anggraini dan Henni Indriyani .....	1
--	---

## FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENERAPAN KONSERVATISME PADA PERUSAHAAN YANG TERDAFTAR DI BEI

Ayu Permata Sari dan Rolia Wahasusmiah .....	11
--	----

## ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PERSEDIAAN BARANG DAGANG SPAREPART MOTOR DALAM KELANCARAN PENDISTRIBUSIAN DI PT ASTRA INTERNATIONAL, TBK-HONDA PALEMBANG

Ferdiyan Alam Putra dan Ade Kemala Jaya .....	20
---	----

## PENGARUH TARIF PAJAK, SANKSI, PEMAHAMAN, SOSIALISASI TERHADAP KEPATUHAN WAJIB PAJAK PP 23/2018

Fitri Janita dan Yeni Widyanti.....	28
-------------------------------------	----

## PENGARUH PAJAK, KEPEMILIKAN ASING, *TUNNELING INCENTIVE* DAN MEKANISME BONUS TERHADAP KEPUTUSAN PERUSAHAAN MELAKUKAN *TRANSFER PRICING*

Indah Della dan Fitriasuri .....	36
----------------------------------	----

## ANALISIS PENENTUAN HARGA POKOK PRODUKSI PEMBANGUNAN RUMAH TYPE 45 DALAM MENETAPKAN HARGA JUAL PADA CV BANGKOK SUKSES

Jerry Saputra dan Andrian Noviardy .....	47
--	----

## PENGARUH PENYAJIAN LAPORAN KEUANGAN, AKSESIBILITAS, AKTIVITAS PENGENDALIAN DAN KOMPETENSI APARATUR PEMDA TERHADAP AKUNTABILITAS PENGELOLAAN KEUANGAN DI BPKAD PROVINSI SUMSEL

Lola Novianti Utami dan Citra Indah Merina .....	56
--	----

## KEMAMPUAN INFORMASI KEUANGAN UNTUK MEMPREDIKSI PERUBAHAN ARUS KAS

Nurmala Dewi dan Muhammad Titan Terzaghi .....	67
--	----

## ANALISIS PENERAPAN AUDIT OPERASIONAL FUNGSI PENJUALAN PADA TOKO XYZ

Chintya Ade Laras Pramita dan Poppy Indriani.....	79
PENGARUH PAD, DAU, DAK, DBH DAN SILPA PADA PERILAKU OPORTUNISTIK PENYUSUN ANGGARAN DI KABUPATEN/KOTA SE-SUMATERA SELATAN Rahmawati Gita Muslimah dan Verawaty .....	89
PENGARUH PENERAPAN SISTEM AKUNTANSI KEUANGAN DAERAH (SAKD) TERHADAP KUALITAS LAPORAN PEMERINTAH DAERAH (Studi Empiris Pada BPKAD Kota Palembang) Robi Meidiansyah Syahputra dan Septiani Fransisca.....	100
PENERAPAN PERMENDAGRI NO. 64 TAHUN 2013 TENTANG STANDAR AKUNTANSI PEMERINTAH BERBASIS AKRUAL PADA DINAS PENDIDIKAN KOTA PALEMBANG Rurita Marfasari dan Siti Nurhayati Nafsiah .....	111
PENGARUH KEPEMIMPINAN DAN BUDAYA ORGANISASI TERHADAP KINERJA PEGAWAI KECAMATAN ALANG-ALANG LEBAR PALEMBANG Wildan Fadhilah dan Sabeli Aliya .....	120
STRATEGI PENINGKATAN KOMPETENSI PEMIMPIN PERUSAHAAN JAMINAN KREDIT DI SUMATERA BAGIAN SELATAN Adnan Lukman Hatta dan Rabin Ibnu Zainal .....	128
PENGARUH INOVASI PRODUK PEMPEK PELANGI TERHADAP KEUNGGULAN BERSAING Ade Kurnia dan Irwan Septayuda .....	134
PENGARUH KUALITAS PRODUK, KUALITAS PELAYANAN, DAN HARGA TERHADAP KEPUASAN KONSUMEN CAFE KABALU Alvin Mariansyah dan Amirudin Syarif .....	140
ANALISIS LITERASI FINANSIAL PADA UMKM (USAHA MIKRO KECIL MENENGAH) DI KECAMATAN MAKARTI JAYA Ayu Andani dan Heriyanto .....	151
ANALISIS SUMBER DAN PENGGUNAAN MODAL KERJA UNTUK MENINGKATKAN LIKUDITAS PERUSAHAAN (Studi Kasus Pada PT.PLN. (Persero) WS2JB Dian Aprilina dan Gagan Ganjar Resmi .....	159
ANALISIS KEGUNAAN DAN KEMUDAHAN PADA MINAT PENGGUNA E-MONEY (STUDI KASUS PADA MAHASISWA FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS UNIVERSITAS BINA DARMA PALEMBANG) Edo Saputra dan Mukran Roni .....	167
PENGARUH KEPUASAN KERJA, KEADILAN ORGANISASIONAL DAN PEMBERDAYAAN TERHADAP KOMITMEN ORGANISASIONAL PADA KARYAWAN PT. PLN UP3 KOTA PALEMBANG Fajar Pratama Jaya dan Dina Mellita .....	176

## ANALISIS PENERAPAN AUDIT OPERASIONAL FUNGSI PENJUALAN PADA TOKO XYZ

Chintya Ade Laras Pramita<sup>1</sup>, Poppy Indriani<sup>2</sup>

Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Bina Darma Palembang

Email : [alpchintya@gmail.com](mailto:alpchintya@gmail.com) [poppy.indriani@binadarma.ac.id](mailto:poppy.indriani@binadarma.ac.id)

### *Abstract*

*In accordance with the operational audit function, this research aims to provide analysis and recommendations on the findings obtained from the implementation of operational activities on sales functions at Toko XYZ. This research uses primary data that is the result of observation of sales function and the results of interviews that have been conducted with Toko XYZ employee. The result of this research is the implementation of operational audit at Toko XYZ has been running effectively, efficiently and economically. This is evidenced by the checklist results that the number of "Yes" answers is greater than the number of "No". Overall sales activities have been carried out in accordance with the company's procedures although there are still some things that need to be improved by the company.*

**Keywords:** *operational audit, efficiency, effectiveness, economy, improvement action.*

### 1. PENDAHULUAN

Persaingan perdagangan dalam dunia bisnis di seluruh dunia saat ini semakin tinggi dan semakin ketat. Semakin ketatnya persaingan ini dapat mengakibatkan banyaknya perusahaan yang tidak mampu berkompetisi, sehingga menyebabkan terganggunya laju operasional perusahaan. Ditambah dengan kondisi perekonomian yang tidak menentu seperti sekarang ini semakin diperlukan adanya efektifitas dan efisiensi di berbagai sektor usaha. Contoh perusahaan yang tidak mampu berkompetisi adalah NPC International Inc. pemegang waralaba restoran Pizza Hut terbesar di Amerika Serikat yang mengajukan pailit pada pertengahan tahun ini. Bisnis Pizza Hut bangkrut karena penutupan restoran akibat *corona virus* menambah tekanan kompetitif dalam industri restoran. NPC mengajukan *Chapter 11* di Pengadilan Distrik Texas pada 1 Juni 2020 waktu setempat. *Chapter 11* biasanya diambil perusahaan untuk melakukan restrukturisasi utang demi menghindari kebangkrutan. NPC yang didirikan pada tahun 1962 ini mengoperasikan 1.227 toko Pizza Hut dan 393 toko Wendy's di seluruh AS. NPC menghadapi persaingan ketat dari pesaing seperti Domino's Pizza Inc. dan Papa John's International Inc. Dilansir dari liputan6.com, NPC memiliki utang USD903 juta dan telah melakukan pra-negosiasi perjanjian restrukturisasi dengan sekitar 90% dari pemberi pinjaman klien pertama (kreditur pertama) dan 17% dari pemberi pinjaman kedua. Tak Cuma utang, beban operasional, biaya tenaga kerja dan biaya bahan makanan juga turut menyebabkan perusahaan hampir menyerah mempertahankan bisnis. Berdasarkan proposal awal restrukturisasi utang mereka, NPC dinyatakan bakal menjual beberapa restoran Wendy's di masa mendatang. Hingga 24 Juli harus terjadi kesepakatan soal restrukturisasi ini. Jika tidak, barulah NPC akan menjual sejumlah restoran Pizza Hut.

Untuk itu dunia bisnis pada masa ekonomi yang sedang krisis dampak dari pandemi yang menyerang dunia dari awal tahun ini perlu melakukan tindakan-tindakan agar usaha mereka lebih efektif dan efisien. Tindakan-tindakan yang dilakukan perusahaan bertujuan untuk mencari laba optimal agar perusahaan tersebut dapat bertahan dalam persaingan dimasa krisis dan mampu berkembang. Kunci dari keberhasilan suatu perusahaan dalam mendapatkan keuntungan maksimal dan mencapai tujuannya tidak terlepas dari adanya pengendalian yang efektif atas semua kegiatan yang ada dalam perusahaan, oleh sebab itu perusahaan harus berusaha menghindari pemborosan dalam hal-hal yang dapat membawa kerugian dalam perusahaan itu sendiri. Pengendalian tersebut dapat dilakukan dengan audit operasional. Audit operasional dijadikan sebagai alat bagi manajemen perusahaan untuk menilai dan mengevaluasi kegiatan yang telah dilaksanakan dengan tujuan untuk mendeteksi, mencegah dan meminimalisasi ketidakefektifan dan ketidakefisienan yang terdapat pada fungsi penjualan suatu perusahaan dalam usahanya untuk mencapai tujuannya dan khususnya informasi penjualan dapat disajikan secara tepat guna, tepat waktu, relevan dan sesuai dengan kebutuhan.

Pelaksanaan kegiatan operasional perusahaan terkait dengan kinerja dari setiap fungsi dalam perusahaan memiliki peranan yang sangat penting, salah satunya adalah fungsi penjualan. Fungsi penjualan dilaksanakan oleh divisi penjualan dimana dalam fungsi penjualan terdapat keterkaitan antara fungsi persediaan, fungsi pengiriman dan fungsi kas. Apabila dalam pelaksanaan fungsi penjualan terdapat kendala pada salah satu atau keseluruhan fungsi pendukung, maka kendala tersebut dapat menjadi suatu indikasi kurangnya efisiensi dan efektivitas pada fungsi penjualan.

Toko XYZ merupakan salah satu toko di Kota Palembang yang bergerak dalam bidang distribusi eceran produk konsumen.

Berikut adalah laporan penjualan Toko XYZ selama 6 bulan :

**Tabel 1.**  
**Laporan Penjualan Toko XYZ**

Bulan	Target	Realisasi
Januari	Rp 417.359.000,-	Rp 412.234.000,-
Februari	Rp 425.136.000,-	Rp 390.720.000,-
Maret	Rp 438.813.000,-	Rp 390.811.000,-
April	Rp 445.130.000,-	Rp 337.818.000,-
Mei	Rp 457.645.000,-	Rp 447.310.000,-
Juni	Rp 469.301.000,-	Rp 400.671.000,-

Dilihat dari laporan penjualan selama enam bulan, dimulai dari bulan Januari hingga bulan Juni di Toko XYZ, terdapat masalah di bagian penjualan yaitu toko belum bisa mencapai target penjualan yang telah ditentukan oleh perusahaan. Berdasarkan masalah tersebut, maka peneliti merasa tertarik untuk melakukan penelitian dengan kajian utama membahas mengenai hal-hal yang menyangkut tentang penerapan audit operasional perusahaan dalam meningkatkan efisiensi, efektifitas dan ekonomisasi penjualan perusahaan. Dimana di dalam pelaksanaan audit operasional mencakup review dan evaluasi terhadap pengendalian intern penjualan untuk efisiensi dan efektivitas operasional divisi penjualan. Penelitian ini dilakukan dengan tujuan meneliti kejadian yang sudah terjadi di fungsi penjualan pada Toko XYZ dan menemukan penyebab terjadinya masalah tersebut serta mencoba memberikan rekomendasi atas masalah.

## 2. TINJAUAN PUSTAKA

### a. Auditing

Ikatan Akuntansi Indonesia dalam Standar Profesional Akuntan Publik (2011) mendefinisikan *auditing* sebagai suatu proses pengumpulan, penilaian dan pemeriksaan bahan bukti tentang informasi yang dapat diukur mengenai suatu entitas ekonomi yang dilakukan oleh seorang yang kompeten dan independen untuk dapat menentukan dan melaporkan kesesuaian informasi dimaksud dengan kriteria-kriteria yang telah ditetapkan. Ikatan Akuntansi Indonesia dalam Standar Profesional Akuntan Publik (2011) mengemukakan bahwa tujuan audit adalah untuk menyatakan opini atas kewajaran dalam suatu hal yang material, posisi keuangan, hasil usaha, serta arus kas yang sesuai dengan prinsip akuntansi yang berlaku umum.

### b. Audit Operasional

Menurut Bayangkara I.B.K. (2015), audit operasional adalah rancangan secara sistematis untuk mengaudit kegiatan-kegiatan dan program-program yang diselenggarakan, atau sebagian dari entitas yang bisa diperiksa untuk menilai dan melaporkan apakah sumber daya dan dana telah dipakai secara efisien, serta apakah tujuan dari program dan kegiatan yang telah ditentukan dapat tercapai dan tidak melanggar ketentuan aturan dan kebijakan yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Ada lima tahapan dalam audit, diantaranya adalah audit pendahuluan, review dan pengujian sistem pengendalian manajemen, audit rinci, pelaporan dan tindak lanjut.

Menurut Agoes (2012), efisiensi didefinisikan sebagai tindakan untuk membuat pengorbanan yang paling tepat dibandingkan dengan hasil yang dikehendaki. Sedangkan

efektivitas didefinisikan sebagai perbandingan input-output dalam berbagai kegiatan, sampai dengan pencapaian tujuan yang ditetapkan, baik dilihat dari kuantitas (volume) hasil kerja, kualitas hasil kerja, maupun batas waktu yang ditargetkan.

c. Pengendalian Internal

Pengertian pengendalian Internal menurut COSO (*The Committee of Sponsoring Organizations*) adalah sebagai berikut : “*Internal control as the process implemented by the board of directors, management, and those under their direction to provide reasonable assurance that control objectives are achieved with regard to effectiveness and addiciency of operations, realibility of financial reporting and compliance with applicable laws and regulations*”. Ada lima komponen utama yang saling berkaitan dalam pengendalian internal menurut teori pendekatan COSO, yaitu : lingkungan pengendalian, penilaian risiko, aktivitas pengendalian, informasi dan komunikasi, serta pemantauan.

d. Penelitian Terdahulu

Berikut penelitian terdahulu yang menjadi landasan atas penelitian ini :

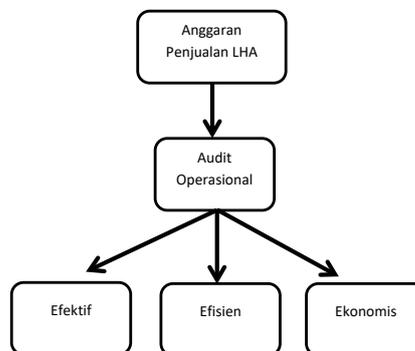
**Tabel 2.**  
**Penelitian Terdahulu**

No.	Nama dan Tahun	Judul	Hasil Penelitian
1.	Agata Ria Apri Harsanti (2018)	<i>Audit Operasional pada Fungsi Penjualan (Studi Kasus di PT Mitra Grafindo Mandiri)</i>	Pelaksanaan aktivitas penjualan di PT Mitra Grafindo Mandiri telah berjalan sesuai dengan prosedur perusahaan walaupun masih terdapat beberapa hal yang perlu diperbaiki.
2.	Maulana Irwadi (2016)	<i>Analisis Penerapan Audit Operasional Terhadap Fungsi Penjualan Untuk Mengukur Efisiensi dan Efektivitas Pada Tunas Auto</i>	Audit operasional pada Tunas Auto berperan dalam efektivitas dan efisiensi penjualan. Fungsi Penjualan Tuas Auto efektif dan efisien setelah diadakan audit.
3.	Dewi Iswara, Syafi'i, Ali Rasyidi	<i>Penerapan Audit Operasional Dalam Menilai Efisiensi dan Efektivitas Fungsi</i>	Penerapan audit operasional dalam menilai efisiensi dan efektivitas fungsi

4.	Echa Putri Rachmawati Yullanda (2014)	<i>Penerapan Audit Operasional untuk Mengetahui Efektivitas Pengendalian Internal Terhadap Aktivitas Penjualan PT Varian Usaha Beton</i>	Pelaksanaan Audit Operasional tidak berperan secara efektif terhadap aktivitas penjualan. Hal tersebut diperjelas berdasarkan temuan-temuan seperti daftar pokok harga yang tidak update, adanya perangkapan fungsi jabatan dan pencatatan transaksi penjualan masih ada yang dicatat secara manual.
5.	Lilis Suhijah Watiningsih (2013)	<i>Audit Operasional Terhadap Penjualan untuk Mengukur Efisiensi dan Efektivitas Pada Hotel Pelangi Malang</i>	Hotel Pelangi Malang sudah menjalankan fungsi-fungsi penjualan dengan baik sehingga tercipta efisiensi dan efektivitas yang menghasilkan laba bagi perusahaan.

e. Kerangka Pemikiran

Dalam suatu penelitian diperlukan suatu program yang tersusun dalam melaksanakan proses penelitian yang disebut dengan kerangka berpikir. Dalam penelitian ini kerangka pemikiran dapat dilihat sebagai berikut :



**Gambar 1.**  
**Kerangka Pemikiran**

**3. METODOLOGI PENELITIAN**

Penelitian ini dilaksanakan di Toko XYZ yang beralamat di Jalan Wahid Hasyim Kelurahan 3-4 Ulu Kecamatan Seberang Ulu I, Kota Palembang, Sumatera Selatan. Toko XYZ bergerak dibidang perdagangan ritel. Jenis penelitian yang digunakan pada penelitian ini adalah studi kasus. Menurut Sekaran (2011), studi kasus meliputi analisis mendalam dan kontekstual yang memfokuskan pada suatu objek tertentu, pada kurun waktu tertentu, termasuk lingkungan dan kondisi masa lalunya yang cukup

mendalam dan menyeluruh, serta dilakukan secara langsung pada perusahaan sehingga kesimpulan yang diperoleh hanya untuk perusahaan tersebut.

Sugiyono (2014) menjelaskan bahwa definisi operasional variabel adalah suatu definisi yang diberikan kepada suatu variabel dengan memberi arti atau menspesifikasikan aktivitas atau membenarkan suatu operasional yang diperlukan untuk mengukur variabel tersebut. Definisi operasional variabel memiliki tujuan untuk melihat sejauh mana variabel dari suatu faktor berhubungan dengan variabel lainnya. Dalam penelitian ini yang menjadi definisi operasional variabelnya adalah :

**Tabel 3.**  
**Definisi Operasional Variabel**

Variabel	Definisi	Indikator
Audit Operasional	audit operasional merupakan suatu pemeriksaan terhadap kegiatan operasi suatu perusahaan, termasuk kebijakan akuntansi dan kebijakan operasi tersebut sudah dilakukan secara efektif, efisien dan ekonomis (Agoes, 2012).	Laporan Hasil Audit
Efisiensi Fungsi Penjualan	efisiensi diartikan sebagai bertindak untuk membuat pengorbanan yang paling tepat dibandingkan dengan hasil yang dikehendaki (Agoes, 2012)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kesesuaian prosedur manual dengan komputerisasi.</li> <li>2. Keefisienan sistem dan prosedur operasi.</li> <li>3. Tidak terdapat duplikasi pekerjaan.</li> <li>4. Tidak adanya tahapan kerja yang tidak penting.</li> </ol>
Efektivitas Fungsi Penjualan	efektivitas adalah tingkat keberhasilan suatu perusahaan untuk mencapai tujuannya (Bhayangkara, 2015).	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Penilaian atas pencapaian sasaran, tujuan dan rencana organisasi.</li> <li>2. Penilaian kecukupan sistem manajemen dalam mengukur efektivitas.</li> <li>3. Menentukan keluasan hasil yang ingin dicapai.</li> <li>4. Mengidentifikasi faktor hasil kinerja yang memuaskan.</li> </ol>

Pengumpulan data pada penelitian ini yaitu dengan melakukan observasi langsung di toko, wawancara dengan pihak toko dan manajemen dengan menggunakan pertanyaan yang telah disusun di dalam checklist serta melakukan dokumentasi. Penelitian ini dilakukan dengan tujuan meneliti kejadian yang sudah terjadi di fungsi penjualan pada Toko XYZ dan menemukan penyebab terjadinya masalah tersebut serta mencoba memberikan rekomendasi atas masalah.

Penelitian ini juga termasuk dalam penelitian deskriptif kualitatif. Analisis data deskriptif kualitatif yang digunakan dalam penelitian ini melingkupi bentuk temuan yang merupakan kertas kerja auditor yang merupakan hasil dari suatu audit. Data yang telah didapat dan dikumpulkan dari deskriptif kualitatif diproses melalui 3 tahapan, yaitu :

a. Reduksi Data

Pada tahap ini penulis mereduksi data yang telah didapat dari wawancara dengan informan, yaitu ditulis rincian atas poin-poin yang fokus pada hal yang diteliti.

b. Penyajian Data

Setelah melakukan reduksi data, maka data akan disajikan dalam bentuk tabel atau uraian yang singkat, dalam tahap ini hasil wawancara disajikan dalam bentuk tabel checklist dan uraian kalimat sehingga memudahkan peneliti dalam memahami apa yang terjadi.

c. Penarikan Kesimpulan atau Verifikasi

Tahap ketiga dalam proses analisis data ialah penarikan kesimpulan atau verifikasi. Kesimpulan yang dibuat berdasarkan pada data yang telah diperoleh sehingga dapat menjawab rumusan masalah-masalah dalam penelitian ini yaitu mengenai penerapan audit operasional dalam menilai efisiensi dan efektivitas fungsi penjualan pada Toko XYZ.

#### 4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Toko XYZ merupakan usaha yang bergerak dibidang perdagangan ritel , penyedia kebutuhan hidup sehari-hari yang beralamat di Jalan Wahid Hasyim Kelurahan 3-4 Ulu Kecamatan Seberang Ulu I, Kota Palembang, Sumatera Selatan.

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan mengenai penerapan audit operasional dalam menilai efisiensi dan efektivitas fungsi penjualan Toko XYZ dari hasil wawancara audit operasional berdasarkan hasil temuan audit menyatakan bahwa : audit operasional pada bagian penjualan dilakukan oleh bagian audit internal yang berperan sebagai auditor internal dalam kurun 6 bulan sekali. Perusahaan sudah memiliki SOP yang dijadikan sebagai pedoman dalam melakukan tugas, memiliki struktur organisasi dan pencatatan terkomputerisasi. Kelemahan yang didapatkan diantaranya adalah tidak terdapat otorisasi atas barang yang keluar dari gudang toko, masih kekurangan Sumber Daya Manusia (SDM), kasir tidak menyetorkan uang hasil penjualan berdasarkan waktu *shift* langsung ke bagian keuangan dan Koordinator Area belum memiliki jadwal rutin ke toko untuk mengawasi kegiatan operasional toko.

Hasil audit operasional Toko XYZ adalah sebagai berikut :

##### 1. Pengadaan Barang

Berikut ini dijabarkan hasil *checklist* penilaian bagian pengadaan barang :

**Tabel 4.**  
**Program Audit Fungsi Penjualan (Pengadaan Barang)**

Nama Organisasi : Toko XYZ		Periode Audit : Juli 2020		
Program yang diaudit : Pengadaan Barang				
No.	Pernyataan	Ya	Tidak	Keterangan
<b>Efektif</b>				
1	Barang yang dikirim oleh gudang kantor maupun supplier Barang ke gudang toko tepat waktu.	✓		
2	Terjalin komunikasi yang baik antara bagian gudang dan penjualan terkait masa berlaku barang yang dijual di toko untuk ditarik kembali ke gudang pemasok	✓		
<b>Efisien</b>				
3	Terdapat otorisasi dari bagian gudang atas barang yang keluar dari gudang sebelum ditata oleh karyawan pada rak display		✓	
4	Setiap barang yang rusak mendapat garansi dari pihak supplier.	✓		
5	Penyimpanan barang dari gudang kantor dipisahkan dari barang dari supplier langsung.	✓		
<b>Ekonomis</b>				
6	Barang yang akan dititipkan untuk dijual, dikirim langsung dari gudang supplier sehingga pihak toko hanya tinggal menerima barang saja	✓		
7	Karyawan melakukan pengecekan atas barang yang diterima dari supplier terkait mutunya	✓		
8	Karyawan melakukan pengecekan atas barang yang diterima dari supplier terkait spesifikasinya	✓		
9	Karyawan melakukan pengecekan atas barang yang diterima dari supplier terkait kuantitasnya	✓		

Berdasarkan pelaksanaan penilaian pada organisasi fungsi penjualan, ditemukan temuan yang mendukung adanya rekomendasi untuk perbaikan bagi toko yang akan penulis jabarkan sebagai berikut :

- a. Kriteria  
Seharusnya di gudang toko terdapat otorisasi dari bagian gudang toko atas barang yang keluar dari gudang toko sebelum ditata oleh karyawan di rak *display* agar diketahui siapa saja dan apa saja barang yang keluar dari gudang toko.
- b. Temuan  
Tidak terdapat otorisasi dari bagian gudang toko atas barang yang keluar dari gudang toko sebelum ditata oleh karyawan di rak *display*.
- c. Sebab  
Tidak ada karyawan yang bertugas khusus untuk mengurus gudang toko dan stok barang di toko.
- d. Akibat

Tidak adanya pengawasan alur keluar masuk barang di gudang toko dapat menyebabkan terjadinya kehilangan barang dagangan di toko sehingga nilai barang hilang toko pun semakin meningkat.

e. Rekomendasi

Membuat kartu gudang di toko dan pimpinan shift mengawasi serta memberikan otorisasi kepada karyawan yang mengambil stok barang di gudang yang akan di tata di rak *display*.

2. Organisasi Fungsi Penjualan

Berikut ini dijabarkan hasil *checklist* penilaian organisasi fungsi penjualan :

**Tabel 5.**  
**Program Audit Fungsi Penjualan (Organisasi Fungsi Penjualan)**

Nama Organisasi : Toko XYZ		Periode Audit : Juli 2020		
Program yang diaudit : Organisasi Fungsi Penjualan				
No.	Pernyataan	Ya	Tidak	Keterangan
<b>Efektif</b>				
1	Toko memiliki standar/ prosedur secara tertulis dalam melakukan aktivitas pada fungsi penjualan	✓		
2	Penjualan barang tidak hanya dilakukan secara offline (melalui toko).	✓		
3	Penentuan target penjualan oleh manajer area	✓		
<b>Efisien</b>				
4	Terdapat pembagian tugas secara tertulis pada bagian penjualan	✓		
5	Toko melayani transaksi pembayaran secara tunai (Debit, Credit, Voucher, e-money dan Cash).	✓		
6	Fungsi penjualan dan fungsi keuangan terpisah secara terstruktur	✓		
<b>Ekonomis</b>				
7	Perusahaan selalu mengevaluasi penjualan secara rutin sebagai upaya meminimalisasi pemborosan atas biaya penjualan yang muncul	✓		
8	Upaya penjualan perusahaan didukung oleh SDM dengan jumlah yang memadai		✓	

Berdasarkan pelaksanaan penilaian pada organisasi fungsi penjualan, ditemukan temuan yang mendukung adanya rekomendasi untuk perbaikan bagi toko yang akan penulis jabarkan sebagai berikut :

a. Kriteria

Seharusnya upaya penjualan perusahaan didukung oleh SDM dengan jumlah yang memadai.

b. Temuan

Jumlah karyawan di toko XYZ masih kurang memadai. Toko XYZ hanya memiliki 8 orang karyawan dengan jam operasional 24 jam dan ada 1 orang karyawan yang tidak aktif karena sedang dirawat di rumah sakit.

c. Sebab

Pendapatan sales toko tidak mampu meng-*cover* biaya tambahan untuk menambah jumlah karyawan. Ada kebijakan perusahaan dimana jumlah pendapatan sales dihitung dan disesuaikan dengan jumlah karyawan yang mampu dibayar oleh toko tersebut.

d. Akibat

Karyawan lain harus bersedia untuk *long shift* menggantikan karyawan yang sakit atau karena kurangnya orang yang menjaga toko. Karyawan pun juga harus mengerjakan *double job*. Dengan melakukan *longshift* otomatis fisik karyawan pun akan lelah dan pada akhirnya tidak dapat mengerjakan tugasnya dengan baik.

e. Rekomendasi

Menambah karyawan di toko XYZ atau memberikan bantuan karyawan yang diambil dari toko yang karyawannya lebih banyak untuk meng-*cover* karyawan yang sakit tersebut. Kepala toko harus bekerja ekstra untuk menemukan cara agar meningkatkan pendapatan toko seperti berpromosi ke warga setempat.

## 3. Pencatatan Penjualan

Berikut ini dijabarkan hasil *checklist* penilaian pencatatan penjualan :

**Tabel 6.**  
**Program Audit Fungsi Penjualan (Pencatatan Penjualan)**

Nama Organisasi : Toko XYZ		Periode Audit : Juli 2020		
Program yang diaudit : Pencatatan Penjualan				
No	Pernyataan	Ya	Tidak	Keterangan
Efektif				
1	Pencatatan transaksi penjualan dilakukan secara tepat waktu (sesuai dengan tanggal terjadinya transaksi)	✓		
2	Prosedur pencatatan mengharuskan pencatatan kas setiap hari	✓		
3	Kas yang diterima dari penjualan selalu dihitung dan dicatat oleh kasir per shift	✓		
4	Dokumen atas pencatatan transaksi penjualan sudah lengkap	✓		
Efisien				
5	Pencatatan atas penjualan sudah terkomputerisasi.	✓		
6	Jumlah uang yang diterima sudah sesuai dengan catatan penjualan.	✓		
Ekonomis				
7	Setiap transaksi penjualan dibuatkan faktur penjualan.	✓		
8	Kasir menyetorkan uang hasil penjualan berdasarkan waktu shift langsung kepada bagian keuangan		✓	
9	Faktur penjualan menggunakan nomor urut tercetak	✓		
10	Terdapat bukti transaksi untuk transaksi tunai via bank (kartu credit)	✓		

Berdasarkan pelaksanaan penilaian pada pencatatan penjualan, ditemukan temuan yang mendukung adanya rekomendasi untuk perbaikan bagi toko yang akan penulis jabarkan sebagai berikut :

- a. Kriteria  
Seharusnya kasir menyetorkan uang hasil penjualan berdasarkan waktu shift langsung kepada bagian keuangan.
- b. Temuan  
Kasir tidak menyetorkan uang hasil penjualan berdasarkan waktu shift langsung kepada bagian keuangan, melainkan disetorkan kepada kepala toko dan disimpan di dalam brangkas toko sampai mobil barang datang ke toko untuk mengambil uang tersebut dan memberikannya kepada bagian keuangan.
- c. Sebab  
Bagian keuangan berada di kantor cabang yang jaraknya jauh dari toko. Hal ini tidak memungkinkan kasir langsung menyetor uang hasil penjualan langsung kepada bagian keuangan.
- d. Akibat  
Uang hasil penjualan bertumpuk di brangkas toko karena tidak setiap hari mobil barang datang ke toko.
- e. Rekomendasi  
Membuat rekening untuk menyetorkan uang melalui bank agar uang hasil penjualan dapat disetor setiap hari dan lebih aman dari ancaman uang hilang di rampok atau dicuri.

## 4. Pengawasan Penjualan

Berikut ini dijabarkan hasil *checklist* penilaian pengawasan penjualan :

**Tabel 7.**  
**Program Audit Fungsi Penjualan (Pengawasan Penjualan)**

Nama Organisasi : Toko XYZ		Periode Audit : Juli 2020		
Program yang diaudit : Pengawasan Penjualan				
No.	Pernyataan	Ya	Tidak	Keterangan
<b>Efektif</b>				
1	Tindakan korektif penjualan terorisasi.	✓		
2	Bagian penjualan telah melaksanakan rekomendasi-rekomendasi yang dihasilkan oleh audit penjualan sebelumnya.	✓		
3	Koordinator Area memiliki jadwal kunjungan rutin ke toko dalam mengawasi aktivitas penjualan.		✓	
4	Monitoring pencapaian penjualan dengan laporan penjualan harian kepada Koordinator Area	✓		
<b>Efisien</b>				
5	Perusahaan mengendalikan aktivitas penjualannya melalui audit rutin	✓		
6	Perusahaan memberikan pelatihan dan motivasi kepada para karyawan penjualan	✓		
7	Perusahaan memberikan evaluasi kepada para karyawan penjualan	✓		
<b>Ekonomis</b>				
8	Terdapatnya CCTV dalam membantu pengawasan penjualan.	✓		
9	Produktivitas penjualan dianalisis secara periodik.	✓		

Berdasarkan pelaksanaan penilaian pada pengawasan penjualan, ditemukan temuan yang mendukung adanya rekomendasi untuk perbaikan bagi toko yang akan penulis jabarkan sebagai berikut :

- a. Kriteria  
Koordinator Area seharusnya memiliki jadwal kunjungan rutin ke toko dalam mengawasi kegiatan penjualan.
- b. Temuan  
Tidak ada jadwal kunjungan rutin untuk Koordinator Area dalam melakukan pengawasan di toko.
- c. Sebab  
Koordinator Area hanya terfokus pada laporan penjualan yang diterima setiap hari dan mempercayakan pengawasan kegiatan penjualan kepada kepala toko.
- d. Akibat  
Banyak karyawan yang pada akhirnya memanfaatkan kurangnya pengawasan ini dengan melakukan penyimpangan seperti tidak update harga, tidak mengisi form atau melakukan *filling* dokumen atau bahkan membuat pinjaman uang di brankas toko.
- e. Rekomendasi  
Membuat jadwal rutin kunjungan Koordinator Area ke toko untuk mengawasi dan memeriksa kegiatan penjualan toko setidaknya 2 minggu sekali .

Sedangkan penerapan pengendalian internal Toko XYZ belum sepenuhnya efektif, masih terdapat beberapa hal yang belum sesuai dengan lima komponen COSO yaitu berdasarkan evaluasi perbandingan antara pengendalian internal berdasarkan teori COSO dan implementasi pengendalian internal fungsi penjualan Toko XYZ.

#### **Komponen Lingkungan Pengendalian**

- a) Tanggung jawab atas pengawasan penjualan di toko sepenuhnya ditanggung oleh kepala toko, selanjutnya pimpinan hanya mendapat laporan melalui telpon, *whatsapp* atau email.
- b) Masih terdapat rangkap tugas yang diakibatkan kekurangan karyawan di toko.

#### **Komponen Pemantauan**

Belum ada jadwal rutin untuk Koordinator Area dalam melakukan pengawasan kegiatan penjualan di toko.

## 5. SIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan mengenai penerapan audit operasional dalam menilai efisiensi dan efektivitas terhadap fungsi penjualan pada Toko XYZ, dapat disimpulkan bahwa penerapan audit operasional pada Toko XYZ fungsi penjualan sudah berjalan secara efektif dan efisien. Hal ini dikarenakan jumlah jawaban “Ya” pada *checklist* lebih banyak daripada jumlah jawaban “Tidak”.

Secara keseluruhan aktivitas penjualan telah dilaksanakan sesuai dengan prosedur perusahaan walaupun masih terdapat beberapa hal yang perlu diperbaiki oleh perusahaan. Beberapa bagian yang masih harus diperbaiki yaitu :

- a. Pada bagian pengadaan, masih belum ada otorisasi dan pengawasan saat barang keluar dari gudang toko untuk dipajang di rak display atau dijual;
- b. Pada bagian organisasi fungsi penjualan, masih belum memadainya jumlah SDM di toko;
- c. Pada bagian pencatatan penjualan, masih ada penumpukan uang hasil penjualan di berangkas toko;
- d. Pada bagian pengawasan, tidak ada jadwal kunjungan rutin untuk Koordinator Area dalam melakukan pengawasan di toko.

## 6. REFERENSI

- [1] Agoes, Sukrisno. 2012. *Auditing : Pemeriksaan Akuntan oleh Akuntan Publik*. Jakarta : Lembaga Penelitian Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.
- [2] Bayangkara, IBK. 2015. *Audit Manajemen : Prosedur dan Implementasi Edisi 2*. Jakarta : Salemba Empat.
- [3] Committe of Sponsoring Organization (COSO) of The Treadway Commission. 2013. *Internal Control-Integrated Framework: Executive Summary*. COSO. Mei 2013.
- [4] IAI (Ikatan Akuntan Indonesia). 2011. *Standar Profesional Akuntan Publik (SPAP)*. Jakarta : Salemba Empat.
- [5] Sekaran, Uma. 2011. *Research Methods For Bussiness (Metode Penelitian Untuk Bisnis)*. Jakarta : Salemba Empat.
- [6] Sugiyono.2014. *Metode Penelitian Kuantitaif, Kualitatif dan RD Cetakan ke-20*. Bandung : Alfabeta.