

AUDIT OPERASIONAL DALAM MENINGKATKAN EFEKTIVITAS PENJUALAN PADA PT. FISTRATA BUANA

Nurhayati Siregar¹, Abdu Rahman², Herianto Gilang Aryathama³

1) Program Studi Akuntansi, Universitas Siber Asia, Jakarta, Indonesia.12550

✉ nursi2209@gmail.com

2) Program Studi Akuntansi, Universitas Siber Asia, Jakarta, Indonesia.12550

✉ abdujkt@gmail.com

3) Program Studi Akuntansi, Universitas Siber Asia, Jakarta, Indonesia.12550

✉ heryanto2403@gmail.com

ABSTRACT

The purpose of this research is to find out the extent of the role of Operational Audit in increasing Sales. To understand more about operational audit, it is better to first understand what an audit is. In outlining the definitions of audit, each author has different interpretations depending on the type of approach used by each author. Auditing is a science used to evaluate internal control which aims to provide protection and security in order to detect the occurrence of irregularities and irregularities committed within the company. The audit process is very necessary for a company because with this process a public accountant can provide a statement of opinion on the fairness or feasibility of financial statements based on generally accepted auditing standards or in short audit audits in the broad sense of meaning evaluation of an organization's systems, processes or products. The audit is carried out by a competent, objective and impartial party called the auditor.

Keywords : *Operational Audit In Increasing Sales.*

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui sejauh mana peran Audit Operasional dalam meningkatkan Penjualan, Memahami lebih jauh mengenai audit operasional, ada baiknya terlebih dahulu memahami apa itu audit. Dalam menguraikan definisi-definisi dari audit, setiap pengarang pastinya memiliki penafsiran yang berbeda-beda tergantung dari jenis pendekatan yang digunakan setiap pengarang. Audit merupakan suatu ilmu yang digunakan untuk melakukan penilaian terhadap pengendalian internal yang bertujuan untuk memberikan perlindungan dan pengamanan supaya dapat mendeteksi terjadinya penyelewengan dan ketidak wajaran yang dilakukan dalam perusahaan. Proses audit sangat diperlukan suatu perusahaan karena dengan proses tersebut seorang akuntan public dapat memberikan pernyataan pendapat terhadap kewajaran atau kelayakan laporan keuangan berdasarkan standar audit yang berlaku umum atau lebih singkatnya audit pemeriksaan dalam arti luas bermakna evaluasi terhadap suatu organisasi sistem, proses atau produk. Audit di laksanakan oleh pihak yang kompeten, objektif dan tidak memihak yang di sebut auditor.

Kata kunci : *Return On Assets, Rasio Keuangan.*

Pendahuluan

Suatu keberhasilan perusahaan pada dasarnya tidak hanya tergantung pada besar atau kecilnya ukuran perusahaan saja, tetapi lebih dipengaruhi oleh bagaimana cara mengelola perusahaan tersebut. Terlebih lagi dengan berkembangnya dunia perekonomian yang global saat ini, bukan hanya memperlihatkan cara mengelola

perusahaan saja tetapi semakin tingginya tingkat persaingan antara perusahaan sejenisnya sehingga menuntut perusahaan mempunyai keunggulan bersaing (competitive advantage) untuk terus bisa berkompetisi. Tidak sedikit perusahaan yang terhenti laju operasionalnya karena tidak mampu mempertahankan eksistensi perusahaannya. Sebagian besar kegagalan tersebut biasanya disebabkan

karena perusahaan tidak konsisten perusahaan dengan adanya suatu pemeriksaan yang dapat menganalisis dan mengevaluasi kegiatan perusahaan guna mengontrol aktivitas perusahaan secara efektif dan efisien.

Adapun keberhasilan suatu perusahaan dalam meningkatkan keuntungan yang maksimal tidak terlepas dari adanya pengelolaan yang efektif atas semua kegiatan yang ada dalam perusahaan, oleh sebab itu perusahaan harus berusaha untuk menghindari terjadinya pemborosan dalam hal-hal yang dapat membawa kerugian bagi perusahaan. Untuk memperoleh pendapatan dan laba, suatu perusahaan sangat bergantung kepada suatu aktivitas, salah satunya adalah aktivitas penjualan. Perusahaan harus dapat mendukung terciptanya kondisi dimana aktivitas penjual semaksimal mungkin, pada tingkat yang realitis namun tetap memperhatikan kepentingan pelanggan. Fungsi audit ini utamanya adalah untuk menguji dan menilai tujuan dan kebijakan pemasaran yang akan mengarahkan perusahaan, sehingga merupakan alat bagi manajer untuk dapat mendeteksi dan mengungkapkan permasalahan yang dihadapi. Rencana dalam jangka pendek dapat langsung dilaksanakan karena jarang sekali terjadi masalah sebab sudah disesuaikan dengan keadaan. Sedangkan yang perlu diperhatikan khusus adalah rencana jangka panjang perusahaan. Keadaan yang tidak pasti tersebut rawan sekali akan kesalahan, penyimpangan serta hambatan dalam menjalankan rencana tersebut. Agar hal ini tidak terjadi maka diperlukan suatu pengawasan. Pengawasan yang dilakukan terhadap rencana perusahaan tersebut bermacam-macam seperti pemeriksaan operasional dan pemeriksaan kinerja. Audit operasional memiliki peran yang sangat penting untuk hal tersebut. Audit operasional bertujuan untuk mengungkapkan dan memberikan informasi kepada pihak manajemen

mengenai rekomendasi atau saran perbaikan yang bisa diambil guna meminimalkan kegiatan operasional perusahaan yang kurang efektif, yang dapat mengakibatkan tidak tercapainya tujuan perusahaan.

Auditor dapat memberikan rekomendasi atau saran-saran bagi perusahaan untuk mempertahankan prestasi atau menanggulangi kelemahan yang ada dalam upaya mencapai efektivitas penjualan.

Audit operasional sebagai bagian dari fungsi pengendalian merupakan suatu alat bagi manajemen untuk mengukur dan mengevaluasi kegiatan yang telah dilaksanakan. Manajemen harus memperhatikan segala aspek dalam perusahaan terutama unsur – unsur yang dapat mempengaruhi penetapan laba rugi perusahaan adalah penjualan, karena dengan adanya kegiatan penjualan memungkinkan terciptanya pendapatan yang selanjutnya setelah dikurangi dengan berbagai biaya operasi akan menciptakan laba yang dalam jangka panjang berguna untuk menjamin kontinuitas perusahaan atau rugi yang dalam jangka waktu tertentu dapat membuat perusahaan tidak dapat lagi melanjutkan usahanya.

Begitu pula dengan industri media yang mewarnai oleh persaingan bisnis yang ketat termaksud persaingan antara media cetak memerlukan adanya peranan audit operasional. Audit Operasional diperlukan perusahaan dan menyangkut keberlangsungan hidup perusahaan.

Peranan audit operasional atas fungsi penjualan dalam hubungannya untuk mencapai efektivitas perusahaan meliputi seluruh aspek dan kegiatan yang bersangkutan dengan penjualan. Dalam melakukan penilaian kegiatan penjualan, auditor harus berpegang pada prinsip bahwa prosedur yang ditetapkan dalam audit telah mengandung pokok-pokok pengendalian yang cukup. sehingga dapat mengurangi resiko ketidakefisiennya hingga pada tingkat terendah, akan tetapi

auditor harus menyadari bahwa pengendalian yang berlebihan akan mengakibatkan kegiatan menjadi kurang efisien dan kurang efektif sehingga dalam hal ini auditor harus berdiri pada posisi keduanya.

Salah satu cara untuk mengukur efisiensi dan efektivitas pada fungsi penjualan adalah dengan mengadakan pemeriksaan operasional dan pemeriksaan kinerja. Pemeriksaan pada fungsi penjualan, khususnya pada sistem penjualan, sangat penting dan harus dilakukan. Hal tersebut dengan harapan untuk mengontrol dan melihat prosedur yang dijalankan apakah sudah baik. Karena fungsi penjualan merupakan jantung penghasilan pada perusahaan. Bila prosedur didalam sistem penjualan perusahaan kurang baik maka hasil dari penjualanpun kurang maksimal. Hasil pemeriksaan operasional pada fungsi penjualan adalah untuk memperoleh informasi mengenai masalah-masalah yang dihadapi. Kemudian dilaporkan kepadamanajemen.

Berdasarkan kondisi tersebut dapat membuktikan bahwa audit operasional pada fungsi penjualan memiliki peranan yang penting terkait dengan usaha perusahaan melakukan efisiensi aktivitas penjualan yang dilakukan. Pada sisi yang lain audit penjualan tersebut dilakukan agar kebijakan yang akan ditetapkan dapat memaksimalkan kegiatan penjualan yang dilakukan oleh perusahaan.

Tetapi kenyataannya di dalam suatu perusahaan, untuk bisa meraih keefektifan dalam bagian pemasaran, tidak mudah. Seringkali banyak rintangan, kecurangan atau kesalahan yang menghambat aktivitas operasional di suatu perusahaan. Terdapat beberapa perusahaan yang belum menggunakan Audit oprasional, sehingga tidak dapat memaksimalkan mutu untuk menunjang keefektivitasan penjualan perusahaan sehingga perusahaan atau lembaga jasa tidak memperoleh laba yang maksimal.

Dengan melakukan wawancara pihak terkait perusahaan yaitu bagian internal perusahaan untuk mendapatkan data serta teknik yang digunakan dalam menganalisis data yaitu berdasarkan pengendalian terhadap sistem dan prosuder perusahaan, berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, peranan internal audit dapat meningkatkan pengendalian intern penjualan perusahaan serta diharapkan mencapai tujuan perusahaan yaitu efisiensi, efektifitas dan dipatuhinya kebijakan perusahaan.

Jadi audit operasional atas fungsi penjualan kredit membantu semua fungsi yang ada dalam perusahaan untuk mencapai efektivitas penjualan kredit dengan mengidentifikasi masalah secara dini kemudian memberikan saran.berdasarkan uraian diatas.

Adapun objek pada penelitian ini dilakukan di PT. Frastrata Buana. Perusahaan ini bergerak pada bidang distributor barang kebutuhan harian. Terdapat fenomena yang mengganjal beberapa tahun yang lalu di karenakan tingkat penjualan yang kurang efektif sehingga menyebabkan nilai perusahaan semakin menurun, selain itu sebagian karyawan di sarankan untuk bekerja dari rumah (*Word From Home*) karena efek pandemi yang menyebabkan pengontrolan dalam audit operasional sulit dievaluasi.

Dari latar belakang masalah yang diuraikan diatas maka penulis melakukan penelitian untuk peranan dari audit operasional dalam meningkatkan efektivitas penjualan perusahaan, dengan mengambil judul **“Peranan Audit Operasional dalam Meningkatkan Efektivitas Penjualan pada PT. Fastrata Buana”**. Judul tersebut dinilai penting untuk diteliti, sebab audit operasional sangat memiliki peran penting dalam sebuah perusahaan. Sebab itu memiliki fungsi, untuk meningkatkan keuntungan yang maksimal tidak terlepas dari adanya pengelolaan yang efektif

atas semua kegiatan yang ada dalam perusahaan untuk memperoleh pendapatan dan laba, suatu perusahaan sangat bergantung pada suatu aktivitas, salah satunya adalah aktivitas penjualan, dengan demikian maka pemeriksa dapat memberikan informasi yang diperlukan untuk memperbaiki hal-hal yang dianggap perlu dan untuk membantu para pengelola perusahaan dalam proses pengambilan keputusan agar tujuan perusahaan dapat tercapai semaksimal mungkin.

METODE PENELITIAN

Pendekatan penelitian ini adalah deskriptif yaitu penelitian yang berusaha untuk menggambarkan objek atau subjek yang diteliti sesuai dengan apa adanya, dengan tujuan menggambarkan secara sistematis, fakta dan karakteristik objek yang diteliti secara tepat.

Penelitian dilakukan di PT. Fistrata Buana, Rangkapan Jaya, Kec. Pancoran Mas, kota Depok. Lokasi penelitian ini akan digunakan penulis sebagai bahan penelitian untuk mendapatkan data, informasi, dan hal-hal yang terkait dengan kepentingan penelitian.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif deskriptif, yaitu metode yang sifatnya menguraikan, menggambarkan, membandingkan suatu data dan keadaan serta menerangkan keadaan sedemikian rupa sehingga dapat ditarik kesimpulan. Sugiyono dalam Nasution (2012:245) menerangkan bahwa analisis telah mulai sejak merumuskan dan menjelaskan masalah, sebelum terjun ke lapangan dan berlangsung terus menerus sampai mendapatkan hasil penelitian. Namun dalam penelitian kualitatif, analisis data lebih difokuskan selama proses dilapangan bersamaan dengan pengumpulan data.

Setelah menguraikan prosedur analisis data sebagaimana di jelaskan diatas, tanpa prosedur tersebut memberikan kesulitan tersendiri bagi

peneliti yang tidak terbiasa bekerja secara sistematis. Oleh karena itu Koshy dalam Yaumi dan Muljono (2014:137) menyarankan untuk menggunakan tiga analisis data:

- a. Reduksi Data (Data Reduction) Yaumi dan Muljono (2014:138) menyatakan bahwa dilihat dari segi Bahasa kata reduksi (reduction) berarti pengurangan susutan, penurunan, atau potongan. Jika dikaitkan dengan data, maka yang dimaksud dengan reduksi adalah pengurangan, susutan, penurunan atau potongan data tanpa mengurangi esensi makna yang terkandung didalamnya.
- b. Penyajian Data (Data Display) Yaumi dan Muljono (2014:138) menjelaskan bahwa penyajian data (Data Display) mencakup berbagai jenis tabel, grafik, matriks, dan jaringan. Tujuannya yaitu untuk membuat informasi terorganisme dalam bentuk yang tersedia, dapat diakses dan terpadu, sehingga para pembaca dapat melihat dengan mudah apa yang terjadi tentang sesuatu berdasarkan pemaparan datanya.
- c. Penarikan Kesimpulan dan Verifikasi Langkah terakhir setelah mereduksi dan menyajikan data yaitu penarikan kesimpulan dan verifikasi. Dua langkah sebelumnya merupakan dasar pijakan dalam mengambil kesimpulan dan verifikasi. Secara sederhana penarikan kesimpulan berarti proses penggabungan beberapa penggalan informasi untuk mengambil keputusan. Adapun verifikasi dalam penelitian antara lain penggunaan data empiris, observasi tes, atau eksperimen untuk menentukan kebenaran. Liao dkk dalam Yaumi dan Muljono (2015:145)

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Sistem dan Prosedur Penjualan

Dalam menjalankan aktivitas penjualan, PT. Fastrata Buana menerapkan beberapa kebijakan penjualan yang harus dipatuhi. Kebijakan dalam hal ini adalah peraturan yang mengarahkan tindakan-tindakan dalam penjualan yang dilakukan oleh perusahaan, adapun kebijakan penjualan pada PT. Fastrata Buana adalah ;

1. Transaksi penjualan harus disertai dokumen–dokumen pendukung yang lengkap antara lain order penjualan, faktur, dan surat jalan.
2. Setiap dokumen yang berkaitan dengan penjualan harus diotorisasi oleh pihak yang terkait dalam sistem Penjualan.
3. Setiap return penjualan harus disetujui oleh Kepala Bagian Penjualan dan dibuat nota kredit.

Prosedur penjualan melibatkan beberapa bagian atau penjualan. Dalam perusahaan dengan maksud agar transaksi penjualan yang terjadi dapat diawasi dengan baik. Dalam sistem berjalan sesungguhnya terdapat unit-unit fungsional namun mendukung arus informasi dapat berjalan dengan baik. Pelaksanaan audit operasional atas kegiatan.

B. Pelaksanaan Audit Operasional Atas Kegiatan Penjualan

Audit operasional pada PT. Fastrata Buana dilaksanakan oleh internal auditor yang mempunyai kualifikasi sebagai berikut :

1. Independensi

Pada PT. Fastrata Buana, Internal Auditor bertanggung jawab langsung pada Direktur. Berdasarkan kedudukannya dalam struktur organisasi perusahaan Internal Auditor berada pada bagian terpisah dari bagian-bagian yang lain sehingga dapat melakukan audit secara objektif dan tidak dapat

dipengaruhi oleh bagian-bagian lain yang terdapat dalam ruang lingkup auditnya.

Audit operasional pada PT. Fastrata Buana tidak mempunyai hubungan kekerabatan dengan salah satu staf dan kepala bagian dari objek yang diaudit sehingga mampu menghasilkan laporan yang objektif sesuai dengan fakta yang ada tanpa ada tekanan atau pengaruh dari pihak manapun.

Berdasarkan uraian tersebut diatas, penulis mengambil keputusan bahwa kualifikasi audit operasiional ditinjau dari segi independensi telah memadai.

2. Kompetensi

Audit operasional pada PT. Fastrata Buana memiliki kompetensi yang cukup tinggi dibidangnya dan dilakukan oleh orang yang cukup terlatih dan berpengalaman. Audit operasional memiliki kemampuan teknis dalam menjalankan tugasnya sebagai Internal Auditor, memiliki kemampuan berkomunikasi dengan orang lain secara efektif yang mempengaruhi bidang yang diaudit. Hal ini menunjukkan kegiatan audit yang dilakukan selama ini, berjalan dengan lancar dan tidak ada keluhan dari objek yang diaudit.

C. Perhitungan Efektivitas Penjualan

Pada umumnya efektivitas diukur dengan membandingkan anggaran atau target dan realisasinya. Dan audit operasional dalam penjualan dapat dikatakan efektif apabila terjadi keselarasan antara anggaran penjualan yang telah ditetapkan dengan realisasi yang dicapai. Perusahaan memberikan batas toleransi 15% untuk menyatakan penjualan efektif atau tidak dan itu disebabkan oleh beberapa faktor yaitu faktor internal dan faktor eksternal Batas toleransi 10% yaitu, batas yang diberikan perusahaan untuk mencapai target penjualan yang digunakan pada perusahaan.

Untuk mencapai target penjualan dilakukan melalui promosi dan sebar

brosur sehingga dapat meningkatkan target penjualan fashion.

Rumus yang digunakan untuk mengetahui tingkat efektivitas penjualan pada PT. Fastrata Buana yaitu :

$$\text{EFEKTIVITAS} = \frac{\text{Realisasi} / \text{hasil nyata}}{\text{Anggaran} / \text{target}} \times 100 \%$$

Hasil perhitungan presentase, penulis akan menentuka ketentuan yang dikemukakan oleh D.J Champion (2005:302) yang menyebutkan klasifikasi sebagai berikut :

1. 0%-0,25%,berarti audit operasional fungsi Penjualan tidak berperan
2. 26%-50% ,berarti audit operasional fungsi penjualan Sedikit berperan dalam menunjang penjualan efektif
3. 51%-75%,berarti audit operasional fungsi penjualan Berperan dalam menunjang penjualan yang efektif
4. 76%-100%,berarti audit operasional penjualan Sangat berperan dalam penjualan yang efektif

Adapun informasi mengenai besarnya penjualan PT. Fastrata Buana dapat dilihat dalam Sales Assosiate. Dari

Laporan tersebut selama periode 2017 dapat dilihat dalam tabel dibawah ini:

Tabel 4.2 Anggaran dan Realisasi Penjualan PT Fastrata Buana Periode 2017

(dalam rupiah)

Bulan	Anggaran	Realisasi	Efektivitas	Keferangan
Januari	592.861.000	282.738.239	47%	Inefektif
Februari	466.950.000	159.605.088	34%	Inefektif
Maret	525.667.000	203.541.841	38%	Inefektif
April	562.071.000	292.526.437	52%	Efektif
Mei	635.264.000	327.626.936	49%	Inefektif
Juni	688.026.000	625.463.023	90%	Efektif
Juli	500.965.000	315.191.382	62%	Efektif
Agustus	400.439.000	205.660240	48%	Inefektif
September	404.080.000	314.985.578	77%	Efektif
Oktober	305.790.000	251.647.743	82%	Efektif
November	438.160.000	432.645.299	94%	Efektif
Desember	648.396.000	322.738068	49%	Inefektif

Berdasarkan dari tabel diatas dapat diketahui bahwa penjualan tahun 2017 yang mengalami penurunan pada bulan Februari dengan anggaran Rp. 466.950.000 dengan realisas159.605.088 (34%) dan mengalami peningkatan pada bulan Juni dengan anggaran Rp.688.026.000 dengan realisasi Rp.625.463.024 (90%), sehingga dapat disimpulkan bahwa efektivitas penjualan dinyatakan efektif.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian serta pembahasan yang telah dilakukan yaitu mengenai Peranan Audit Operasional Dalam Menunjang Efektivitas Penjualan pada PT. Fastrata Buana, maka penulis mengambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Pelaksanaan audit operasional pada PT. Fastrata Buana telah memadai hal ini dapat dilihat dari :
 - a. Audit operasional dilaksanakan oleh auditor yang kompeten, memiliki latar belakang pendidikan yang formal sesuai dengan tugasnya, mempunyai pengalaman kerja dibidang auditor

- dan mempunyai keterampilan dalam mengaudit suatu perusahaan.
- b. Audit yang dilaksanakan pada PT. Fastrata Buana sesuai dengan tahap-tahap audit operasional yang terdiri dari audit pendahuluan, review dan pengujian pengendalian manajemen, audit terinci, pelaporan, tindak lanjut.
 - c. Adanya struktur organisasi perusahaan dan tanggung jawab setiap divisi diuraikan dengan jelas sehingga terlihat jelas dan rapi.
2. Audit operasional berperan dalam menunjang efektivitas penjualan pada PT. Fastrata Buana, selalu berpedoman pada kebijakan dan sistem prosedur penjualan yang telah diterapkan.
- DAFTAR PUSTAKA**
- Ahmad, E., Ikbal, & Patra, I. K. (2012). Peranan Audit Operasional Dalam Meningkatkan Efektivitas Penjualan pada PT. Delta Internusa Kota Palopo. *Jurnal Equilibrium*, 2(1), 59–66.
- Al, M. Z., Venancio T., & Ishmael, T. (2017). Audit Committee Financial Expertise, Gender, and Earnings Management: Does Gender Of The Financial Expert Matter. *Jurnal International* 55. 170-183. <https://doi.org/10.1016/j.irfa.2017.11.002>
- Anugrah, E. C., Tugiman, H., & Triyanto, D. N. (2017). Audit Operasional, Pengendalian Internal, dan Manajemen Pergudangan: Studi Pada Toserba Yogya. *Esensi: Jurnal Bisnis Dan Manajemen*, 7(2), 193–208. <https://doi.org/10.15408/ess.v7i2.5208>
- Ariadharma, A. (2015). Pengaruh Sistem Pengendalian Intern Penjualan Terhadap Efektivitas Penjualan. *Jurnal Riset Akuntansi Dan Keuangan*, 11(1), 63–76.
- Avinash, M., & Jamal, A. K., (2017). Strategic And Operational Alignment Of Sales Marketing Interfaces : Dual Paths Within An SME Configuration. *Jurnal International*, 66(1), 145-158. <https://doi.org/10.1016/j.indmarman.2017.08.004>
- Junaidi, & Huldi. (2018). Pengaruh Audit Operasional Terhadap Persediaan Barang Dagang Pada Usaha Depot Jaya Motor Kota Palopo. *Equilibrium*, 7(2), 44–54.
- Lissa, B., Alex, Z., & Wesley, J. (2017). How Critical Events Shape The Evolution Of Sales Organizations: A Case Study Of a Business-to-Business Services Firm. *Jurnal International*, 74(1), 66-76. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2017.01.011>
- Manuaba, I. A. D. P., & RM, K. M. (2019). Pengaruh Audit Operasional dan Pengendalian Internal Terhadap Kinerja Karyawan. *E-Jurnal Akuntansi*, 28(1), 322–350. <https://doi.org/10.24843/EJA.2019.v28.i01.p13>
- Prawiranrga, B. (2017). Analisis Peran Audit Operasional dalam Meningkatkan Efektivitas Pengendalian Intern Penjualan pada pd. Acb Banjarasari. *Jurnal Ilmiah Edukasi*, 5(2), 143–152.
- Priyatno, Duwi. 2014. SPSS 22 Pengolahan Data Terpraktis. Yogyakarta: CV Andi Offset.
- Reiner, Q., & Florian, S. (2018). Do Audit Firm Rotation, Auditor Retention, And

- Joint Audits Matter An Experimental Investigation Of Bank Directors And Institutional Investors Perceptions. *Journal Of Accounting Literature*, 41(1), 1-21.
<https://doi.org/10.1016/j.acclit.2018.01.003>
- Septriani, Y. (2012). Pengaruh Independensi dan Kompetensi Auditor Terhadap Kualitas Audit, Studi Kasus Auditor KAP di Sumatera Barat. *Jurnal Akuntansi & Manajemen*, 7(2), 78–100.
- Sugwardani, R. (2016). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Efektivitas Penjualan di PT. Otsuka Indonesia. 1–23.
<https://doi.org/10.1145/2505515.2507827>
- Suhardani, L., Suarthanai, W. R., & Suro, S. E. (2017). Peran Audit Operasional dalam Menunjang Efektivitas Penjualan pada PT. JPS. *Jurnal Online Mahasiswa (JOM) Bidang Akuntansi*, 5(5), 1–12.
- Wahyuningsih, N., Halim, A., & Wulandari, R. (2016). Peranan Audit Operasional dalam Menunjang Efektivitas Penjualan. *Jurnal Riset Mahasiswa Akuntansi*, 4(1), 1–10.
- Wuwungan, B., Pasasa, L. A., & Saputra, B. W. (2014). Pengaruh Audit Operasional Dan Implementasi Strategi Terhadap Efektivitas Penjualan Pada Pt . X. *Finance & Accounting Journal*, 3(1), 60–75.
- Yullanda, E. P. R. (2014). Penerapan Audit Operasional untuk Mengevaluasi Efektivitas Pengendalian Internal Terhadap Aktivitas Penjualan PT. Varia Usaha Beton di Waru. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Universitas Surabaya*, 3(2), 1–19.
- Yu-tzu, C., Hancung, C., Rainbow, K. C., Wuchun, C. (2018) The Impact Of Internal Audit Attributes On The Effectiveness Of Internal Control Over Operations And Compliance. *Journal Of Contemporary Accounting & Economics*, 15(1) 1-19.
<https://doi.org/10.1016/j.jcae.2018.11.002>
<https://www.wartaekonomi.co.id/read203057/empat-disrupsi-dan-tantanganbisnis-2019> diakses pada tanggal 15 Maret 2020, pukul 01:24 Wita