

**PENGARUH AUDIT OPERASIONAL PENJUALAN
TERHADAP KINERJA PENJUALAN
BERDASARKANPERSPEKTIF
EKONOMI ISLAM
(Studi Pada PT. Pupuk Sriwidjaja Palembang Wilayah
Penjualan Lampung)**

Skripsi

**AYU PRASETYA NINGSIH
NPM. 1951030032**



Program Studi Akuntansi Syariah

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN INTAN
LAMPUNG
1444 H / 2023 M**

**PENGARUH AUDIT OPERASIONAL PENJUALAN
TERHADAP KINERJA PENJUALAN
BERDASARKAN PERSPEKTIF
EKONOMI ISLAM
(Studi Pada PT. Pupuk Sriwidjaja Palembang Wilayah
Penjualan Lampung)**

Skripsi

**Diajukan Untuk Melengkapi Tugas-Tugas dan Memenuhi
Syarat-Syarat Guna Mendapatkan Gelas Sarjana
Akuntansi Syariah (S.Akun) dalam Ilmu Ekonomi dan
Bisnis Islam**

Oleh:

**AYU PRASETYA NINGSIH
NPM. 1951030032**

Program Studi : Akuntansi Syariah

**Pembimbing I : Prof. Dr. Tulus Suryanto, M.M., Akt., C.A
Pembimbing II : Yetri Martika Sari, S.E., M.Acc., Ak., C.A**



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
RADEN INTAN LAMPUNG
1444 H / 2023 M**

ABSTRAK

Pada Bulan Oktober tahun 2022 terdapat masalah yang muncul akibat kecurangan penjualan pupuk bersubsidi oleh distributor PT. Pupuk Sriwijaya Wilayah Penjualan Lampung, peristiwa ini terdapat di daerah Lampung tengah, dalam kasus ini distributor menyalahgunakan pupuk subsidi yang seharusnya disalurkan kepada para petani tetapi dijual menjadi pupuk non subsidi atau pupuk komersil sehingga dalam hal ini. Tindakan untuk mengurangi risiko kecurangan diperlukan penerapan audit operasional dalam pelaksanaan penjualan.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif. Populasi pada penelitian ini sebanyak 57 orang yang terdiri dari karyawan bagian penjualan dan logistik, sehingga sampel yang digunakan dalam penelitian ini hanya karyawan bagian penjualan sebanyak 50 orang. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan data primer dan data sekunder. Data primer didapatkan melalui penyebaran kuesioner dan wawancara kepada karyawan bagian penjualan PT. Pupuk Sriwidjaja Palembang Wilayah Penjualan Lampung, sedangkan data sekunder didapatkan melalui dokumen-dokumen yang menunjang penelitian ini. Metode pengolahan dan analisis data dalam penelitian ini dengan menggunakan *software* SmartPLS versi 4.0.9.0.

Hasil analisis data menunjukkan bahwa Audit operasional memiliki pengaruh yang signifikan terhadap kinerja penjualan. Hanya lima indikator dari tujuh indikator yang dimiliki variabel audit operasional yang berpengaruh terhadap kinerja penjualan. Lima indikator audit operasional tersebut, yaitu indikator independensi, program audit sebesar, tahap pelaporan, tahap pendahuluan sebesar, dan temuan dan rekomendasi sebesar. Sehingga dapat disimpulkan bahwa audit operasional berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap kinerja penjualan, didukung sebagian. Hal ini menunjukkan bahwa audit operasional dapat menunjang kinerja penjualan di PT. Pupuk Sriwidjaja Palembang Wilayah Penjualan Lampung. Kemudian pelaksanaan audit operasional dan kinerja penjualan di PT. Pupuk Sriwidjaja Palembang Wilayah Penjualan Lampung juga tidak melanggar aturan-aturan syariah dan telah dilaksanakan berdasarkan standard an kebijakan yang telah ditetapkan.

Kata Kunci: Audit Operasional, Ekonomi Islam, Kinerja Penjualan.

ABSTRACT

In October 2022 there were problems that arose due to fraudulent sales of subsidized fertilizer by the distributor PT. Pupuk Sriwijaya Lampung Sales Area, this incident occurred in the Central Lampung area, in this case the distributor misused fertilizer subsidies that should have been distributed to farmers but was sold as non-subsidized fertilizer or commercial fertilizer so in this case. Actions to reduce the risk of fraud require the implementation of operational audits in the implementation of sales. This study uses a quantitative approach.

The population in this study were 57 people consisting of sales and logistics employees, so the sample used in this study was only 50 sales employees. Data collection techniques in this study used primary data and secondary data. Primary data was obtained by distributing questionnaires and interviews to employees of the sales department of PT. Pupuk Sriwidjaja Palembang Lampung Sales Area, while secondary data was obtained through documents that support this research. Methods of processing and analyzing data in this study using SmartPLS software version 4.0.9.0.

The results of the data analysis show that the operational audit has a significant effect on sales performance. Only five of the seven indicators owned by the operational audit variable have an effect on sales performance. The five operational audit indicators are independence indicators, total audit program, reporting stage, preliminary stage, and findings and recommendations. So it can be concluded that the operational audit has a positive and significant effect on sales performance, partially supported. This shows that operational audits can support sales performance at PT. Pupuk Sriwidjaja Palembang Sales Area Lampung. Then the implementation of operational audits and sales performance at PT. Pupuk Sriwidjaja Palembang Lampung Sales Area also does not violate sharia rules and has been implemented based on established standards and policies.

Keywords: Operational Audit, Islamic Economics, Sales Performance.



**KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
RADEN INTAN LAMPUNG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Letkol H. Endro Suratmin Sukarame I Bandar Lampung Telp (0721)703289

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Ayu Prasetya Ningsih
NPM : 1951030032
Program Studi : Akutansi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan bahwa skripsi yang berjudul **“Pengaruh Audit Operasional Penjualan Terhadap Kinerja Penjualan Berdasarkan Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada PT. Pupuk Sriwidjaja Palembang Wilayah Penjualan Lampung)** adalah benar-benar merupakan hasil karya penyusun sendiri, bukan duplikasi ataupun saduran dari karya orang lain kecuali pada bagian yang telah dirujuk dan disebut dalam *footnote* atau daftar Pustaka. Apabila dilain waktu terbukti adanya penyimpangan dalam karya ini, maka tanggung jawab sepenuhnya ada pada penyusun.

Demikian surat pernyataan ini saya buat agar dapat dimaklumi.

Bandar Lampung, 25 Mei 2023

Penulis



Ayu Prasetya Ningsih

NPM. 1951030032



**KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
RADEN INTAN LAMPUNG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Letkol. H. Endro Suratmin, Sukarame I, Bandar Lampung, Telp. (0721) 703289

PERSETUJUAN

**Judul : PENGARUH AUDIT OPERASIONAL PENJUALAN
TERHADAP KINERJA PENJUALAN
BERDASARKAN PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM
(Studi Pada PT. Pupuk Sriwidjaja Palembang
Wilayah Penjualan Lampung**

**Nama : Ayu Prasetya Ningsih
NPM : 1951030032
Jurusan : Akuntansi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam**

MENYETUJUI

**Untuk dimunaqosyahkan dan dipertahankan dalam Sidang Munaqosyah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) UIN Raden Intan Lampung**

Pembimbing I,

**Prof. Dr. Tulus Suryanto, S.E., M.M., Akt., CA
NIP. 197009262008011008**

Pembimbing II,

**Yetri Martika Sari, M.Acc., Ak., CA
NIP. 198403282018012001**

Mengetahui,

Ketua Jurusan Akuntansi Syariah

**A. Zuliansyah, S.Si., M.M
NIP. 198302222009121003**



**KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
RADEN INTAN LAMPUNG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Letkol. H. Endro Suratmin, Sukarame I, Bandar Lampung, Telp. (0721) 703289

PENGESAHAN

Skripsi dengan judul **“PENGARUH AUDIT OPERASIONAL PENJUALAN TERHADAP KINERJA PENJUALAN BERDASARKAN PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM (Studi Pada PT. Pupuk Sriwidjaja Palembang Wilayah Penjualan Lampung)”** disusun oleh **Ayu Prasetya Ningsih, NPM: 1951030032**, Program Studi: **Akuntansi Syariah**, telah diujikan dalam sidang Munaqosyah di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Intan Lampung pada Hari/Tanggal: **Kamis/25 Mei 2023**.

TIM PENGUJI

Ketua : Dr. Ali Abdul Wakhid, M.Si (.....)
Sekretaris : Zathu Restie Utamie, M.Pd (.....)
Penguji I : Citra Etika, M.Si (.....)
Penguji II : Yetri Martika Sari, M.Acc., Ak., CA (.....)



**Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam**

Prof. Dr. Tulus Suryanto, S.E., M.M., Akt., CA
NIP. 197009262008011008

NIP. 197009262008011008

MOTTO

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِن جَاءَكُمْ فَاسِقٌ بِنَبَأٍ فَتَبَيَّنُوا أَن تُصِيبُوا قَوْمًا
بِجَهَالَةٍ فَتُصْحَبُوا عَلَيَّ مَا فَعَلْتُمْ نَادِمِينَ

“Hai orang-orang yang beriman, jika datang kepadamu orang Fasik membawa suatu berita.

Maka periksalah dengan teliti agar kamu tidak menimpakan suatu musibah kepada suatu kaum tanpa mengetahui keadaanya yang menyebabkan kamu menyesal atas perbuatanmu itu.”

(Q.S. Al-Hujurat [49]: 6)



PERSEMBAHAN

Alhamdulillah *rabbi'l'alamin*, dengan mengucap rasa syukur kepada Allah SWT yang telah memberikan rahmat, karunia, akal yang sehat, serta kelancaran dan perlindungannya kepada saya. Skripsi ini saya persembahkan kepada:

1. Almarhum bapak saya, Bapak Suroso dan ibu saya tercinta, Ibu Sudarni yang selalu memberikan do'a, nasehat, dukungan, dan kasih sayang kepada saya. Semoga segala kebaikan yang kalian berikan akan diberkahi dan dibalas oleh Allah SWT.
2. Adik-adikku Syafira Nur Arifia dan Daffa Ibnu Hafiz yang selalu hadir menemani saya dan memberikan segenap do'a dan semangat kepada saya untuk selalu memberikan yang terbaik untuk orang tua dan keluarga saya.
3. Almamater Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung yang telah memberikan pengetahuan dan pengalaman kepada saya. Semoga Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung selalu menjadi kampus islam terbaik dan menjadi tempat mengemban ilmu bagi pejuang mimpi lainnya.

RIWAYAT HIDUP

Penulis bernama Ayu Prasetya Ningsih, Anak pertama dari pasangan Bapak Suroso dan Ibu Sudarni, yang dilahirkan di Bandar Lampung pada tanggal 28 Februari 2001. Penulis beralamatkan di Jalan Pangeran Antasari, Gang Sadar 1 Nomor 13/4 LK II RT.004 RW.000 Kode Pos 35122, Kelurahan Kedamaian, Kecamatan Kedamaian, Kota Bandar Lampung, Provinsi Lampung.

Berikut ini adalah jenjang pendidikan formal yang ditempuh penulis yaitu :

1. Pendidikan sekolah dasar di SDN 3 Sawah Brebes pada tahun 2008-2013.
2. Pendidikan sekolah menengah pertama di MTsN 1 Bandar Lampung pada tahun 2013-2016.
3. Pendidikan sekolah menengah atas di MAN 1 Bandar Lampung pada tahun 2016-2019.
4. Penulis melanjutkan ke Perguruan Tinggi Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Program Studi Akuntansi Syariah pada tahun 2019-2023.

Selama menjadi mahasiswa, penulis pernah meraih penghargaan juara 2 Olimpiade Ekonomi Islam dalam event FEBI Festival 2022 yang diselenggarakan oleh Dewan Eksekutif Mahasiswa FEBI Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, Penulis juga pernah berkontribusi dalam penulisan buku antologi puisi yang diselenggarakan oleh Penerbit OnePeach pada tahun 2020-2021. Semasa menjadi mahasiswa, penulis aktif mengikuti organisasi intra yaitu Himpunan Mahasiswa Akuntansi Syariah (HMPS) sebagai sekretaris bidang pendidikan periode 2021/2022 dan penulis juga tergabung dalam komunitas Beasiswa Cerdas BAZNAS Kota Bandar Lampung tahun 2020-2023.

KATA PENGANTAR

Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Alhamdulillah *rabbi' alamin*, segala puji bagi Allah SWT atas segala rahmat dan hidayah-Nya yang senantiasa dilimpahkan kepada penulis, sehingga bisa menyelesaikan skripsi dengan judul **“Pengaruh Audit Operasional Penjualan Terhadap Kinerja Penjualan Berdasarkan Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada PT. Pupuk Sriwidjaja Palembang Wilayah Penjualan Lampung)”**. Sebagai syarat untuk menyelesaikan program Sarjana (S1) pada Program Sarjana Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Program Studi Akuntansi Syariah Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung.

Dalam penyusunan skripsi ini banyak hambatan serta rintangan yang penulis hadapi namun pada akhirnya dapat melaluinya, berkat adanya bimbingan dan bantuan dari berbagai pihak baik secara moral maupun spiritual. Untuk itu pada kesempatan ini penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada:

1. Prof. Dr. Tulus Suryanto, S.E., MM., Akt., C.A. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Intan Lampung.
2. A. Zuliansyah, M.M. Selaku Ketua Program Studi Akuntansi Syariah dan staf Program Studi Akuntansi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
3. Prof. Dr. Tulus Suryanto, S.E., MM., Akt., C.A selaku Pembimbing I dan Yetri Martika Sari, S.E., M.Acc.,Ak.,C.A selaku pembimbing II, terima kasih kepada bapak dan ibu selaku dosen pembimbing dengan penuh kesabaran telah membimbing, mengarahkan, menasehati, memberikan support dan kemudahan dalam penulisan skripsi ini sehingga dapat terselesaikan.
4. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah memberikan ilmu pengetahuan serta mendidik

- dengan sangat baik selama saya menempuh pendidikan dibangku perkuliahan di kampus UIN Raden Intan Lampung.
5. Seluruh Staf Tata Usaha Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, yang telah membantu penulis dalam mengurus segala kebutuhan administrasi dan lain sebagainya.
 6. Kajian Abah (Nadia, Unjuy, Dhea, Cut, Adit, Ikhsan, Kursan, Fariz) terimakasih sudah memberikan dukungan dan selalu menjadi sahabat penulis dari masa SMA sampai sekarang, semoga pertemanan ini akan selalu berlanjut sampai maut memisahkan kita.
 7. Sahabat-sahabat penulis Nurul Amrina, Lisa Oktavia, Erlinda, Rizki Destianti, dan Elia Maulifah yang selalu memberikan dukungan, semangat, dan bantuan selama masa perkuliahan sampai penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
 8. Sakti Pradana yang bersedia menjadi rumah dan selalu memberikan nasehat serta dukungan kepada penulis dalam proses penyelesaian skripsi ini.
 9. Teman-teman seperjuangan Akuntansi Syariah angkatan 2019 yang telah memberikan bantuan dan semoga langkah perjuangan kalian selalu dipermudah dan diperlancar oleh Allah SWT. dan nantinya kita dapat menjadi pribadi yang sukses dan bermanfaat bagi masyarakat.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, penulis sangat mengharapkan saran, kritik dan masukan yang bersifat membangun agar skripsi ini dapat menjadi rujukan atau referensi yang bermanfaat bagi orang lain. Semoga Allah SWT senantiasa memberikan rahmat-Nya bagi kita semua. *Aamiinyaarabbal 'aalamiin.*

Bandar Lampung, 25 Mei 2023

Ayu Prasetya Ningsih
NPM.1951030032

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
ABSTRAK	ii
ABSTRACT	iii
SURAT PERNYATAAN	iv
PERSETUJUAN PEMBIMBING	v
MOTTO	vi
PERSEMBAHAN	vii
RIWAYAT HIDUP	viii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Penegasan Judul	1
B. Latar Belakang Masalah	2
C. Identifikasi dan Batasan Masalah	10
D. Rumusan Masalah	10
E. Tujuan Penelitian	11
F. Manfaat Penelitian	11
G. Kajian Penelitian Terdahulu	12
H. Sistematika Penulisan	19
BAB II LANDASAN TEORI DAN PENGAJUAN HIPOTESIS	
A. Landasan Teori	22
1. Teori Keagenan (<i>Agency Theory</i>)	22
2. Pengertian Audit	23
3. Audit Operasional	28
4. Kinerja Penjualan	38
5. Peranan Audit Operasional dalam Menunjang Kinerja Penjualan	44

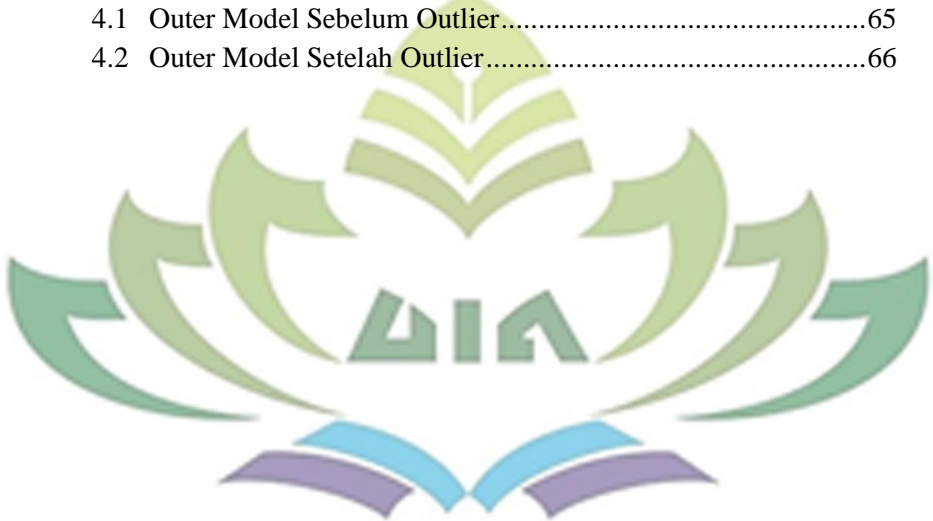
B. Kerangka Pemikiran Pengajuan Hipotesis	45
C. Pengajuan Hipotesis	46
BAB II METODE PENELITIAN	48
A. Waktu dan Tempat Penelitian.....	48
B. Pendekatan dan Jenis Penelitian	48
C. Populasi, Sampel, dan Teknik Pengumpulan Data	49
D. Definisi Operasional Variabel	51
E. Instrumen Penelitian	55
F. Metode Pengolahan dan Analisis Data	56
G. Uji Hipotesis.....	59
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	60
A. Deskripsi Data	60
1. Karakteristik Responden	60
2. Distribusi Jawaban Responden.....	61
B. Hasil Penelitian dan Pembahasan	63
1. Hasil Penelitian	63
a. Evaluasi Model Pengukuran (<i>Outer Model</i>)	63
1) Uji Validitas.....	68
a) Convergent Validity	68
b) Discriminant Validity	69
2) Uji Reliabilitas	71
a) Composite Validity	71
b. Evaluasi Model Struktural (<i>Inner Model</i>).....	73
c. Uji Hipotesis.....	73
2. Pembahasan Hasil Penelitian	76
a. Pengaruh Audit Operasional Terhadap Kinerja Penjualan	76
b. Audit Operasional Berdasarkan Perspektif Ekonomi Islam	80
c. Kinerja Penjualan Berdasarkan Perspektif Ekonomi Islam	82
BAB V PENUTUP	85
A. Kesimpulan	85
B. Rekomendasi	86
DAFTAR RUJUKAN.....	87
LAMPIRAN-LAMPIRA	

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
1.1 Laporan Penjualan PT. Pupuk Sriwidjaja Wilayah Penjualan Lampung Tahun 2019-2021	4
1.2 Kajian Penelitian Terdahulu	12
3.1 Indikator Pengukuran Variabel	53
3.2 Instrumen Penelitian	55
4.1 Karakteristik Responden	60
4.2 Distribusi Jawaban Responden Variabel Audit Operasional ...	61
4.3 Distribusi Jawaban Responden Variabel Kinerja Penjualan ...	62
4.4 Outer Model Sebelum Outlier.....	63
4.5 Outer Model Setelah Outlier	66
4.6 Outer Loading	68
4.7 Cross Loading	69
4.8 Fornell-Larcker Criterion	70
4.9 Composite Reliability	72
4.10 R-Square.....	73
4.11 Uji Hipotesis Berdasarkan Path Coefficient.....	74

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
1.1 Jumlah Vs Target Penjualan PT. Pupuk Sriwidjaja Wilayah Penjualan Lampung Tahun 2019-2021	7
2.1 Kerangka Pemikiran	45
4.1 Outer Model Sebelum Outlier.....	65
4.2 Outer Model Setelah Outlier.....	66



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	Tabulasi Data (Variabel Audit Operasional)
Lampiran 2	Tabulasi Data (Variabel Kinerja Penjualan)
Lampiran 3	Evaluasi Model Pengukuran (<i>Outer Model</i>) Sebelum Outlier
Lampiran 4	Evaluasi Model Pengukuran (<i>Outer Model</i>) Setelah Outlier
Lampiran 5	Hasil Pengujian Outer Model SmartPLS
Lampiran 6	Hasil Pengujian Inner Model Model SmartPLS
Lampiran 7	Kuesioner
Lampiran 8	Surat Keterangan Turnitin



BAB I

PENDAHULUAN

A. Penegasan Judul

Pada kerangka awal untuk mempermudah mendapatkan gambaran yang jelas dalam penulisan proposal skripsi ini, maka dengan adanya pembahasan yang menegaskan arti dan istilah yang terkait dalam penulisan skripsi ini agar tidak terjadi kekeliruan dalam penulisan penelitian ini. Penelitian ini yang akan diteliti berjudul: **“Pengaruh Audit Operasional Penjualan Kinerja Penjualan Berdasarkan Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada PT. Pupuk Sriwidjaja Palembang Wilayah Penjualan Lampung)”** Adapun istilah-istilah yang perlu dijelaskan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. **Pengaruh** adalah sebuah daya tarik yang ada atau timbul dari sesuatu (orang atau benda) yang ikut membentuk watak, kepercayaan, atau perbuatan dari seseorang.¹
2. **Audit Operasional** adalah suatu proses sistematis untuk menelaah dan mengevaluasi efektivitas, efisiensi, dan kehematan operasi organisasi yang nantinya akan di pertanggungjawabkan kepada pihak manajemen dalam bentuk opini untuk perbaikan operasi organisasi.²
3. **Kinerja Penjualan** adalah perolehan prestasi oleh tenaga penjualan untuk mewujudkan tujuan organisasi sesuai dengan target yang ditentukan oleh perusahaan.³
4. **Perspektif Ekonomi Islam** adalah suatu ilmu pengetahuan yang berupaya untuk memandang, meninjau,

¹ Abdul Halim and Retno Wulandari, “Peranan Audit Operasional Dalam Menunjang Efektivitas Penjualan (Studi Empiris Pada Perusahaan Daerah Air Minum Kabupaten Malang),” *Al-Tijary* 2, no. 3 (2019): 9.

² Bellina Wuwungan, “Pengaruh Audit Operasional Dan Implementasi Strategi Terhadap Efektivitas Penjualan Pada PT . X” 3, no. 1 (2014): 64.

³ Yunita Sari and Gatot Wahyu Nugroho, “Pengaruh Audit Internal Terhadap Operasi Penjualan (Studi Kasus Pada PT. Selamat Lestari Mandiri),” *Jurnal Ilmiah Ilmu Ekonomi* 5, no. 10 (2017): 94.

meneliti, dan akhirnya menyelesaikan permasalahan-permasalahan ekonomi secara islami.⁴

Berdasarkan beberapa pengertian tersebut maka yang dimaksud dengan judul penelitian ini adalah untuk melakukan analisis mengenai pengaruh penerapan audit operasional penjualan terhadap kinerja penjualan yang berlandaskan prinsip syariah yang terkandung dalam ekonomi syariah di PT. Pupuk Sriwidjaja Wilayah Penjualan Lampung.

B. Latar Belakang Masalah

Setiap perusahaan yang bersifat *profit oriented* bertujuan untuk memperoleh laba yang maksimal dalam menjalankan usahanya. Salah satu kegiatan operasional perusahaan yang menghasilkan laba adalah penjualan.⁵ Penjualan dapat menjamin kelangsungan hidup perusahaan karena dari penjualan tersebut perusahaan akan mendapatkan laba yang dapat digunakan untuk kelangsungan hidup perusahaan atau kontinuitas perusahaan dan perkembangan perusahaan akan terus meningkat, selain itu penjualan yang maksimal atau sesuai target yang direncanakan dapat menjadi ukuran keberhasilan perusahaan dalam melaksanakan kegiatan usahanya.⁶

Efektivitas kinerja penjualan dari suatu perusahaan dapat diukur atau dilihat dengan cara membandingkan antara target penjualan dengan realisasi penjualan.⁷ Penjualan yang telah mencapai target atau melebihi dari target penjualan yang sebelumnya telah ditetapkan atau direncanakan.⁸

⁴ Norvadewi Norvadewi, "Bisnis Dalam Perspektif Islam (Telaah Konsep, Prinsip Dan Landasan Normatif)," *Al-Tijary* 2, no. 1 (2015): 40.

⁵ Sari and Nugroho, "Pengaruh Audit Internal Terhadap Operasi Penjualan (Studi Kasus Pada PT. Selamat Lestari Mandiri).": 95

⁶ Ibid.

⁷ Abdusai Jamaludin, "Peranan Audit Internal Dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan," *Jurnal Akuntansi UMMI* 2, no. 1 (2021): 11–22.

⁸ Natasha Natasha, "Analisis Sistem Pengendalian Internal Dan Audit Internal Terhadap Penjualan Di PT Eka Jaya Internasional," *Global Accounting* 1, no. 2 (2022): 210.

Menurut Haryanto, dkk Efektivitas penjualan dapat diukur dari pencapaian target penjualan yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Dengan membandingkan antara realisasi penjualan dengan target penjualan yang telah ditetapkan akan terlihat seberapa jauh tingkat keefektifan penjualan yang telah dilakukan oleh perusahaan.⁹ Penjualan dikatakan efektif jika target dari penjualan yang telah ditetapkan dapat tercapai atau mungkin bahkan dapat terlampaui.

Menurut Anggraeni & Utomo¹⁰, Sudjana¹¹, Tatiana & Umar¹² menjelaskan bahwa dengan membandingkan target penjualan dengan realisasi penjualan, perusahaan dapat mengukur efektivitas kinerja penjualan. Perusahaan akan mendapatkan laba yang optimal apabila penjualan memenuhi target atau bahkan melebihi target yang telah ditentukan perusahaan.¹³ Menurut Anthony, Robert, Govindrajan, dan Vija ada dua unsur yang mempengaruhi penjualan yaitu, anggaran perusahaan dan realisasi penjualan. Anggaran perusahaan akan tertuang target penjualan yang ditetapkan.¹⁴

⁹ Aris Tri Haryanto and Septiana Novita Dewi, "Peran Lingkungan Pengendalian, Penilaian Resiko, Aktivitas Pengendalian, Informasi Dan Komunikasi Terhadap Pemantauan Dalam Meningkatkan Efektivitas Penjualan (Studi Pada Dealer Motor Di Solo Raya)," *Kelola* 7, no. 1 (2020): 8.

¹⁰ Nuria Anggraeni and Sigit Prihanto Utomo, "Pengaruh Pengendalian Internal Dan Audit Internal Terhadap Kinerja Penjualan PT Ramayana Lestari Sentosa Tbk.," *Journal of Sustainability Bussiness Research (JSBR)* 2, no. 4 (2021): 110.

¹¹ Krisna Sudjana and Ninda Rikanti, "Penerapan Sistem Pengendalian Internal Penjualan Tiket Masuk Dalam Menunjang Efektivitas Penjualan (Studi Kasus Pada PT. Jungleland Asia)," *Ekonomi & Bisnis* 21, No. 1 (2022): 68.

¹² Ratu Agi Anandi Tatiana and Haryono Umar, "Pengaruh Pengendalian Internal Dan Audit Internal Terhadap Kinerja Penjualan Perusahaan (Studi Pada PT B&K Baja Utama)," *Jurnal Riset Perbankan, Manajemen, Dan Akuntansi* 2, no. 1 (2018): 89.

¹³ Anggraeni and Utomo, "Pengaruh Pengendalian Internal Dan Audit Internal Terhadap Kinerja Penjualan PT Ramayana Lestari Sentosa Tbk." : 111

¹⁴ Tatiana and Umar, "Pengaruh Pengendalian Internal Dan Audit Internal Terhadap Kinerja Penjualan Perusahaan (Studi Pada PT B&K Baja Utama." : 90

Tabel 1.1
Laporan Penjualan PT. Pupuk Sriwidjaja Wilayah Penjualan
Lampung Tahun 2019-2021

No	Jenis Pupuk	2019		2020		2021	
		Target	Realisasi	Target	Realisasi	Target	Realisasi
1	UREA	255,337	245,324	265,796	265,796	282,614	281,141
2	NPK	155,425	152,453	200,020	191,690	201,663	200,656
JUMLAH		410,762	397,777	465,816	457,486	484,277	481,797

Sumber : PT. Pupuk Sriwidjaja Wilayah Penjualan Lampung

Berdasarkan tabel 1.1, dapat diketahui bahwa tingkat realisasi penjualan pupuk subsidi di PT. Pupuk Sriwidjaja Penjualan Lampung belum mencapai target penjualan. Pada tahun 2019 jumlah target pupuk NPK dan Urea 410.762 dengan realisasi yang tercapai 397.777 yaitu sebesar 96%, tahun 2020 sebesar 98%, dan tahun 2021 sebesar 99% Tidak terlaksananya target penjualan ini disebabkan adanya permasalahan terhadap kinerja penjualan yang bisa jadi disebabkan karena penjualan yang belum terlaksana sesuai prosedur.

Keberhasilan suatu perusahaan dalam mendapatkan keuntungan yang maksimal tidak terlepas dari adanya pengendalian yang efektif atas semua kegiatan yang ada dalam perusahaan, maka dari itu perusahaan harus berusaha untuk menghindari adanya pemborosan dalam hal-hal yang dapat membawa kerugian bagi perusahaan khususnya dalam aktivitas penjualan.¹⁵ Pada penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Yullanda terdeteksi adanya temuan-temuan seperti daftar harga produk yang dijual tidak ter-*update* secara

¹⁵ Hendra Saputra et al., "Peranan Audit Operasional Dalam Menunjang Efektivitas Penjualan Pada PT Intertama Trikencana Bersinar (The Role of Operational Audit in Supporting Sales Effectiveness at PT Intertama Trikencana Bersinar)," *JAKSya: Jurnal Akuntansi Syariah* 1, no. 2 (2022): 14.

otomatis dan masih menginput secara manual. Selain itu terdapat pula karyawan yang menduduki jabatan lain di samping jabatan tetapnya sehingga mengakibatkan terjadinya kekeliruan pencatatan dan data transaksi penjualan tidak terlaksana dengan baik yang mengakibatkan tidak tercapainya target penjualan perusahaan.¹⁶

Kemudian kecurangan yang terjadi pada fungsi penjualan akan mengakibatkan perusahaan tidak bisa mencapai tujuan perusahaan dengan efektif dan efisien juga ekonomis sehingga bisa merugikan perusahaan dalam jumlah besar. Contoh-contoh kecurangan yang mungkin dilakukan oleh bagian penjualan adalah tidak sesuainya uang kas, *price list* dan discount yang seharusnya diberikan kepada pelanggan, adanya penyatuan tugas antara penjualan, pengiriman barang dan penagihan. Kasus-kasus yang terungkap tersebut sebagian besar dilakukan oleh sales-sales yang tidak memberikan *discount* atau *cashback* yang seharusnya diberikan kepada pelanggan yang dimaksudkan untuk mendapatkan keuntungan pribadi diantara pihak-pihak pelaksana transaksi seperti mediator. Selain itu, pada pengiriman barang yang bukan dilakukan oleh sales dan meminta uang transportasi kepada konsumen.¹⁷

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 memengaruhi penetapan laba rugi perusahaan. Salah satu elemen penting yang dapat memengaruhi penetapan laba rugi

¹⁶ Yulanda Echa Putri Rachamawati, "Penerapan Audit Operasional Untuk Mengevaluasi Efektivitas Pengendalian Internal Terhadap Aktivitas Penjualan PT. Varia Usaha Beton," *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Universitas Surabaya* 3, no. 2 (2014): 15.

¹⁷ Yunita Sari and Gatot Wahyu Nugroho, "Pengaruh Audit Internal Terhadap Operasi Penjualan (Studi Kasus Pada PT. Selamat Lestari Mandiri)," *Jurnal Ilmiah Ilmu Ekonomi (Jurnal Akuntansi, Pajak Dan Manajemen)* 5, no. 10 (2017): 94-108.

perusahaan adalah penjualan, karena dimana penjualan merupakan salah satu kegiatan utama yang dilaksanakan dalam suatu perusahaan, sehingga perlu untuk mendapat perhatian yang cukup besar serta pengelolaan yang sebaik mungkin.¹⁸ Kegagalan dalam aktivitas penjualan akan sangat berpengaruh terhadap kontinuitas operasi perusahaan, karena penjualan merupakan sumber pendapatan utama perusahaan.

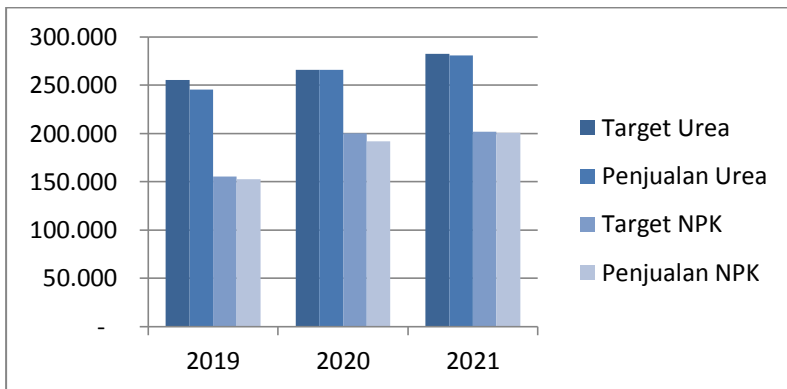
Menurut Santoyo Gondodiyoto dalam bukunya yang berjudul *Audit Sistem Informasi*, audit operasional merupakan aktivitas operasi suatu organisasi yang bertujuan untuk memeriksa efisiensi dan efektivitas operasi perusahaan. Aktivitas pemeriksaan operasional akan bermanfaat banyak bagi perusahaan karena dapat menunjang kelancaran dari pelaksanaan operasi perusahaan terhadap kontinuitas perusahaan dimasa yang akan datang.¹⁹ Kemudian menurut Mulyadi mengatakan bahwa pemeriksaan intern khususnya pemeriksaan operasional penjualan bertujuan untuk menilai ketaatan pada kebijakan atau prosedur penjualan yang ditetapkan oleh perusahaan, mengevaluasi tingkat efisiensi dan efektivitas dalam mengelola kegiatan penjualan, untuk mengetahui hambatan-hambatan dan kelemahan-kelemahan yang ditemui pada kegiatan penjualan serta untuk mengetahui hasil dan dampak dari pemeriksaan operasional dan memberikan masukan serta saran guna meningkatkan efektivitas kegiatan penjualan.²⁰

PT. Pupuk Sriwidjaja Wilayah Penjualan Lampung merupakan perusahaan yang bergerak di bidang penjualan pupuk. Kantor yang berada di Lampung ini berkonsentrasi dalam kegiatan penjualan di daerah Lampung. Realisasi penjualan pupuk selama 3 tahun terakhir dapat dilihat pada gambar 1.1.

¹⁸ Bellina Wuwungan, Linus Ampang Pasasa, and Bobby Wiryawan Saputra, "Pengaruh Audit Operasional Dan Implementasi Strategi Terhadap Efektivitas Penjualan Pada Pt. X," *Finance & Accounting* 3, no. 1 (2014).

¹⁹ Gondodiyoto Sanyoto, *Audit Sistem Informasi* (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2007), 56.

²⁰ Mulyadi, *Auditing* (Jakarta: Salemba Empat, 2010), 43.



Sumber : PT. Pusri Penjualan Lampung

Gambar 1.1

Jumlah Target vs Penjualan PT. Pusri Penjualan Lampung Tahun 2019-2021

Berdasarkan data yang disajikan pada gambar 1.1 dapat dilihat bahwa penjualan pupuk Urea dan NPK mengalami fluktuasi yaitu kenaikan dan penurunan. Penjualan yang tidak sesuai dengan target terjadi pada produk urea terjadi pada tahun 2019 sebesar 245,324 ton dan tahun 2021 sebesar 281,141 ton. Sedangkan produk NPK belum mengalami kenaikan sesuai target yaitu pada tahun 2019 penjualan kurang mencapai target sebesar 2.072 ton, tahun 2020 penjualan kurang mencapai target sebesar 8.330 ton, dan ditahun 2021 penjualan belum mencapai target sebesar 1.007 ton.

Penjualan yang belum mencapai target ini memiliki faktor-faktor yang mempengaruhi misalnya operasional penjualan yang belum maksimal. Pada Bulan Oktober tahun 2022 terdapat masalah yang muncul akibat kecurangan penjualan pupuk bersubsidi oleh distributor PT. Pupuk Sriwijaya Wilayah Penjualan Lampung, peristiwa ini terdapat di daerah lampung tengah, dalam kasus ini distributor menyalahgunakan pupuk subsidi sebanyak 35 ton yang

seharusnya disalurkan kepada para petani tetapi dijual menjadi pupuk non subsidi atau pupuk komersil.

Berdasarkan wawancara dengan Bapak Andrianto selaku Asisten Lapangan Wilayah Lampung Tengah yang menyatakan bahwa, “kasus penyelewengan yang terjadi di Lampung Tengah yang dilakukan oleh salah satu distributor Lampung Tengah yang tidak bisa kami informasikan secara detail mengingat kerahasiaan perusahaan, namun kasus ini menyebabkan kerugian sebesar 35 ton pupuk subsidi yang dijual secara komersil. Kasus ini sudah ditindaklanjuti dengan memberlakukan sanksi denda anti rugi kepada pihak terkait”.²¹ Dengan adanya kasus tersebut, tindakan untuk mengurangi risiko kecurangan diperlukan penerapan audit operasional dalam pelaksanaan penjualan.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Ismi Wildah Islamiati²² dan Luckita Suhardani, Wayan Rai Suarthana, dan Sigit Edy²³ bahwa audit operasional berpengaruh signifikan terhadap kinerja penjualan. Kemudian penelitian yang dilakukan oleh Stella Wati dan Rizka Indri Arfianti yang menjelaskan bahwa pelaksanaan kegiatan operasional fungsi penjualan berperan dalam menunjang kinerja penjualan yang efektif.²⁴ Serta penelitian Eza Fitriyani dan Dica Ladi Silvera menunjukkan bahwa audit operasional berperan dalam menunjang kinerja penjualan kredit.²⁵

²¹ Andreanto, “Klarifikasi Kasus Kecurangan Pupuk Subsidi Distributor PT. Pupuk Sriwidjaja Penjualan Lampung Wilayah Lampung Tengah”, *Wawancara*, march 10, 2023.

²² Ismi wildah Islamiati, “Pengaruh Audit Operasional Terhadap Efektivitas Penjualan Dan Peningkatan Pendapatan Perusahaan,” *JASa (Jurnal Akuntansi, Audit Dan Sistem Informasi Akuntansi)* 1, no. 2 (2017): 50–60.

²³ Luckita Suhardani, Wayan Rai Suarthana, and Sigit Edi Surono, “Peranan Audit Operasional dalam Menunjang Efektivitas Penjualan Pada PT JPS” *Jurnal Online Mahasiswa (JOM) Bidang Akuntansi* 5, no. 1 (2019) : 32-45

²⁴ Stella Wati and Rizka Indri Arfianti, “Audit Operasional Terhadap Kinerja Penjualan PT. Ridho Panelindo Jaya Periode Tahun 2015-2016” *Kwik Kian Gie School of Bussines* 2, no. 3 (2018) : 1-12

²⁵ Eza Fitriyani and Dica Ladi Silvera, “Peranan Audit Operasional Dalam Menunjang Efektivitas Penjualan Kredit Pada PT. Fifgroup Cabang Padang,” *Pareso Jurnal* 2, no. 1 (2020): 50–59.

Namun berbeda pada penelitian yang dilakukan oleh Yullanda bahwa pelaksanaan audit operasional yang dilakukan terhadap efektivitas penjualan menunjukkan bahwa audit operasional tidak berpengaruh positif atau tidak berperan efektif dalam kegiatan penjualan.²⁶

Auditor sebagai pihak yang independen diharuskan mampu memberikan opini atau pendapatnya sesuai dengan hasil pemeriksaan serta bukti-buktinya sebagaimana yang tertuang dalam surah Al-Hujurat ayat 6.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِن جَاءَكُمْ فَاسِقٌ بِنَبَأٍ فَتَبَيَّنُوا
 أَن تُصِيبُوا قَوْمًا بِجَهَالَةٍ فَتُصْحَبُوا عَلَيَّ مَا فَعَلْتُمْ
 نَادِمِينَ

“Hai orang-orang yang beriman, jika datang kepadamu orang Fasik membawa suatu berita. Maka periksalah dengan teliti agar kamu tidak menimpakan suatu musibah kepada suatu kaum tanpa mengetahui keadaannya yang menyebabkan kamu menyesal atas perbuatanmu itu.”
 (Q.S. Al-Hujurat [49]: 6)

Dalam surat Al-Hujurat ayat 6 menunjukkan bahwa pentingnya pemeriksaan secara teliti atas sebuah informasi karena bisa jadi penyebab terjadinya musibah atau bencana. Auditor diharapkan meneliti hasil pemeriksaannya sebelum hasil pemeriksaannya disampaikan kepada pihak yang berkepentingan, agar keputusan hasil pemeriksaannya tidak merugikan pihak lain.

Adanya perbedaan penelitian terdahulu serta berdasarkan data yang penulis sajikan bahwa realisasi penjualan masih belum memenuhi target penjualan tersebut penulis melihat bahwa pentingnya peranan audit operasional penjualan dalam menilai dan mengevaluasi kinerja penjualan

²⁶ Rachamawati, “Penerapan Audit Operasional Untuk Mengevaluasi Efektivitas Pengendalian Internal Terhadap Aktivitas Penjualan PT. Varia Usaha Beton.” : 20-30

di PT. Pupuk Sriwidjaja Palembang Penjualan Lampung, maka pada kesempatan ini penulis tertarik untuk meneliti lebih lanjut fenomena tersebut dengan judul **“Pengaruh Audit Operasional Penjualan Terhadap Kinerja Penjualan Berdasarkan Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada PT. Pupuk Sriwidjaja Palembang Wilayah Penjualan Lampung).”**

C. Identifikasi dan Batasan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas, agar penelitian dilaksanakan secara fokus. Maka pembatasan masalah digunakan untuk menghindari adanya penyimpangan maupun pelebaran. Identifikasi masalah penelitian ini sebagai berikut:

1. PT. Pupuk Sriwidjaja Wilayah Penjualan Lampung bukan instansi yang bergerak sesuai dengan prinsip syariah.
2. PT. Pupuk Sriwidjaja Wilayah Penjualan belum melaksanakan prinsip syariah dalam kegiatan operasionalnya.

Adapun batasan masalah dalam penelitian ini antara lain:

1. Penelitian ini membatasi hanya meneliti variabel yang berkaitan tentang audit operasional penjualan terhadap kinerja penjualan.
2. Subjek dalam penelitian ini adalah karyawan yang termasuk dalam bagian penjualan di PT. Pupuk Sriwidjaja Wilayah Penjualan Lampung.

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan di atas, rumusan masalah dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Apakah audit operasional penjualan berpengaruh terhadap kinerja penjualan di PT. Pupuk Sriwidjaja Palembang Wilayah Penjualan Lampung?

2. Apakah audit operasional penjualan berpengaruh terhadap kinerja penjualan di PT. Pupuk Sriwidjaja Palembang Wilayah Penjualan Lampung berdasarkan perspektif ekonomi Islam?

E. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah tersebut, adapun tujuan dari penelitian ini sebagai berikut:

1. Untuk menganalisis pengaruh audit operasional penjualan terhadap kinerja penjualan di PT. Pupuk Sriwidjaja Wilayah Penjualan Lampung.
2. Untuk menganalisis pengaruh penerapan audit operasional terhadap secara kinerja penjualan di PT. Pupuk Sriwidjaja Wilayah Penjualan Lampung berdasarkan perspektif ekonomi Islam.

F. Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan akan memberikan manfaat bagi beberapa pihak. Manfaat penelitian ini antara lain:

1. Bagi peneliti

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi atas data-data yang dipergunakan dengan menerapkan teori yang telah diperoleh selama masa studi serta menambah wawasan pengetahuan dan pengalaman.

2. Bagi perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat dipergunakan sebagai bahan pertimbangan dalam melaksanakan audit operasional serta dapat membantu menejer perusahaan dalam mengoptimalkan kinerja penjualan agar sesuai dengan sasaran yang akan dicapai.

3. Bagi Perguruan Tinggi

Hasil penelitian ini diharapkan bisa menambah wawasan dan memberikan informasi bagi peneliti selanjutnya, serta membantu para mahasiswa dalam

mengembangkan ilmu pengetahuan khususnya dalam lingkup audit operasional.

G. Kajian Penelitian Terdahulu

Beberapa penelitian terdahulu akan diuraikan secara ringkas karena penelitian ini mengacu pada penelitian sebelumnya. Ada banyak penelitian yang membahas mengenai pengaruh audit operasional terhadap kinerja penjualan, antara lain:

Tabel 1.2
Kajian Penelitian Terdahulu

No	Penulis	Tahun	Judul	Hasil
1	Merintan Berliana Simbolon dan Margo Pratomo	2022	Evaluasi Audit Operasional Untuk Menilai Efisiensi dan Efektivitas Kegiatan Penjualan Kartu Prabayar IM3 Pada PT. Indosat Tbk	Penelitian ini menghasilkan bahwa efisiensi dan efektivitas bagian penjualan selama 2 tahun sudah cukup efisien dan efektif
2	Eza Fitriyani dan Dica Ladi Silvera	2020	Peranan Audit Operasional dalam Menunjang Efektivitas Penjualan Kredit Pada PT. Fifgroup Cabang Padang	Penelitian ini menunjukkan hasil bahwa penjualan kredit pada PT. Fifgroup Cabang Padang telah efektif dan audit operasional berperan dalam menunjang efektivitas penjualan kredit dapat dilihat dari perhitungan presentase sebesar 63%

3	Luckita Suhardani, Wayan Rai Suarthanai, dan Sigit Edy Surono	2019	Peranan Audit Operasional dalam Menunjang Efektivitas Penjualan Pada PT. JPS	Penelitian ini menghasilkan kesimpulan bahwa audit operasional pada PT JPS telah berjalan dengan baik dan efektif dengan demikian audit operasional telah berperan dalam menunjang efektivitas penjualan
4	Dwi Rachmawati, Teguh Purwanto, dan Aji Prasetyo	2019	Peran Audit Operasional dalam Menunjang Efektivitas Penjualan (Studi Kasus PT. Jayamas Medica Industri)	Penelitian ini menghasilkan bahwa audit operasional berperan dalam menunjang penjualan yang ada di perusahaan PT. Jayamas Medica Industri yang menghambat penjualan.
5	Alfian Helmy	2018	Peranan Audit Operasional dalam Menunjang Efektivitas pada PT. Centung International Sidoarjo	Penelitian ini menghasilkan bahwa efektivitas penjualan dari segi anggaran dan realisasi penjualan mampu memenuhi target yang ditetapkan oleh perusahaan
6	Isri Wildah Islamiati	2017	Pengaruh Audit Operasional Terhadap Efektivitas	Penelitian ini menghasilkan kesimpulan bahwa pengaruh

			Penjualan dan Peningkatan Pendapatan Perusahaan (Studi Kasus Pada PT. Aquamas Majalaya)	Y_1 terhadap X dengan nilai signifikan sebesar 0.033 sehingga audit operasional berpengaruh terhadap efektivitas penjualan dan pengaruh Y_2 terhadap X dengan nilai signifikan sebesar 0.509 sehingga audit operasional berpengaruh secara signifikan terhadap peningkatan pendapatan.
7	Rachma Kurniati dan Sutjipto Ngumar	2014	Audit Operasional Untuk Menilai Efektivitas Penjualan pada PT. Alam Jaya Langgeng Sentosa	Penelitian ini menghasilkan kesimpulan bahwa penerapan audit operasional terhadap fungsi penjualan berperan dalam meningkatkan efektivitas yang dilihat dari survey yang dilakukan melalui penyebaran kuesioner.

1. Penelitian yang dilakukan oleh Merintan Berliana Simbolon dan Margo Pratomo tahun 2022 yang berjudul "Evaluasi Audit Operasional Untuk Menilai Efisiensi dan Efektivitas Kegiatan Penjualan Kartu Prabayar IM3 Pada

PT. Indosat Tbk”. Penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif analisis dengan pendekatan kualitatif dan kuantitatif. Penelitian ini menggunakan strategi penelitian komparatif dengan membandingkan data-data. Adapun sampel yang digunakan adalah biaya aktual penjualan, pendapatan bersih penjualan, dan target pendapatan bersih, jumlah IM3 yang dijual, biaya karyawan bagian penjualan, dan dan target IM3 yang terjual selama 2 tahun. Penelitian ini menghasilkan bahwa efisiensi dan efektivitas bagian penjualan selama 2 tahun sudah cukup efisien dan efektif.²⁷ Persamaan penelitian penulis dengan penelitian sebelumnya yaitu penggunaan variabel audit operasional sebagai variabel independen (X). Sedangkan perbedaannya terletak pada metode penelitian pada penelitian penulis menggunakan metode kuantitatif saja dengan teknik pengumpulan data melalui penyebaran kuesioner dan dianalisis menggunakan software SmartPLS.

2. Penelitian yang dilakukan oleh Eza Fitriyani dan Dica Ladi Silvera tahun 2020 yang berjudul “Peranan Audit Operasional dalam Menunjang Efektivitas Penjualan Kredit Pada PT. Fifgroup Cabang Padang”. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif. Data yang digunakan merupakan data primer berupa hasil kuesioner dan data sekunder yaitu data laporan penjualan perusahaan. Metode analisis data pada penelitian ini menggunakan perhitungan presentase hasil jawaban responden. Penelitian ini menunjukkan hasil bahwa penjualan kredit pada PT. Fifgroup Cabang Padang telah efektif dan audit operasional berperan dalam menunjang efektivitas penjualan kredit dapat dilihat dari perhitungan presentase sebesar 63%.²⁸ Persamaan penelitian penulis

²⁷ Wuwungan, Pasasa, and Saputra, “Pengaruh Audit Operasional Dan Implementasi Strategi Terhadap Efektivitas Penjualan Pada Pt. X.” : 13-26

²⁸ Fitriyani and Silvera, “Peranan Audit Operasional Dalam Menunjang Efektivitas Penjualan Kredit Pada PT. Fifgroup Cabang Padang.”: 50-59

dengan penelitian sebelumnya terletak pada instrumen penelitian yang digunakan yaitu kuesioner, kemudian penggunaan variabel audit operasional sebagai variabel independen (X). Sedangkan perbedaannya terletak pada metode penelitian pada penelitian penulis menggunakan metode kuantitatif. Data hasil responden akan diolah menggunakan software SmartPLS serta penelitian penulis menggunakan PT. Pupuk Sriwidjaja Wilayah Penjualan Lampung sebagai objek penelitian,

3. Penelitian yang dilakukan oleh Luckita Suhardani, Wayan Rai Suarthanai, dan Sigit Edy Suroso tahun 2019 yang berjudul “Peranan Audit Operasional dalam Menunjang Efektivitas Penjualan Pada PT. JPS”. Pada penelitian ini menggunakan metode analisis deskriptif eksploratif dengan menggunakan teknik pengumpulan data melalui kuesioner. Data diuji dengan menggunakan SPSS versi 23, pengujian dilakukan menggunakan perhitungan sederhana dengan rumus efektivitas. Hasil penelitian diperoleh hasil perhitungan efektivitas penjualan dengan persentase 0,31%. Dari hasil pengujian hipotesis Pada pengujian secara parsial dengan uji t didapatkan hasil bahwa audit operasional telah berperan dalam menunjang efektivitas penjualan berdasarkan signifikansi < 0.05 maka H_a diterima, dan jika signifikansi > 0.05 maka H_0 di tolak. Hasil uji t lebih kecil dari 0.05 ($0.00 < 0.05$) maka H_a diterima. Penelitian ini menghasilkan kesimpulan bahwa audit operasional pada PT JPS telah berjalan dengan baik dan efektif dengan demikian audit operasional telah berperan dalam menunjang efektivitas penjualan. Persamaan penelitian penulis dengan penelitian sebelumnya adalah pada variabel X sama-sama menggunakan variabel audit operasional dan menggunakan instrumen penelitian yang sama yaitu kuesioner. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian penulis adalah terletak pada ojek penelitian yaitu PT. Pupuk Sriwidjaja Wilayah Penjualan Lampung serta data

akan diolah menggunakan software pengolah data SmartPLS. Penelitian yang dilakukan penulis lebih berfokus pada menganalisis bagaimana pengaruh audit operasional terhadap kinerja penjualan.

4. Penelitian yang dilakukan oleh Dwi Rachmawati, Teguh Purwanto, dan Aji Prasetyo tahun 2019 yang berjudul “Peran Audit Operasional dalam Menunjang Efektivitas Penjualan (Studi Kasus PT. Jayamas Medica Industri)”. Pada penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif bersifat deskriptif. Teknik pengumpulan data menggunakan metode observasi, wawancara, dan dokumentasi. Fokus penelitian ini adalah pada penjualan yang ada di perusahaan PT. Jayamas Medica Industri yang menghambat penjualan.²⁹ Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan oleh penulis adalah terletak pada objek penelitian yaitu PT. Pupuk Sriwidjaja Wilayah Penjualan Lampung serta metode penelitian menggunakan pendekatan kuantitatif dengan teknik pengumpulan data melalui kuesioner. Kemudian data akan diolah menggunakan software pengolah data SmartPLS.
5. Penelitian yang dilakukan oleh Alfian Helmy tahun 2018 yang berjudul “Peranan Audit Operasional dalam Menunjang Efektivitas pada PT. Centung International Sidoarjo”. Pada penelitian ini menggunakan metode deskriptif kuantitatif. Teknik pengumpulan data melalui penyebaran kuesioner. Kemudian metode analisis data menggunakan rumus presentase jawaban kuesioner dan rumus efektivitas penjualan. Penelitian ini menghasilkan bahwa efektivitas penjualan dari segi anggaran dan realisasi penjualan mampu memenuhi target yang ditetapkan oleh perusahaan. Persamaan penelitian penulis dengan penelitian sebelumnya adalah pada variabel X

²⁹ Dwi Rachmawati, Teguh Purwanto, and Aji Prasetyo, “Peran Audit Operasional Dalam Menunjang Efektivitas Penjualan (Study Kasus Pt. Jayamas Medica Industri),” *Publikasi Ilmiah Akuntansi* 1, no. 1 (2019): 847–54.

sama-sama menggunakan variabel audit operasional dan menggunakan instrumen penelitian yang sama yaitu kuesioner. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian penulis adalah terletak pada ojek penelitian yaitu PT. Pupuk Sriwidjaja Wilayah Penjualan Lampung serta data akan diolah menggunakan software pengolah data SmartPLS.

6. Penelitian yang dilakukan oleh Isri Wildah Islamiati tahun 2017 yang berjudul “Pengaruh Audit Operasional Terhadap Efektivitas Penjualan dan Peningkatan Pendapatan Perusahaan (Studi Kasus Pada PT. Aquamas Majalaya)”. Pada penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan metode penelitian deskriptif analisis dan verifikatif analisis. Teknik pengumpulan data menggunakan penyebaran kuesioner dan pengolahan data menggunakan software SPSS versi 22. Penelitian ini menghasilkan kesimpulan bahwa pengaruh Y_1 terhadap X dengan nilai signifikan sebesar 0.033 sehingga audit operasional berpengaruh terhadap efektivitas penjualan dan pengaruh Y_2 terhadap X dengan nilai signifikan sebesar 0.509 sehingga audit operasional berpengaruh secara signifikan terhadap peningkatan pendapatan.³⁰ Persamaan penelitian penulis dengan penelitian sebelumnya adalah pada variabel X sama-sama menggunakan variabel audit operasional dan menggunakan instrumen penelitian yang sama yaitu kuesioner. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian penulis adalah terletak pada ojek penelitian yaitu PT. Pupuk Sriwidjaja Wilayah Penjualan Lampung, data akan diolah menggunakan software pengolah data SmartPLS sehingga data yang dihasilkan berupa angka atau statistika serta penggunaan variabel Y yang berbeda, penulis

³⁰ wildah Islamiati, “Pengaruh Audit Operasional Terhadap Efektivitas Penjualan Dan Peningkatan Pendapatan Perusahaan.”: 50-60

menggunakan variabel kinerja penjualan sebagai variabel Y.

7. Penelitian yang dilakukan oleh Rachma Kurniati dan Sutjipto Ngumar tahun 2014 yang berjudul “Audit Operasional Untuk Menilai Efektivitas Penjualan pada PT. Alam Jaya Langgeng Sentosa”. Pada penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode deskriptif analisis dengan menggunakan teknik pengumpulan data melalui kuesioner, wawancara, observasi dan dokumentasi terhadap objek yang diteliti. Dalam penelitian ini menghasilkan kesimpulan bahwa penerapan audit operasional terhadap fungsi penjualan berperan dalam meningkatkan efektivitas yang dilihat dari survey yang dilakukan melalui penyebaran kuesioner.³¹ Persamaan penelitian sebelumnya dengan penelitian penulis adalah menggunakan instrumen penelitian yang sama yaitu penyebaran kuesioner. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan oleh penulis adalah terletak pada ojek penelitian yaitu PT. Pupuk Sriwidjaja Wilayah Penjualan Lampung serta metode penelitian menggunakan pendekatan kuantitatif dengan teknik pengumpulan data melalui kuesioner dan wawancara. Kemudian data akan diolah menggunakan software pengolahan data SmartPLS sehingga data yang dihasilkan berupa angka atau statistika.

H. Sistematika Penulisan

Untuk mempermudah melihat dan mengetahui pembahasan yang ada pada skripsi ini secara menyeluruh, maka perlu dikemukakan sistematika yang merupakan kerangka dan pedoman penulisan skripsi. Adapun sistematika penulisan adalah sebagai berikut :

³¹ Rachma Kurniati and Sutjipto Ngumar, “Audit Operasional Untuk Menilai Efektivitas Penjualan Pada PT. Alam Jaya Langgeng Sentosa,” *Jurnal Ilmu Dan Riset Akuntansi (JIRA)* 4, no. 5 (2015).

BAB I**PENDAHULUAN**

Bab ini terdiri dari penegasan judul, latar belakang, identifikasi dan batasan masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, Kajian penelitian terdahulu yang relevan dan sistematika penulisan skripsi.

BAB II**LANDASAN TEORI DAN PENGAJUAN HIPOTESIS**

Bab landasan teori dan pengajuan hipotesis ini terdiri dari teori-teori yang digunakan dalam penelitian ini yaitu teori keagenan, teori antar variabel *independent* dan *dependent* yang meliputi teori dan pengertian audit, jenis-jenis audit, profesi audit, pengertian audit operasional, tujuan audit operasional, manfaat audit operasional, indikator audit operasional, pengertian kinerja penjualan, jenis-jenis penjualan, indikator kinerja penjualan, dan lain sebagainya yang berkaitan dengan penelitian ini serta dalam bab ini terdapat pengajuan hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini.

BAB III**METODE PENELITIAN**

Dalam bab ini penulis mengemukakan tentang metode penelitian yang dilakukan oleh penulis yang meliputi tempat dan waktu penelitian, pendekatan dan jenis penelitian, populasi, sampel, dan teknik pengumpulan data, definisi operasional variabel, instrumen penelitian, metode analisis data, dan uji hipotesis.

BAB IV**HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

Bab ini terdiri dari gambaran deskripsi data yang digunakan dalam penelitian dan hasil penelitian dan analisa data sesuai metode yang digunakan yaitu kuantitatif dengan menggunakan software SmartPLS.

BAB V PENUTUP

Bab ini berisi kesimpulan dan rekomendasi dari seluruh penelitian yang telah dilakukan. Kesimpulan dapat dikemukakan masalah yang ada pada penelitian serta hasil dari penyelesaian penelitian yang bersifat analisis obyektif. Sedangkan saran berisi mencantumkan jalan keluar untuk mengatasi masalah dan kelemahan yang ada. Saran ini tidak lepas ditujukan untuk ruang lingkup penelitian.



BAB II

LANDASAN TEORI DAN PENGAJUAN HIPOTESIS

A. Landasan Teori

1. Teori Keagenan (*Agency Theory*)

Teori keagenan merupakan hubungan antara 2 pihak, pihak yang pertama yaitu pemilik (*principal*) dan pihak yang kedua yaitu manajemen (*agent*). Teori ini dicetuskan oleh Michael C. Jansen dan William H. Macking tahun 1976.³² Menurut teori ini hubungan antara pemilik dan manajemen pada dasarnya sukar tercipta karena adanya kepentingan yang saling bertentangan.³³ Menurut Jensen & Meckling teori agensi adalah “*agency relationship as a contract user which one or more person (the principal) engage another person (the agent) to perform some service on their behalf which involves delegating some decision making authority to the agent.*”³⁴

Artinya teori keagenan merupakan hubungan antara *Principal dan agent*. *Principal* mempekerjakan *agent* untuk melakukan tugas berdasarkan kepentingan *principal* termasuk pengendalian otorisasi pengambilan keputusan dari *principal* kepada *agent*. *Principal* adalah pihak yang memberikan amanat kepada *agent* untuk melakukan suatu jasa atas nama *principal*, sementara *agent* adalah pihak yang diberikan mandat. Dengan demikian *agent* bertindak sebagai pihak yang berkewenangan mengambil keputusan, sedangkan *principal* adalah pihak yang mengevaluasi informasi.³⁵

³² Budi Santoso, *Keagenan (Agency) : Prinsip-Prinsip Dasar, Teori, dan Problematika Hukum Keagenan* (Bogor: Ghalia Indonesia, 2015), 34

³³ Ernie Hendrawaty, *Excess Cash Dalam Perspektif Teori Keagenan* (Lampung: CV. Anugerah Utama Raharja, 2017), 48.

³⁴ Ibid.

³⁵ Ibid.

Hubungan antara *principal* dan *agent* dapat mengarah pada kondisi ketidakseimbangan informasi (*asymmetrical information*) karena *agent* berada pada posisi yang memiliki informasi yang lebih banyak tentang perusahaan dibandingkan dengan *principal*. Dengan asumsi bahwa individu-individu bertindak untuk memaksimalkan kepentingan diri sendiri, maka dengan informasi asimetri yang dimilikinya akan mendorong *agent* untuk menyembunyikan beberapa informasi yang tidak diketahui *principal*.³⁶

Berdasarkan pengertian tersebut maka penulis membuat kesimpulan bahwa hubungan antara audit operasional dengan teori agensi adalah salah satu mekanisme untuk mengurangi konflik keagenan antara pemilik dan manajemen adalah dengan adanya auditor sebagai pihak yang independen untuk mengurangi asimetri informasi. Hubungan teori keagenan terhadap audit operasional sangatlah erat, karena teori keagenan dapat membantu auditor sebagai pihak ketiga dalam memahami adanya konflik dan memecahkan masalah. Audit operasional berperan dalam melakukan pengawasan terhadap pengelolaan entitas serta meninjau kinerja manajemen dalam memaksimalkan tujuan yang ingin dicapai oleh pemilik perusahaan. Khususnya dalam penelitian ini, audit operasional sangat diperlukan untuk menilai efektivitas kegiatan penjualan dalam meningkatkan kinerja penjualan.

2. Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS)

a. Pengertian Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS)

Penjualan langsung berjenjang syariah (PLBS) adalah sebuah usaha penjualan langsung berjenjang (PLB) yang mendasarkan sistem

³⁶ Ibid.

operasionalnya pada prinsip-prinsip syariah. Dengan demikian, sistem bisnis penjualan langsung berjenjang (PLB) yang berkembang pesat saat ini dicuci, dimodifikasi, dan disesuaikan dengan syariah. Aspek-aspek haram dan syubhat dihilangkan dan diganti dengan nilai-nilai ekonomi syari'ah yang berlandaskan tauhid, akhlak, dan hukum muamalah.

Sedangkan menurut Hilman Rosyad Syihab, Penjualan langsung berjenjang syariah (PLBS) adalah penjualan langsung berjenjang untuk produk yang halal dan bermanfaat, dan proses perdagangan yang tidak ada pelanggaran syariat, tidak ada pemaksaan, penipuan, riba, sumpah yang berlebihan, pengurangan timbangan, dan lain-lain.³⁷

Dari uraian diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa penjualan langsung berjenjang syariah merupakan metode pemasaran berjenjang, yang sistem operasionalnya baik dari segi produk, proses perdagangan, manfaat, ataupun etika bisnis berlandaskan pada prinsip-prinsip syariah.

b. Landasan Hukum Penjualan Langsung Berjenjang Syariah

Landasan hukum formal penjualan langsung berjenjang syariah sama halnya penjualan langsung berjenjang, yaitu mengacu pada Keputusan Menteri Perdagangan Indonesia. Namun, terdapat tambahan landasan hukum syariah untuk penjualan langsung berjenjang syariah (PLBS) yaitu mengacu pada Fatwa Dewan Syariah Nasional - Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI). Terdapat dua fatwa DSN–MUI tentang penjualan langsung berjenjang syariah yang

³⁷ Abdul Wahid Ridha, Amrullah Hayatudin, dan Yayat Rahmat A, 2018, *Implementasi Fatwa DSN-MUI No:75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PBL) Terhadap Sistem Kerja MLM di PT K-Link Nusantara Bandung*, Posiding Hukum Ekonomi Syariah

dikeluarkan yaitu: Fatwa DSN-MUI Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009 tentang pedoman penjualan langsung berjenjang syariah (PLBS).³⁸

c. Kriteria Penjualan Langsung Berjenjang Syari'ah

Pada prinsipnya, apakah sesuatu usaha penjualan langsung berjenjang halal atau haram, tidak bisa dipukul rata. Tidak ditentukan masuk tidaknya dalam keanggotaan APLI (Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia), juga tidak dapat dimonopoli oleh pengakuan sepihak sebagai perusahaan penjualan langsung berjenjang syariah (PLBS). Melainkan tergantung sejauhmana usaha ini mempraktikkan bisnisnya di lapangan, lalu dikaji sesuai dengan syari'ah atau tidak. Berikut ini beberapa poin panduan yang dapat digunakan untuk menilai apakah sebuah usaha penjualan langsung berjenjang syariah (PLBS) atau tidak.³⁹

1) *Business plan*

Business Plan adalah rencana pengembangan bisnis yang mengatur tata cara kerja, perhitungan bonus, dan persyaratan kenaikan jenjang. *Business plan* haruslah jelas, realistis, dan transparan. Pendapatan yang diperoleh tiap distributor dapat dihitung secara jelas, dari mana asalnya dan mengapa jumlahnya sekian, lalu apakah sesuai dengan sistem atau aturan yang ada. Selain itu dalam *business plan*, terdapat point – point penting yang harus dilaksanakan oleh perusahaan yang menjalankan bisnis

³⁸ Abdul Wahid Ridha, Amrullah Hayatudin, dan Yayat Rahmat A, 2018, *Implementasi Fatwa DSN-MUI No:75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PBLB) Terhadap Sistem Kerja MLM di PT K-Link Nusantara Bandung*, Posiding Hukum Ekonomi Syariah

³⁹ Ibid

penjualan langsung berjenjang syariah (PLBS), antara lain:

- a) Tidak menjanjikan kaya mendadak atau mendapatkan uang secara cepat dan mudah.
- b) Tidak mengarahkan distributor pada materialisme, konsumerisme, atau gaya hidup yang mendorong pada kemubaziran.
- c) Tidak adanya unsur skema piramida, di mana hanya yang berada pada level-level puncak saja yang diuntungkan, sedangkan pada level-level bawah mengalami kerugian.
- d) Biaya pendaftaran tidak terlalu tinggi, biaya pendaftaran dapat diumpamakan sebagai pengganti biaya starter kit atau kartu anggota yang harganya relatif tidak terlalu mahal.⁴⁰

2) Produk

Ketentuan produk dalam penjualan langsung berjenjang syariah yaitu memiliki produk yang dijual atau adanya transaksi riil atas barang atau jasa yang diperjual belikan. Barang dan jasa yang diperjualbelikan jelas kehalalannya, dengan dibuktikan penelitian dari pihak yang berwenang. Tidak ada excessive mark up atas harga produk yang diperjual belikan di atas covering biaya promosi dan marketing konvensional. Barang dan jasa diupayakan kebutuhan pokok, bukan barang mewah yang mendorong pada konsumerisme dan pemborosan. Memiliki jaminan dikembalikan, jika barang ternyata tidak berkualitas atau rusak.

⁴⁰ Abdul Wahid Ridha, Amrullah Hayatudin, dan Yayat Rahmat A, 2018, *Implementasi Fatwa DSN-MUI No:75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PBL) Terhadap Sistem Kerja MLM di PT K-Link Nusantara Bandung*, Posiding Hukum Ekonomi Syariah

Lebih afdhal jika produk barang atau jasa yang dijual atau diproduksi oleh saudara seiman.⁴¹

3) Perusahaan

Perusahaannya harus jelas badan hukumnya, alamat, asal perusahaan luar negeri atau dalam negeri. Manajemen dan pemiliknya mempunyai reputasi yang baik, tidak mempunyai catatan kriminal, tidak cacat hukum, dan dari kalangan pebisnis mereka bukan orang tercela. Dari segi perijinan, mereka memiliki Surat Izin Usaha Penjualan Langsung (SIUPL). Lebih bagus lagi jika bergabung dalam Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia (APLI).⁴²

Perusahaan dengan sistem penjualan langsung berjenjang syariah (PLBS) terdapat Dewan Pengawas Syariah dalam menjalankan usahanya. Lembaga ini secara tidak langsung sebagai internal audit and surveillance system (sistem pengawasan internal) untuk memfilter jika ada hal-hal yang tidak sesuai dengan aturan agama Islam pada suatu usaha syariah.

4) *Support system*

Support system yaitu kelompok kerja yang bertugas menyiapkan dan segala kebutuhan dalam menjalankan bisnis penjualan langsung berjenjang syariah (PLBS). Dalam support system terdapat pelatihan yang dilakukan oleh grupnya atau oleh perusahaan langsung yang dilakukan secara teratur. Perusahaan menyiapkan berbagai pelatihan kepemimpinan, komunikasi, kewirausahaan, dan program lain yang mendukung pengembangan keahlian para distributor. Yang tak kalah penting dalam support

⁴¹ Ibid.

⁴² ibid,

system, perusahaan mengajarkan kejujuran dalam bisnis, tidak mengajarkan berbohong atau menutupi cela produk pada prospek untuk mengelabuhinya agar mengikuti bisnis yang ditawarkan. Selain itu, terdapat paradigm shift tentang orientasi dan image sukses. Sukses tidak selalu diukur lewat dimilikinya sejumlah materi, tetapi ada yang jauh lebih dari itu, yaitu kesuksesan intelektual, emosional, dan spiritual.⁴³

3. Audit

a. Pengertian Audit

Pengertian auditing menurut Boynton, Johnson, dan Kell adalah suatu proses sistematis untuk memperoleh dan mengevaluasi bukti secara objektif mengenai asersi-aseri kegiatan dan peristiwa ekonomi dengan tujuan menetapkan derajat kesesuaian antara asersi-aseri tersebut dengan kriteria yang telah ditetapkan sebelumnya, serta penyampaian hasil-hasilnya kepada pihak-pihak yang berkepentingan.⁴⁴

Sementara itu menurut Sukrisno auditing adalah suatu pemeriksaan yang dilakukan secara kritis dan sistematis oleh pihak yang independen, terhadap laporan keuangan yang disusun oleh manajemen beserta catatan-catatan pembukuan dan bukti-bukti pendukungnya dengan tujuan untuk mendapatkan dan memberikan pendapat mengenai kewajaran laporan keuangan tersebut.⁴⁵

Dari penjelasan definisi di atas, dapat diketahui bahwa audit merupakan suatu proses sistematis dalam mengumpulkan dan mengevaluasi

⁴³ Ibid.

⁴⁴ Arum Ardianingsih, *Audit Laporan Keuangan* (Jakarta: Bumi Aksara, 2018).

⁴⁵ Ibid.

informasi oleh pihak-pihak yang independen yang didapat dalam suatu entitas yang bertujuan untuk menentukan dan melaporkan kesesuaian informasi tersebut dengan kriteria yang telah ditetapkan oleh entitas dan menyampaikan hasilnya kepada pihak yang berkepentingan.

Tujuan pemeriksaan keuangan atau audit yang dilakukan oleh auditor independen adalah untuk menyatakan pendapat atas semua hal yang material, posisi keuangan, hasil usaha, dan arus kas sesuai dengan prinsip akuntansi yang berlaku umum di Indonesia. Sedangkan tujuan audit menurut Tuanakotta yaitu menekan risiko audit ke tingkat rendah yang dapat diterima auditor (*to reduce this audit risk to an acceptably low level*). Adapun pemeriksaan menurut Ikatan Akuntan Indonesia adalah untuk menyetakan pendapat kewajaran dalam semua hal yang material, posisi keuangan, hasil usaha, perubahan ekuitas, dan arus kas sesuai dengan prinsip akuntansi yang berlaku. Audit adalah salah satu contoh penugasan asurans. Jasa asurans adalah jasa yang diberikan oleh akuntan publik yang bertujuan untuk memberikan keyakinan memadai bagi pemangku kepentingan atas hasil pengukuran informasi keuangan dan informasi nonkeuangan.⁴⁶

b. Jenis-Jenis Audit

Menurut Mulyadi auditing umumnya diklasifikasikan menjadi tiga jenis antara lain:⁴⁷

1) Audit Laporan keuangan (*Financial Statement Audit*)

Jenis audit laporan keuangan ini dilakukan untuk menilai dan menentukan apakah laporan

⁴⁶ Ibid.

⁴⁷ Yanti Veronica, "Operasional Pada PT.Arya Mandala Dwipa Atas Fungsi Penjualan Dan Piutang Usaha Telah" 2, no. 2 (2011): 263.

keuangan telah disajikan oleh manajemen perusahaan sesuai dengan prinsip akuntansi berterima umum yang terdiri dari laporan laba rugi, laporan perubahan ekuitas, laporan posisi keuangan, dan laporan arus kas, serta menentukan tingkat kesesuaian dengan kriteria atau ketentuan yang telah ditetapkan dan memastikan bahwa laporan keuangan tidak mengandung salah saji material yang berpengaruh terhadap laporan keuangan secara keseluruhan.

2) Audit Operasional (*Operational Audit*)

Audit operasional ini biasanya melakukan pengujian secara sistematis, terorganisasi dan objektif atas suatu perusahaan untuk menilai pemanfaatan sumber daya dalam memberikan pelayanan publik secara efisien dan efektif dalam memenuhi harapan pemangku kepentingan dan memberikan rekomendasi untuk peningkatan kinerja perusahaan dalam melaksanakan audit operasional maka auditor harus memiliki pengetahuan yang memadai tentang perencanaan kinerja tahunan, anggaran berbasis kinerja, sistem subindikator kinerja, analisis, dan pelaporan pencapaian kinerja. Tujuan dari audit operasional ialah untuk mendapatkan keyakinan memadai tentang laporan kinerja yang diaudit dengan melakukan pengujian informasi operasional atau kinerja yang dilaporkan dan meningkatkan kinerja secara berkesinambungan.

3) Audit Kepatuhan (*Compliance Audit*)

Jenis audit ini merupakan audit untuk melakukan pemeriksaan yang sistematis terhadap kegiatan, program organisasi, dan seluruh atau sebagian aktivitas dengan tujuan menilai dan melaporkan apakah sumber daya dan dana digunakan secara ekonomis dan efisien, apakah tujuan kegiatan atau

program telah direncanakan dan dicapai secara efektif dengan tidak bertentangan dengan peraturan yang berlaku. Audit kepatuhan banyak dijumpai dalam pemerintahan.

c. Profesi Auditor

Profesi adalah pekerjaan yang membutuhkan pendidikan, pengetahuan, dan keahlian, dan keterampilan yang memadai. Profesi auditor biasanya diklasifikasikan dalam tiga kategori antara lain:⁴⁸

1) Audit Eksternal

Audit eksternal merupakan pihak luar yang bukan merupakan karyawan perusahaan, berkedudukan independen, dan tidak memihak baik terhadap auditee-nya (pengguna laporan keuangan). Audit eksternal dapat melakukan semua jenis audit. Audit eksternal menyatakan opini atas laporan keuangan perusahaan auditee yang terdapat dalam laporan auditor independen. Auditor eksternal biasanya melakukan kegiatan audit mendekati tanggal neraca dan dalam jangka waktu tiga sampai empat bulan atau sesuai dengan kebutuhan organisasi atau perusahaan untuk satu kali penugasan audit.

2) Auditor Internal

Audit internal adalah pegawai dari perusahaan yang diaudit dan mendapatkan gaji dari perusahaan. Auditor internal melibatkan diri dalam suatu kegiatan penilaian independen dalam lingkungan perusahaan sebagai bentuk jasa bagi perusahaan. Auditor internal biasanya melakukan audit kepatuhan dan audit operasional. Audit internal memberikan rekomendasi untuk

⁴⁸ Tunggal Amin Widjaja, *Dasar-Dasar Audit Operasional* (Jakarta: Harvarindo, 2008), 36.

perbaikan bagi perusahaan. Pihak luar biasanya tidak dapat mengandalkan hasil audit yang dilakukan oleh auditor internal karena kedudukannya yang kurang independen. Audit internal biasanya melakukan kegiatan audit setahun 2 kali atau sesuai dengan kebutuhan organisasi.

3) Auditor Pemerintah

Auditor pemerintah merupakan auditor yang bekerja di bawah instansi pemerintah. Audit pemerintah bertugas melakukan audit pertanggung jawaban keuangan yang disajikan oleh unit-unit organisasi pemerintah atau keuangan Negara pada instansi-instansi pemerintah. Auditor pemerintah berstatus sebagai Pegawai Negeri Sipil (PNS) dan digaji oleh Negara. Dalam melakukan kegiatan audit maka auditor berpedoman pada Standar Pemeriksaan Akuntan Publik (SPAP) dan Standar Pemeriksaan Keuangan Negara (SPKN). Auditor pemerintah terbagi menjadi dua yaitu:

- a) Auditor pemerintah eksternal adalah Badan Pemeriksa Keuangan (BPK) dan dapat melakukan berbagai jenis audit. Hasil akhirnya berupa opini yang terdapat dalam laporan auditor independen. Hasil audit yang dilakukan oleh BPK disampaikan kepada Dewan Perwakilan Rakyat (DPR) sebagai alat kontrol atas pelaksanaan keuangan Negara.
- b) Auditor pemerintah internal adalah BPKP, KPK, Inspektorat, Irjen. Biasanya lebih banyak melakukan jenis audit kepatuhan atau kesesuaian dan audit kinerja atau operasional. Hasil akhir yang diberikan adalah berupa rekomendasi untuk perbaikan-perbaikan.

4. Audit Operasional

a. Pengertian Audit Operasional

Audit Operasional yaitu pengkajian atas setiap bagian organisasi terhadap prosedur audit operasional yang diterapkan oleh suatu organisasi. Ada beberapa para ahli yang mengemukakan pendapatnya tentang audit operasional. Menurut Septianingrum audit operasional disebut juga operasional audit, audit fungsional, audit sistem, adalah suatu pemeriksaan terhadap kegiatan operasi perusahaan, termasuk kebijakan akuntansi dan kebijakan operasional yang telah di tentukan manajemen, untuk mengetahui apakah kegiatan operasional tersebut sudah dilakukan secara efektif, efisien, dan ekonomis.⁴⁹ Kemudian menurut Agoes mendefinisikan audit operasional adalah pemeriksaan terhadap kegiatan perusahaan, termasuk kebijakan akuntansi dan kebijakan operasional yang telah ditentukan tersebut sudah dilakukan secara efektif, efisien, dan ekonomis.⁵⁰

Audit operasional menurut Dale L Flesher dan Steward Siewert merupakan pencarian cara-cara untuk memperbaiki efisiensi dan efektivitas. Audit operasional dapat dipertimbangkan sebagai suatu bentuk kecaman yang konstruktif.⁵¹ Menurut William P. Leonard audit operasional atau audit manajemen sebagai suatu pengujian yang menyeluruh dan konstruktif dari struktur organisasi suatu perusahaan, lembaga atau cabang dari Pemerintah, atau setiap komponen daripadanya, seperti suatu divisi atau departemen, rencana dan tujuannya, alat operasinya,

⁴⁹ Ardianingsih, *Audit Laporan Keuangan*.

⁵⁰ Sukrisno Agoes, *Auditing*, 4th ed. (Jakarta: Penerbit Salemba Empat, 2016).

⁵¹ Alvin A Arens, Randal J Elder, and Mark S Beasley, *Auditing & Jasa Assurance, Fifteenth Edition*, 15th ed. (Jakarta: Penerbit Erlangga, 2015).

dan utilisasi manusia dan fasilitas fisik.⁵² Sedangkan menurut Leslie R. Howard audit operasional merupakan penyelidikan suatu usaha dari tingkat yang tertinggi ke bawah agar meyakinkan apakah manajemen yang sehat berjalan seluruhnya, dengan demikian memudahkan hubungan yang paling efektif dengan dunia luar dan organisasi yang paling efisien dari jalannya organisasi intern secara lancar.⁵³

Pendekatan audit yang biasanya dilakukan adalah menilai efisiensi, efektivitas, dan keekonomisan dari masing-masing fungsi yang terdapat dalam perusahaan. Misalnya fungsi penjualan dan pemasaran, fungsi produksi, fungsi pergudangan dan distribusi, fungsi personalia (sumber daya manusia), fungsi akuntansi dan fungsi keuangan. Berdasarkan beberapa defenisi diatas maka dapat disimpulkan bahwa audit operasional adalah suatu proses penelaahan yang sistematis atas aktivitas, metode dan prosedur pengelolaan yang dijalankan oleh suatu organisasi untuk mencapai tujuan yang diharapkan oleh organisasi.

b. Tujuan dan Manfaat Audit Operasional

Tujuan dari dilakukannya audit operasional secara umum ialah untuk mengetahui apakah prestasi manajemen perusahaan telah sesuai dengan kebijakan, ketentuan dan peraturan yang ada dalam perusahaan, serta untuk mengetahui apakah prestasi manajemen perusahaan telah lebih baik daripada masa sebelumnya, dan untuk menentukan apakah perusahaan tersebut serta efektivitas atau programnya telah dikelola secara ekonomis, efesiensi dan

⁵² Ibid.

⁵³ Ibid.

ekonomisnya. Menurut Agoes ada empat tujuan audit operasional yaitu :⁵⁴

- 1) Untuk menilai kinerja (*performance*) dari manajemen dan berbagai fungsi dalam perusahaan.
- 2) Untuk menilai apakah persediaan perusahaan telah digunakan secara efisiensi dan ekonomis.
- 3) Untuk menilai efektivitas perusahaan dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan oleh manajemen publik.
- 4) Untuk memberikan rekomendasi ekomodasi kepada manajemen puncak untuk memperbaiki kelemahan-kelemahan yang terdapat pada penerapan sistem pengendalian internet dan prosedur operasional perusahaan dalam rangka meningkatkan efisiensi, kekomoniasan dan efektivitas dari kegiatan operasional perusahaan.

Adapun manfaat yang dapat diperoleh dengan adanya audit operasional menurut Tunggal sebagai berikut:⁵⁵

- 1) Memberikan informasi operasi yang relevan dan tepat waktu untuk pengambilan keputusan.
- 2) Membantu pihak manajemen dalam mengevaluasi catatan, laporan-laporan dan pengendalian.
- 3) Memastikan ketaatan terhadap kebijakan manajerial yang ditetapkan rencanarencana, prosedur serta persyaratan peraturan pemerintahan.
- 4) Mengidentifikasi area masalah potensial pada tahap dini untuk menentukan tindakan preventif yang akan di ambil.
- 5) Menilai keekonomian dan efisiensi penggunaan sumber daya termasuk memperkecil pemborosan

⁵⁴ Agoes, *Auditing*, 47.

⁵⁵ Ardianingsih, *Audit Laporan Keuangan*, 26.

c. Jenis-Jenis Audit Operasional

Menurut Arens dkk ada 3 jenis operasional audit yaitu :⁵⁶

- 1) *Functional Audits* (Audit Operasional) Untuk menilai 3E, dari berbagai fungsi dalam perusahaan fungsi akuntansi, fungsi produksi, fungsi marketing dan lain-lain.
- 2) *Organization Audits* (Audit Organisasi) Untuk menilai 3E dari keseluruhan organisasi perusahaan Perencanaan organisasi dan metode untuk koordinasi aktivitas merupakan hal sangat penting dalam jenis audit ini.
- 3) *Special Assigment* (Penugasan Khusus) Timbul atas permintaan manajemen, misalnya mengaudit perusahaan tidak efektifnya IT system, investigasi kemungkinan terjadinya fraud disuatu perusahaan dan membuat rekomendasi untuk mengurangi biaya produksi suatu produk.

d. Keterbatasan Audit Operasional

Hal-hal yang membatasi Audit Operasional menurut Tungal yaitu:⁵⁷

- 1) Waktu, berkaitan dengan audit komperhensif tersebut.
- 2) Pengetahuan, karena orang tidak bisa ahli dalam setiap aspek perusahaannya, maka auditor hanya akan sensitif terhadap masalah-masalah yang sesuai dengan latar belakang pendidikan dan pengalaman yang dimilikinya saja, kurang memberi perhatian pada masalah lain diluarnya.
- 3) Biaya, auditor perlu melakukan sedikit penghematan dalam melaksanakan tugasnya, walaupun sebenarnya pelaksanaan yang dapat

⁵⁶ Ibid.

⁵⁷ Tungal Amin Widjaja, *Pokok-Pokok Operasional Dan Financial Auditing*, Revisi (Jakarta: Harvarindo, 2012), 34.

memakan biaya cukup besar apabila diselidiki lebih rinci.

- 4) Orang tidak boleh meyinggung ketidakmampuan seseorang dalam melaksanakan fungsinya tetapi hanya menunjukkan bahwa suatu pekerjaan atau tugas dilaksanakan secara efektif.
- 5) *Standart*, bidang-bidang yang berada diluar standar atau kriteria keefektifan adalah diluar ruang lingkup audit operasional.
- 6) *Audit entity* atau entinitas audit, pembatasan audit operasional pada suatu fungsi tertentu atau unit dalam beberapa hal menyampingkan aspek-aspek yang mempengaruhi audit entity tetapi aspek-aspek tersebut berada dalam cakupan suatu fungsi atau unit lain.

e. Indikator Audit Operasional

Menurut Widjayanto audit operasional memiliki 2 dimensi indikator, yaitu kualifikasi auditor yang mencakup independensi dan kompetensi auditor serta pelaksanaan audit operasional.⁵⁸

1) Kualifikasi Auditor

Pelaksanaan audit operasional biasanya dilakukan oleh auditor internal, dimana seorang auditor internal harus memiliki sikap :

a) Independensi

Pemeriksaan operasional merupakan salah satu hal yang pokok untuk mencapai keefektifan pemeriksaan operasional. Auditor operasional dapat dikatakan independensi bila auditor operasional memiliki peranan penting dalam melaksanakan tugasnya karena diharapkan

⁵⁸ Nofena Eka Bela and Yudhanta Sambharakresna, "Peranan Audit Operasional Terhadap Kegiatan Penjualan," *Jurnal Penelitian Teori Dan Terapan Akuntansi (PETA)* 1, no. 1 (2016): 73–82.

akan memperoleh hasil pemeriksaan yang efektif. Septriani mengemukakan bahwa independensi secara umum dapat diartikan sebagai sikap mental yang bebas dari pengaruh, tidak dikendalikan dan tidak tergantung pada pihak lain. faktor yang mempengaruhi independensi auditor yaitu lamanya hubungan audit dengan klien, persaingan antar KAP dan ukuran KAP, imbalan jasa audit (*audit fee*), pelayanan konsultasi manajemen (jasa non audit), keberadaan komite audit.⁵⁹

Pemeriksaan operasional merupakan salah satu hal yang pokok untuk mencapai keefektifan pemeriksaan operasional. Auditor operasional dapat dikatakan independen bila auditor operasional memiliki peranan penting dalam melaksanakan tugasnya karena diharapkan akan memperoleh hasil pemeriksaan yang efektif.

Menurut Tugiman independensi adalah para auditor internal dianggap mandiri apabila melaksanakan pekerjaannya secara bebas dan objektif. Kemandirian para pemeriksa internal dapat memberikan penilaian yang tidak memihak dan tanpa prasangka sangat diperlukan atau penting bagi pemeriksa sebagaimana mestinya. Hal ini dapat diperoleh melalui status organisasi dan sikap objektif para auditor internal.⁶⁰ Dari uraian tersebut yang telah dijelaskan bahwa independensi auditor operasional dapat

⁵⁹ Wuwungan, "Pengaruh Audit Operasional Dan Implementasi Strategi Terhadap Efektivitas Penjualan Pada PT . X." : 36

⁶⁰ Ardianingsih, *Audit Laporan Keuangan*.

memberikan pertimbangan yang tidak memihak dan tanpa paksaan, dimana independensi sangat diperlukan bagi pemeriksaan.

b) Kompetensi

Menurut Septriani kompetensi adalah keahlian profesional yang dimiliki oleh auditor sebagai hasil dari pendidikan formal, ujian profesional maupun keikutsertaan dalam pelatihan, seminar dan simposium. Kompetensi auditor diukur melalui banyaknya ijazah/sertifikat yang dimiliki, serta jumlah atau banyaknya keikutsertaan yang bersangkutan dalam pelatihan, seminar dan sertifikat. Semakin banyak sertifikat yang dimiliki dan semakin sering mengikuti pelatihan atau seminar dan simposium diharapkan auditor yang bersangkutan akan semakin cakap dalam melaksanakan tugasnya.⁶¹

Audit harus dilakukan oleh orang yang kompeten dalam melaksanakan tugasnya sesuai dengan standar teknis profesi. Artinya, seorang auditor harus memiliki pengetahuan yang cukup agar dapat memahami kriteria-kriteria yang digunakan dan memiliki kemampuan untuk dapat mengetahui dengan pasti jenis dan jumlah fakta yang dibutuhkan, agar pada akhirnya pemeriksaan dapat menarik kesimpulan yang tepat.

⁶¹ Abdul Halim and Retno Wulandari, "Peranan Audit Operasional Dalam Menunjang Efektivitas Penjualan (Studi Empiris Pada Perusahaan Daerah Air Minum Kabupaten Malang)," *Al-Tijary* 2, no. 3 (2019): 9.

2) Pelaksanaan Audit Operasional

Pelaksanaan audit operasional menurut Luckita dkk terbagi menjadi lima tahap antara lain:

a) Program Audit

Auditor harus membuat program audit terlebih dahulu sebelum melaksanakan tahap-tahap audit operasional dan disusun secara sistematis juga terarah, sehingga audit operasional dapat berjalan dengan secara efektif. Tahap program audit ini bertujuan agar perencanaan dan pelaksanaan audit operasional atas kegiatan penjualan berjalan dengan baik, serta untuk menentukan hal-hal penting yang memerlukan audit lebih mendalam.

b) Tahap Audit Pendahuluan

Tahap survei pendahuluan memberikan kemungkinan terselenggaranya perencanaan dan pekerjaan audit secara teratur serta memungkinkan pelaksanaan audit memiliki arah yang jelas. Pada tahap ini auditor dapat mengetahui keadaan perusahaan secara umum, mengidentifikasi berbagai peristiwa yang dianggap penting dalam kegiatan operasional perusahaan dan juga menentukan hal-hal yang memerlukan perbaikan lebih lanjut.

c) Tahap Audit Mendalam

Tahap audit mendalam ini merupakan tahap lanjutan dari tahap audit pendahuluan. Dalam tahap ini pemeriksaan lebih lanjut atas penilaian kegiatan-kegiatan perusahaan guna mencapai tujuan pemeriksaan yang telah ditetapkan sejak semula, yaitu efektivitas dan efisiensi. Dengan melaksanakan pemeriksaan

mendalam, pemeriksa akan memperoleh kesempatan yang lebih luas untuk memperkuat dan meyakinkan kesimpulannya.

d) Tahap Pelaporan

Pelaporan bertujuan untuk mengkomunikasikan hasil audit termasuk rekomendasi yang diberikan kepada berbagai pihak yang berkepentingan. Hal ini penting untuk meyakinkan pihak manajemen (objek audit) tentang keabsahan hasil audit dan mendorong pihak-pihak yang berwenang untuk melakukan perbaikan terhadap berbagai kelemahan yang ditemukan.

e) Tindak Lanjut dan Rekomendasi

Tindak Lanjut Sebagai tahap akhir dari audit manajemen, tindak lanjut bertujuan untuk mendorong pihak-pihak yang berwenang untuk melaksanakan tindak lanjut (perbaikan) sesuai dengan rekomendasi yang diberikan.

f. Konsep Audit Berdasarkan Perspektif Ekonomi Islam

Fatwa DSN MUI Mengenai audit secara umum mengadopi ketentuan dari standar auditing internasional. Dalam pelaksanaan audit yang berlandaskan prinsip syariah telah diatur dalam *Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions* (AAOIFI).⁶² Standar Audit Lembaga Syariah/ *Auditing Standard For Islamic Financia Institutions* (ASIFI) No. 1 menyatakan bahwa tujuan audit atas laporan keuangan LKS adalah

⁶² Nina Andriany Nasution, "Kualitas Audit Syariah Dalam Meningkatkan Kinerja Keuangan Bank Umum Syariah", *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam* 8 no. 2 (2022) : 3

untuk memberikan keyakinan kepada auditor dalam menyatakan pendapat atau opini bahwa laporan keuangan LKS telah disusun dengan semua hal yang material sesuai dengan aturan dan prinsip syariah.⁶³

Diperlukan akuntan independen yang melakukan pemeriksaan atau laporan beserta bukti-buktinya. Metode, teknik, dan strategi pemeriksaan ini dipelajari dan dijelaskan dalam ilmu audit. Dalam islam, fungsi audit ini disebut “tabayyun” sebagaimana yang dijelaskan dalam Surah Al-Hujurat ayat 6 yang berbunyi:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِن جَاءَكُمْ فَاسِقٌ بِنَبَأٍ فَتَبَيَّنُوا
 أَنْ تُصِيبُوا قَوْمًا بِجَهَالَةٍ فَتُصْبِحُوا عَلَىٰ مَا فَعَلْتُمْ
 نَادِمِينَ

“Hai orang-orang yang beriman, jika datang kepadamu orang Fasik membawa suatu berita. Maka periksalah dengan teliti agar kamu tidak menimpakan suatu musibah kepada suatu kaum tanpa mengetahui keadaannya yang menyebabkan kamu menyesal atas perbuatanmu itu.” (Q.S. Al-Hujurat [49]: 6)

Dari paparan di atas, dapat kita tarik kesimpulan bahwa kaidah akuntansi dalam konsep syariah Islam dapat didefenisikan sebagai kumpulan dasar-dasar hukum yang baku dan permanen, yang disimpulkan dari sumber-sumber syariah Islam dan dipergunakan sebagai aturan oleh seorang akuntan dalam pekerjaannya, baik dalam pembukuan, analisis, pengukuran, pemaparan, maupun penjelasan, dan menjadi pijakan dalam menjelaskan suatu kejadian atau peristiwa.

⁶³ Ibid.

5. Kinerja Penjualan

a. Pengertian Kinerja Penjualan

Kinerja merupakan *performance* atau unjuk rasa. Kinerja dapat pula diartikan sebagai prestasi kerja atau pelaksanaan kerja atau hasil unjuk kerja. Kinerja adalah kemampuan atau prestasi yang dicapai dalam melaksanakan suatu tindakan tertentu. Keberhasilan suatu perusahaan dalam mencapai tujuan dan memenuhi kebutuhan masyarakat sangat tergantung dari kinerja perusahaan dan manajer dalam melaksanakan tanggung jawabnya.

Kinerja penjualan adalah suatu tingkat dimana seorang tenaga penjualan dapat mencapai target penjualan yang telah ditetapkan oleh manajer penjualan terhadap dirinya. Efektivitas kinerja penjualan dari suatu perusahaan dapat diukur atau dilihat dengan cara membandingkan antara target penjualan dengan realisasi penjualan.⁶⁴ Penjualan yang telah mencapai target atau melebihi dari target penjualan yang sebelumnya telah ditetapkan atau direncanakan.⁶⁵ Menurut Haryanto, dkk Efektivitas penjualan dapat diukur dari pencapaian target penjualan yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Dengan membandingkan antara realisasi penjualan dengan target penjualan yang telah ditetapkan akan terlihat seberapa jauh tingkat keefektifan penjualan yang telah dilakukan oleh perusahaan.⁶⁶

⁶⁴ Abdusai Jamaludin, "Peranan Audit Internal dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan", *JAMMI –Jurnal Akuntansi UMMI* 2 no. 1 (2021) : 13

⁶⁵ Natasha, "Analisis Sistem Pengendalian Internal dan Audit Internal Terhadap Penjualan Di PT Eka Jaya Internasional" *Global Accounting:Jurnal Akuntansi* 1 no. 2 (2022) : 31

⁶⁶ Aris Tri Haryanto and Septiana Novita Dewi, "Peran Lingkungan Pengendalian, Penilaian Resiko, Aktivitas Pengendalian, Informasi Dan Komunikasi Terhadap Pemantauan Dalam Meningkatkan Efektivitas Penjualan (Studi Pada Dealer Motor Di Solo Raya)", *Kelola: Journal of Business And Management* 7 no. 1 (2021) :

Faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan antara lain sebagai berikut:⁶⁷

- 1) Produk (*product*). Produk bukanlah sekedar barang atau jasa yang dirancang, produk mencakup riset dan pengembangan serta semua layanan yang menyertai produk seperti instalasi, pemeliharaan, dan kualitas.
- 2) Harga (*price*). Harga adalah biaya atau sesuatu yang harus dikeluarkan pembeli untuk mendapatkan suatu produk. Walaupun harga biasanya sejumlah uang, beberapa pertukaran dapat berupa saling memberi barang dan jasa oleh kedua belah pihak.
- 3) Distribusi (*distribution*). Distribusi adalah memastikan bahwa produk tersedia pada saat dan pada produk tersebut diinginkan. Distribusi juga menyangkut keputusan-keputusan seperti berapa banyak persediaan harus disimpan dan dimana harus membangun gudang.
- 4) Promosi (*promotion*). Promosi adalah istilah umum yang digunakan untuk menjelaskan keseluruhan kegiatan komunikasi, penjualan periklanan, penjualan tatap muka, promosi penjualan, dan hubungan masyarakat.

b. Klasifikasi Penjualan

Secara umum transaksi penjualan dapat diklasifikasikan sebagai berikut:⁶⁸

- 1) Penjualan tunai, yaitu penjualan yang bersifat cash and carry, pada umumnya terjadi secara

⁶⁷ Winardi, *Marketing dan Perilaku Konsumen* (Bandung : Mandar Maju, 1991), 52.

⁶⁸ Radhi Abdul Halim Rachmat, Ivan Gumilar Sambas Putra, and Ii Halilah, "Audit Internal Dan Efektivitas Pengendalian Intern Penjualan," *Jurnal Riset Bisnis Dan Investasi* 3, no. 3 (2017): 3.

kontan dan dapat pula terjadi pembayaran selama satu bulan dianggap kontan.

- 2) Penjualan kredit, yaitu penjualan dengan tenggang waktu rata-rata lebih dari satu bulan. Definisi jual beli kredit secara terminologis adalah menjual sesuatu dengan pembayaran tertunda, dengan cara memberikan cicilan dalam jumlah tertentu dalam beberapa waktu secara tertentu, lebih mahal daripada harga kontan.

c. Tujuan Penjualan

Tujuan penjualan pada umumnya adalah mencapai laba yang optimal dengan modal yang minimal. Namun, untuk mencapai tujuan tersebut perusahaan harus mempunyai sasaran dan misi tertentu, diantaranya:⁶⁹

- 1) Memenuhi tujuan dalam sebuah organisasi
- 2) Memenuhi gambaran kepada orang lain dalam sebuah organisasi tentang arti spesifik peranan mereka dalam organisasi.
- 3) Menimbulkan konsisten dalam hal pengambilan keputusan antara sejumlah besar manajer yang berbeda.
- 4) Memberikan dasar untuk menyusun perencanaan spesifik.
- 5) Memberikan landasan untuk tindakan korektif serta pengawasan.

⁶⁹ Philip Kotler & Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran* (Jakarta : Indeks, 2007),18-19.

d. Indikator Kinerja Penjualan

Menurut Anthony dan Govindarajan Ada dua unsur yang mempengaruhi kinerja penjualan yaitu:⁷⁰

1) Anggaran perusahaan

Dalam anggaran penjualan akan tertuang target penjualan yang telah disepakati dan ditetapkan. Dalam menetapkan target tersebut diperlukan perhitungan dan pertimbangan yang matang menyangkut seluruh sumber daya yang dimiliki dan faktor-faktor lain diluar perusahaan yang memepengaruhi perusahaan (lingkungan bisnis). Target penjualan yang ditetapkan oleh perusahaan tersebut merupakan bagian dari kemampuan perusahaan dalam mencapai tujuan perusahaan karena setelah menghitung dan mempertimbangkan setiap faktor tersebut baru perusahaan dapat memutuskan target yang akan dicapai pada periode tertentu.

2) Realisasi penjualan

Anggaran penjualan yang sudah disetujui dan disahkan akan dilaksanakan oleh dengan melakukan kegiatan penjualan. Pelaksanaan semua kegiatan penjualan didukung dengan semua sumber daya yang dimiliki. dalam rangka mencapai target penjualan akanmemberikan hasil penjualan yang pada akhir periode merupakan realisasi penjualan.

Dari kutipan di atas dapat disimpulkan bahwa efektivitas penjualan dapat diukur dengan memperbandingkan realisasi penjualan dengan anggaran penjualan dari perusahaan dalam mencapai sasaran kegiatan penjualan manajemen. Untuk mencapai target penjualan, dilakukan melalui promosi

⁷⁰ Taufik Hidayat and Elleke Zefanya, "Pengaruh Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Penjualan," *Jurnal Manajemen Bisnis Dan Keuangan* 2, no. 1 (2021): 22.

dan melakukan follow up sehingga dapat meningkatkan target penjualan.

e. Penjualan Berdasarkan Perspektif Ekonomi Islam

Fatwa DSN MUI No. 75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah, dalam fatwa tersebut, MUI memutuskan beberapa ketentuan yang harus dipenuhi oleh perusahaan agar dalam sistemnya dapat berjalan sesuai dengan syariah sebagai berikut:⁷¹

- 1) Ada objek transaksi riil yang diperjualbelikan berupa barang/jasa.
- 2) Barang/jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan atau dipergunakan untuk sesuatu yang haram.
- 3) Transaksi dalam perdagangan tersebut tidak mengandung unsur *gharar*, *maysir*, *riba*, *dharar*, *zulm*, maksiat.
- 4) Tidak ada harga/biaya yang berlebihan (*excessive mark-up*) sehingga tidak merugikan konsumen.
- 5) Komisi yang berikan kepada karyawan/mitra usaha harus berdasarkan prestasi kerja nyata yang langsung (Volume/nilai hasil penjualan barang atau jasa).
- 6) Bonus yang diberikan kepada karyawan/mitra usaha harus jelas jumlahnya sesuai dengan target penjualan yang ditetapkan perusahaan.
- 7) Tidak melakukan kegiatan *Money Game*.

Penjualan menurut perspektif islam merupakan suatu kegiatan menukar barang dengan uang dengan suka rela diantara kedua belah pihak (penjual dan pembeli) sesuai dengan ketentuan syara”.

⁷¹ Abdul Wahid Ridha, Amrullah Hayatudin, dan Yayat Rahmat A, 2018, *Implementasi Fatwa DSN-MUI No:75/DSN-MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PBLs) Terhadap Sistem Kerja MLM di PT K-Link Nusantara Bandung*, Posiding Hukum Ekonomi Syariah

Hal ini dijelaskan dalam al-Qur'an surah An-Nisa ayat: 29:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ ۚ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka diantara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.” (Q.S. An-Nisa [4]: 29)

Berdasarkan ayat di atas dapat disimpulkan bahwa penjualan diperbolehkan dalam islam dengan syarat berlaku jujur, adil dan tidak menzalimi para konsumen. Kinerja penjualan adalah suatu tingkat dimana seorang tenaga penjualan dapat mencapai target penjualan yang telah ditentukan berdasarkan pada kode etik bisnis yang telah ditetapkan dalam syariat Islam.⁷² Prinsip umum yang ditetapkan dalam hukum Islam adalah bahwa orang sepatutnya tidak saling merampas hak milik pribadi dengan caracara yang salah seperti yang telah dijelaskan dalam surah An-Nisa ayat 29 di atas.

6. Peranan Audit Operasional Dalam Menunjang Kinerja Penjualan

Dengan berkembangnya suatu perusahaan diikuti dengan semakin kompleksnya aktivitas yang dijalankannya, hal ini menuntut pelaksanaan aktivitas

⁷² Faisal Badroen, *Etika Bisnis Islam* (Jakarta: Kencana, 2006), 16.

yang efisien dan efektif untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Untuk mengetahui perbandingan sampai sejauh mana tujuan yang ditetapkan tersebut berbanding dengan kondisi yang ada perlu dilakukan audit. Berdasarkan yang dikemukakan oleh Agoes pendekatan audit yang biasa dilakukan dalam suatu management audit adalah menilai efisiensi, efektivitas, dan keekonomisan dari setiap fungsi yang terdapat dalam perusahaan. Misalnya fungsi penjualan dan pemasaran, fungsi produksi, fungsi pergudangan dan distribusi, fungsi sumber daya manusia, fungsi akuntansi, serta fungsi keuangan. Jadi, audit operasional perlu dilakukan untuk menganalisa efisiensi, efektivitas, dan keekonomisan fungsi-fungsi penting dalam perusahaan, termasuk fungsi penjualan. Maka peranan audit operasional ini dalam efektivitas penjualan memang cukup penting.⁷³ Oleh karena itu berdasarkan kutipan di atas, audit operasional berperan dalam efektivitas penjualan, karena hasil dari laporan audit itu dapat menjadi evaluasi untuk manajemen.

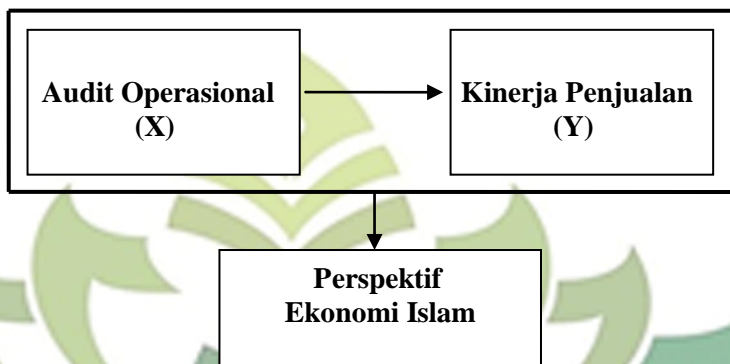
B. Kerangka Pemikiran

Dalam melaksanakan audit operasional pada suatu perusahaan diperlukan penilaian dan pengendalian atas prosedur maupun kebijakan-kebijakan yang ditetapkan oleh manajemen. Tujuan umum dari audit operasional penjualan adalah membantu manajemen dalam meningkatkan efisiensi dan efektivitas kegiatan operasional penjualannya sehingga tercapainya kinerja penjualan yang baik.

Kerangka pemikiran dari penelitian ini yaitu menganalisis bagaimana pengaruh kegiatan audit operasional pada fungsi penjualan sudah berjalan dengan efisien dan efektif serta meningkatkan kinerja penjualan dengan menggunakan instrumen penelitian berupa penyebaran kuesioner kepada

⁷³ Agoes, *Auditing*, 34.

karyawan PT. Pupuk Sriwidjaja Wilayah Penjualan Lampung dengan butir pertanyaan sesuai dengan indikator dari variabel audit operasional dan kinerja penjualan. Penelitian ini juga akan mengkaji pelaksanaan audit operasional terhadap kinerja penjualan apakah telah berjalan sesuai perspektif ekonomi Islam. Adapun kerangka pemikiran pengaruh audit operasional terhadap kinerja penjualan dapat dilihat pada gambar 1.2.



Gambar 2.1
Kerangka Pemikiran

C. Pengajuan Hipotesis

Menurut Nasir hipotesis tersusun berdasarkan teori sehingga isinya belum tentu selalu benar. Menurut Sugiyono hipotesis merupakan jawaban sementara dari rumusan masalah penelitian yang masih harus dibuktikan kebenarannya. Adapun hipotesis pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

Pengaruh Audit Operasional Penjualan Terhadap Kinerja Penjualan

Audit operasional merupakan evaluasi atas berbagai kegiatan operasional perusahaan yang tujuannya adalah untuk menilai apakah pelaksanaan kegiatan operasional telah dilaksanakan secara efisien, efektif, dan ekonomis. Apabila kegiatan operasional belum dilaksanakan secara efisien, efektif, dan ekonomis maka auditor akan memberikan

rekomendasi atau saran agar pada masa yang akan datang kegiatan operasional perusahaan akan menjadi lebih baik.⁷⁴

Sebuah perusahaan dikatakan dapat mencapai tujuannya apabila dalam kegiatan operasionalnya dapat meningkatkan profit atau laba. Salah satu kegiatan operasional perusahaan yang menghasilkan laba adalah penjualan. Maka dari itu diperlukannya kerjasama antar semua pihak baik itu pemilik maupun manajemen. Adanya hubungan keagenan atau yang dikenal dengan teori keagenan (*agency theory*) yang menyatakan bahwa dalam sebuah perusahaan pasti memiliki konflik antara pemilik (*principal*) dan manajemen (*agent*) karena memiliki kepentingan yang berbeda. Hubungan antara audit operasional dengan teori agensi adalah salah satu mekanisme untuk mengurangi konflik keagenan antara pemilik dan manajemen adalah dengan adanya auditor sebagai pihak yang independen dalam melakukan pengawasan terhadap pengelolaan entitas serta meninjau kinerja manajemen dalam memaksimalkan tujuan yang ingin dicapai oleh pemilik perusahaan.

Dalam memaksimalkan kinerja penjualan diperlukan audit operasional penjualan dalam menilai program yang akan dilaksanakan berdasarkan ketentuan dan prosedur yang efisien dan menilai sejauh mana target penjualan dapat terealisasi sehingga meningkatkan kinerja penjualan suatu perusahaan. Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Ismi Wildah Islamiati dan Luckita Suhardani, Wayan Rai Suarthanai, dan Sigit Edy bahwa audit operasional berpengaruh signifikan terhadap kinerja penjualan.⁷⁵ Namun berbeda pada penelitian yang dilakukan oleh Yullanda bahwa pelaksanaan audit operasional yang dilakukan terhadap kinerja penjualan menunjukkan bahwa audit operasional tidak berpengaruh

⁷⁴ Tunggal Amin Widjaja, *Pokok-Pokok Operasional Dan Financial Auditing*, Revisi (Jakarta: Harvarindo, 2012), 34.

⁷⁵ wildah Islamiati, "Pengaruh Audit Operasional Terhadap Efektivitas Penjualan Dan Peningkatan Pendapatan Perusahaan." : 50-60

positif atau tidak berperan efektif dalam kegiatan penjualan.⁷⁶

Berdasarkan uraian di atas, maka hipotesis yang diajukan adalah sebagai berikut:

H₁ : Audit operasional berpengaruh terhadap kinerja penjualan pada PT. Pupuk Sriwidjaja Wilayah Penjualan Lampung.



⁷⁶ Rachamawati, “Penerapan Audit Operasional Untuk Mengevaluasi Efektivitas Pengendalian Internal Terhadap Aktivitas Penjualan PT. Varia Usaha Beton.”: 15-27

DAFTAR RUJUKAN

Buku

- Agoes, Sukrisno. *Auditing*. 4th ed. Jakarta: Penerbit Salemba Empat, 2016.
- Badroen, Faisal. *Etika Bisnis Islam*. Jakarta: Kencana, 2006.
- Ardianingsih, Arum. *Audit Laporan Keuangan*. Jakarta: Bumi Aksara, 2018.
- Arens, Alvin A, Randal J Elder, and Mark S Beasley. *Auditing & Jasa Assurance, Fifteenth Edition*. 15th ed. Jakarta: Penerbit Erlangga, 2015.
- Hamid, Rahmad Solling; Anwar, Suhardi M. *Structural Equation Modeling (SEM) Berbasis Varian*. Jakarta Barat: PT Inkubator Penulis Indonesia, 2019.
- . *Struktural Equation Modelling (Sem) Berbasis Varian Konsep Dasar Dan Aplikasi Program Smart PLS 3.2.8. Dalam Riset Bisnis*. Jakarta: PT Inkubator Penulis Indonesia, 2019.
- Mulyadi. *Auditing*. Jakarta: Salemba Empat, 2010.
- Hendrawaty, Ernie. *Excess Cash Dalam Perspektif Teori Keagenan*. Lampung: CV. Anugerah Utama Raharja, 2017.
- Sanyoto, Gondodiyoto. *Audit Sistem Informasi*. Jakarta: Mitra Wacana Media, 2007.
- Sugiyono. *Memahami Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta, 2012.
- . *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta, 2019.
- Widjaja, Tunggal Amin. *Dasar-Dasar Audit Operasional*. Jakarta: Harvarindo, 2008.

———. *Pokok-Pokok Operasional Dan Financial Auditing*. Revisi. Jakarta: Harvarindo, 2012.

Jurnal Ilmiah

Anggraeni, Nuria, and Sigit Prihanto Utomo. “Pengaruh Pengendalian Internal Dan Audit Internal Terhadap Kinerja Penjualan PT Ramayana Lestari Sentosa Tbk.” *Journal of Sustainability Bussiness Research (JSBR)* 2, no. 4 (2021): 110.

Bela, Nofena Eka, and Yudhanta Sambharakresna. “Peranan Audit Operasional Terhadap Kegiatan Penjualan.” *Jurnal Penelitian Teori Dan Terapan Akuntansi (PETA)* 1, no. 1 (2016): 73–82.

Fitriyani, Eza, and Dica Ladi Silvera. “Peranan Audit Operasional Dalam Menunjang Efektivitas Penjualan Kredit Pada Pt. Fifgroup Cabang Padang.” *Pareso Jurnal* 2, no. 1 (2020): 50–59.

Hall, Matthew “The effect of comprehensive performance meansurement systems on role clarity, psychological empowornment and managerial performance,” *Accounting, Organizations, and society* 33, (2008): 141-163.

Halim, Abdul, and Retno Wulandari. “Peranan Audit Operasional Dalam Menunjang Efektivitas Penjualan (Studi Empiris Pada Perusahaan Daerah Air Minum Kabupaten Malang).” *Al-Tijary* 2, no. 3 (2019): 9.

- Haryanto, Aris Tri, and Septiana Novita Dewi. "Peran Lingkungan Pengendalian, Penilaian Resiko, Aktivitas Pengendalian, Informasi Dan Komunikasi Terhadap Pemantauan Dalam Meningkatkan Efektivitas Penjualan (Studi Pada Dealer Motor Di Solo Raya)." *KELOLA* 7, no. 1 (2020): 8.
- Hidayat, Taufik, and Elleke Zefanya. "Pengaruh Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Penjualan." *Jurnal Manajemen Bisnis Dan Keuangan* 2, no. 1 (2021): 22.
- Jamaludin, Abdusai. "Peranan Audit Internal Dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan." *Jurnal Akuntansi UMMI* 2, no. 1 (2021): 11–22.
- Kurnianti, Rachma, and Sutjipto Ngumar. "Audit Operasional Untuk Menilai Efektivitas Penjualan Pada PT. Alam Jaya Langgeng Sentosa." *Jurnal Ilmu Dan Riset Akuntansi (JIRA)* 4, no. 5 (2015).
- Natasha, Natasha. "Analisis Sistem Pengendalian Internal Dan Audit Internal Terhadap Penjualan Di PT Eka Jaya Internasional." *Global Accounting* 1, no. 2 (2022): 210.
- Norvadewi, Norvadewi. "Bisnis Dalam Perspektif Islam (Telaah Konsep, Prinsip Dan Landasan Normatif)." *Al-Tijary* 2, no. 1 (2015): 40.
- Rachamawati, Yulanda Echa Putri. "Penerapan Audit Operasional Untuk Mengevaluasi Efektivitas Pengendalian Internal Terhadap Aktivitas Penjualan PT. Varia Usaha Beton." *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Universitas Surabaya* 3, no. 2 (2014): 15.
- Rachmat, Radhi Abdul Halim, Ivan Gumilar Sambas Putra, and Ii Halilah. "Audit Internal Dan Efektivitas Pengendalian Intern Penjualan." *Jurnal Riset Bisnis Dan Investasi* 3, no. 3 (2017): 3.
- Rachmawati, Dwi, Teguh Purwanto, and Aji Prasetyo. "Peran Audit Operasional Dalam Menunjang Efektivitas Penjualan (Study Kasus Pt. Jayamas Medica Industri)." *Publikasi Ilmiah Akuntansi* 1, no. 1 (2019): 847–54.

- Saputra, Hendra, Ayu Kurnia Sari, Togap Manik, Ku Halim, and Bin Ku. "Peranan Audit Operasional Dalam Menunjang Efektivitas Penjualan Pada Pt Intertama Trikencana Bersinar (The Role of Operational Audit in Supporting Sales Effectiveness at PT Intertama Trikencana Bersinar)." *JAKSyA: Jurnal Akuntansi Syariah* 1, no. 2 (2022): 14.
- Sari, Yunita, and Gatot Wahyu Nugroho. "Pengaruh Audit Internal Terhadap Operasi Penjualan (Studi Kasus Pada PT. Selamat Lestari Mandiri)." *Jurnal Ilmiah Ilmu Ekonomi (Jurnal Akuntansi, Pajak Dan Manajemen)* 5, no. 10 (2017): 94–108.
- . "Pengaruh Audit Internal Terhadap Operasi Penjualan (Studi Kasus Pada Pt. Selamat Lestari Mandiri)." *Jurnal Ilmiah Ilmu Ekonomi* 5, no. 10 (2017): 94.
- Sudjana, Krisna, and Ninda Rikanti. "Penerapan Sistem Pengendalian Internal Penjualan Tiket Masuk Dalam Menunjang Efektivitas Penjualan (Studi Kasus Pada Pt. Jungleland Asia)." *Ekonomi & Bisnis* 21, no. 1 (2022): 68.
- Tatiana, Ratu Agi Anandi, and Haryono Umar. "Pengaruh Pengendalian Internal Dan Audit Internal Terhadap Kinerja Penjualan Perusahaan (Studi Pada PT B&K Baja Utama." *Jurnal Riset Perbankan, Manajemen, Dan Akuntansi* 2, no. 1 (2018): 89.
- Veronica, Yanti. "Operasional Pada PT.Arya Mandala Dwipa Atas Fungsi Penjualan Dan Piutang Usaha Telah" 2, no. 2 (2011): 263.
- wildah Islamiati, Ismi. "Pengaruh Audit Operasional Terhadap Efektivitas Penjualan Dan Peningkatan Pendapatan Perusahaan." *JASa (Jurnal Akuntansi, Audit Dan Sistem Informasi Akuntansi)* 1, no. 2 (2017): 50–60.
- Wuwungan, Bellina. "Pengaruh Audit Operasional Dan Implementasi Strategi Terhadap Efektivitas Penjualan Pada Pt . X" 3, no. 1 (2014): 64.