

**PERANAN AUDIT OPERASIONAL DALAM  
MENINGKATKAN EFEKTIFITAS PENJUALAN**  
**(study kasus pada PT Mirota Indah Indonesia)**

**Oleh :**

**Beny satria**

**15051269**

**Abstrak**

Penjualan merupakan kegiatan operasional perusahaan dalam rangka memperoleh pendapatan dengan cara menjual barang atau jasa yang dihasilkan atau dibeli oleh perusahaan. Penjualan juga merupakan aspek yang penting dalam suatu perusahaan baik perusahaan jasa maupun perusahaan dagang untuk mencapai tujuan utama yaitu memperoleh laba yang maksimal. Jenis penelitian ini adalah studi kasus. Data diperoleh dengan cara melakukan observasi, wawancara, kombinasi tabel *red-flags* dan *risk worksheet*, *check list* dan dokumentasi. Analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif analitis yang didasarkan pada prosedur audit internal pada pembelian. Berdasarkan hasil audit operasional pada fungsi penjualan yang telah dilaksanakan di PT Mirota Indah Indonesia, penulis menarik kesimpulan bahwa peranan audit operasional dalam meningkatkan efektifitas penjualan sudah berperan secara efektif, efisien, dan ekonomis. Hal ini dapat dilihat dari hasil *check list* untuk seluruh program audit yang terbagi kedalam kelompok efektif, efisien, dan ekonomis, yang mana jumlah jawaban “Ya” lebih besar dari jawaban “Tidak”. Secara keseluruhan aktivitas penjualan telah dilaksanakan sesuai dengan prosedur perusahaan walaupun masih terdapat beberapa hal yang perlu diperbaiki oleh perusahaan.

**Kata Kunci : Audit Internal, Audit Operasional, fungsi penjualan, efektifitas, efisien,ekonomis, aktivitas penjualan**

**PERANAN AUDIT OPERASIONAL DALAM  
MENINGKATKAN EFEKTIFITAS PENJUALAN  
(study kasus pada PT Mirota Indah Indonesia)**

**Oleh :**

**Beny satria**

**15051269**

**Abstract**

Sales are the company's operational activities in order to obtain income by selling goods or services produced or purchased by the company. Sales are also an important aspect in a company both service companies and trading companies to achieve the main goal of obtaining maximum profit. This type of research is a case study. Data obtained by observing, interviewing, combining red-flags and risk worksheet tables, check lists and documentation. The analysis used in this research is analytical descriptive based on internal audit procedures on purchases. Based on the results of operational audits on the sales function that has been carried out at PT Mirota Indah Indonesia, the authors draw the conclusion that the role of operational audits in increasing sales effectiveness has played an effective, efficient, and economical role. This can be seen from the results of the check list for all audit programs divided into effective, efficient and economical groups, where the number of "Yes" answers is greater than the "No" answer. Overall sales activities have been carried out in accordance with company procedures although there are still a number of things that need to be improved by the company.

**Keywords:** Internal Audit, Operational Audit, sales function, effectiveness, efficient, economical, sales activities