**PERANAN AUDIT DALAM MENINGKATKAN EFEKTIFTAS PENJUALAN**

**(Studi kasus PT Mirota Indah Indonesia)**

**Beny satria, [ Hasim As,ari,SE.,M.M ]**

Program Studi Akuntansi Universitas Mercu Buana Yogyakarta

benysatria45@gmail.com

*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 activitie****s***

***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*

**PENDAHULUAN**

* 1. **Latar Belakang Masalah**

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. Pengelolaan penjualan yang kurang baik akan merugikan perusahaan karena dapat berimbas pada perolehan laba. Dan pada akhirnya kerugian tersebut dapat mengurangi pendapatan. Dalam memasuki era perdagangan bebas, persaingan di dunia usaha kini semakin ketat yang menuntut setiap perusahaan memiliki strategi dan klasifikasi yang baik disertai dengan keunggulan bersaing dalam dunia usaha. Hal tersebut merupakan tantangan bagi Indonesia. Dengan diterapkannya audit operasional ini, maka auditor dapat melihat sejauh mana yang sedang terpuruk di segala bidang termasuk bidang ekonomi. Masalah yang ditimbulkan antara lain yaitu bertambahnya jumlah pengangguran karena lapangan pekerjaan yang semakin hari semakin terbatas. Terjadinya keterbatasan lapangan pekerjaanini disebabkan karena perusahaan-perusahaan yang ada tidak mampu bertahan menghadapi persaingan yang semakin ketat dan adanya keterhambatan laju operasional karena tidak bisa mempertahankan eksistensi perusahaannya. Saat ini semakin banyak perusahaan yang bergerak di bidang perdagangan, antara lain yaitu suatu perusahaan yang memiliki produk atau jasa yang akan dijual. Dengan alasan perdagangan yang akan dilaksanakan mampu memberikan prospek yang baik, tujuannya untuk mencapai keuntungan dari hasil perdagangan. Walaupun pada kenyataannya banyak dari mereka yang mengalami kegagalan dalam melaksanakan kegiatan operasionalnya. Banyak yang berpendapat bahwa kegagalan tersebut disebabkan oleh keadaan ekonomi di Indonesia yang belum stabil, persaingan usaha yang semakin keras dan perkembangan teknologi yang semakin pesat. Padahal kegagalan tersebut disebabkan oleh perusahaan yang tidak mengetahui bagaimana cara untuk dapat bersaing dengan perusahaan lain dan tidak mengikuti perkembangan dunia usaha yang terjadi pada saat ini. Keberhasilan suatu perusahaan dalam mendapatkan keuntungan yang maksimal tidak terlepas dari adanya pengendalian yang efektif atas semua kegiatan yang ada dalam perusahaan, oleh sebab itu perusahaan harus berusaha menghindari pemborosan dalam hal-hal yang dapat membawa kerugian dalam perusahaan itu sendiri. Pada kenyataannya untuk meraih keefektifan dalam suatu penjualan tidaklah mudah karena seringkali adanya rintangan, kecurangan maupun kesalahan yang menghambat aktivitas operasional didalam suatu perusahaan.Audit operasional sebagai bagian dari fungsi pengendalian yang merupakan alat bantu manajemen untuk mengurangi terjadinya pemborosan juga untuk mengukur dan mengevaluasi kegiatan-kegiatan yang telah dilaksanakan oleh perusahaan tersebut. Sedangkan tujuannya adalah untuk menilai apakah kegiatan operasional telah dilaksanakan sebagaimana mestinya, maka auditor akan memberikan pendapat atau saran agar perusahaan menjadi lebih baik di masa yang akan datang. Pada umumnya keefektifan adalah suatu hal yang harus terpenuhi dalam perusahaan. Tetapi pada kenyataannya didalam suatu perusahaan untuk bisa meraih keefektifan dalam bagian penjualan tidaklah mudah.Seringkali perusahaan mengalami banyak masalah yang menjadi faktor utama penghambat aktivitas operasional suatu perusahaan. Penjualan yang efektif dapat dilihat dari tercapainya setiap perencanaan kegiatan penjualan pada target yang sudah ditentukan sebelumnya. Misalnya saja target penjualan bulanan maupun tahunan. Pencapaian target juga didukung dengan adanya promosi yang dilakukan oleh bagian salesman untuk memasarkan produk sehingga produk yang dipasarkan bisa terjual. Aktivitas penjualan biasanya meliputi kegiatan-kegiatan yang berhubungan dengan penjualan barang. Bagian penjualan barang dilakukan dengan memperkenalkan produk- produk perusahaan kepada pelanggan dan melakukan penawaran tersebut kepada pelanggan dengan strategi penjualan dengan tujuan meningkatkan jumlah pelanggan dan kepuasan pelanggannya sehingga target pernjualan dapa dicapai. pemeriksaan operasional dan memberikan masukan serta saran guna meningkatkan efektivitas kegiatan penjualan.

Menurut pendapat saya, suatu hal yang harus terpenuhi dalam perusahaan Mirota Indah Indonesia untuk bisa meraih keefektifan dalam bagian penjualan, entah itu dari pihak marketing ataupun dari produksi dan teknisi tidaklah mudah. Seringkali banyak rintangan atau kendala, seperti produksi roti belum matang saat mau dikirim ke pelanggan juga terkadang devisi packing roti yang belum selesai packingnya, alhasil pengiriman roti jadi kesiangan padahal harus berangakat pagi dan ada lagi kecurangan atau kesalahan yang menghambat aktivitas operasional di perusahaan.

Di perusahaan menggunakan audit operasional, sehingga pengauditan dapat memaksimalkan penjualan perusahaan itu sendiri. Dalam melaksanakan pemeriksaan, auditor harus memiliki sikap independen. Berdasarkan uraian di atas, maka penulis terinspirasi untuk melakukan penelitian dengan mengambil judul, **Peranan audit operasional dalam meningkatkan efektivitas penjualan pada PT MIROTA INDAH INDONESIA**

* 1. **Tujuan Penelitian**

**Tujuan Penelitian** :

Untuk mengetahui peranan audit operasional dalam meningkatkan efektivitas penjualan di Mirota Indah Indonesia.

**1.3 Manfaat Penelitian**

a. Bagi penulis bermamfaat untuk menambah pengetahuan tentang bagaimana peranan audit operasional dalam meningkatkan efektivitas penjualan di Mirota indah indonesia.

b. Sebagai masukan bagi pihak manajemen Mirota indah indonesia dalam pelaksanaan audit operasional dalam meningkatkan efektivitas penjualan.

c. Dapat menjadi referensi bagi peneliti lainnya yang berkeinginan untuk melakukan penelitian dan pembahasan terhadap masalah yang sama dimasa yang akan datang.

Tinjauan Pustaka

**2.1. Pengertian peranan**

Pengertian peranan menurut komaruddin (2005:768)

a. Bagian tugas utama yang harus dilakukan oleh seseorang dalam manjemen.

b. Pola perilaku yang utama di harapkan dapat menyertai suatu status.

c. Bagian atau fungsi seseorang dalam kelompok atau pranata.

d. Fungsi yang diharapkan dari seseorang atau menjadi karakteristik yang ada padanya.

e. Fungsi setiap variabel hubungan sebab akibat.

Defenisi tersebut akan memberikan petunjuk bahwa yang melakukan peranan adalah suatu yang nyata atau konkrit bukan suatu yang abstrak jadi maksud dari skripsi ini adalah untuk mempelajari sejauh mana peranan audit operasional dalam meningkatkan efektivitas kegiatan penjualan.

**2.2. Pengertian Auditing**

Merupakan suatu tindakan yang membandingkan antara fakta atau keadaan yang sebenarnya (kondisi) dengan keadaan yang seharusnya ada (kriteria). Menurut Randal, dkk (2011:4), mendefinisikan auditing sebagai: “Pengumpulan dan evaluasian bukti mengenai informasi untuk menentukan dan melaporkan derajat kesesuaian antara informasi tesebut dengan kriteria yang telah ditetapkan. Audit harus dilakukan oleh orang yang kompeten dan independen”.

Definisi auditing tersebut memiliki unsur-unsur penting yang diuraikan sebagai berikut:

1. Informasi dan kriteria yang telah ditetapkan.

Untuk melakukan auditing harus tersedia informasi dalam bentuk yang dapat diverifikasi dan beberapa standar (kriteria) yang dapat digunakan auditor untuk mengevaluasi informasi tersebut. kriteria untuk mengevaluasi informasi juga bervariasi, tergantung pada informasi yang sedang diaudit

2. Mengumpulkan dan mengevaluasi bukti.

Bukti adalah setiap informasi yang digunakan auditor untuk menentukan apakah informasi yang diaudit dinyatakan sesuai dengan kriteria yang telah ditetapkan. Kompeten dan independen. Auditor harus memiliki kualifikasi untuk memahami kriteria yang digunakan dan harus kompeten untuk mengetahui jenis serta jumlah bukti yang akan dikumpulkan guna mencapai kesimpulan yang tepat setelah memeriksa bukti tersebut. Para auditor berusaha keras mempertahankan tingkat indepedensi yang tinggi untuk menjaga kepercayaan para pemakai yang mengandalkan laporan mereka.

3. Pelaporan.

Laporan seperti ini, memiliki sifat yang berbeda-beda, tetapi semuanya harus memberitahukan kepada para pembaca tentang derajat kesesuaian antara informasi dengan kriteria yang telah ditetapkan.

**2.6 Penelitian Terdahulu**

1. **Penelitian Terdahulu**

Proses pertama yang akan dilakukan pada penelitian ini adalah melaksanakan survei pendahuluan pada fungsi penjualan untuk melihat karakteristik, struktur, dan fungsi penjualan sebagai pemahaman awal.Tahap selanjutnya yaitu mengamati aktivitas penjualan yang terjadi dalam perusahaan lalu dibandingkan dengan prosedur/ kebijakan penjualan secara umum. Berdasarkan tahap tersebut, kemudian dilakukan proses audit operasional dengan mengamati aktivitas penjualan yang ada dalam perusahaan. Hasil dari proses audit ini berupa bukti atau temuan audit yang kemudian dibuat dalam bentuk laporan. Dalam laporan hasil audit akan diberikan rekomendasi guna perbaikan pada fungsi penjualan.

* 1. **Pengembangan Hipotesis**

Kerangka berfikir ini menggambarkan pola audit yang akan dilakukan oleh penulis. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui hasil audit dengan menilai tingkat efektivitas, efisiensi, dan keekonomisan pada pembelian bahan baku makanan yang ada di Rumah Makan Ayam Geprek dan Susu (PREKSU) dan memberikan rekomendasi sebagai langkah langkah perbaikan apabila masih terdapat kelemahan-kelemahan disetiap program yang diaudit. Dalam penelitian ini penulis akan memulai dengan :

1. Melakukan pengidentifikasian risiko yang ada pada fungsi pembelian bahan baku makanan .Pengidentifikasian ini bertujuan untuk mengetahui pada bagian mana yang harus ditekankan pada saat pelaksanaan rencana audit internal tanpa menghilangkan perhatian pada risiko-risiko yang lainnya.
2. Proses audit internal untuk mendapatkan data sesuai yang dibutuhkan. Hal yang harus dilakukan adalah menganalisa dan mengevaluasi hasil yang diperoleh dengan melihat pembelian yang terjadi dalam organisasi lalu disesuaikan atau dicocokkan dengan *Standar Operating Procedure* (SOP) apabila organisasi memiliki SOP atau dicocokkan dengan kriteria yang telah ditentukan untuk kemudian memberikan laporan kepada manajemen terkait.
3. Pelaporan yang diberikan memuat hasil terhadap kegiatan audit yang telah dilakukan

Apabila ada penyimpangan atau kelemahan-kelemahan pada hasil proses audit, penulis akan memberikan rekomendasi untuk perbaikan pada aktivitas yang dijalankan di restoran.

Berikut ini merupakan gambaran alur proses berfikir dalam penelitian

1. **METODE PENELITIAN**

**3.1 Jenis dan Sumber Data**

Data adalah informasi yang diperoleh peneliti untuk diolah dalam pembahasan dan akan menghasilkan sebuah kesimpulan dalam penelitian ini. Sumber data yang digunakan dalam penyusunan penelitian ini adalah Data Kualitatif yaitu data yang dinyatakan dalam bentuk kata, kalimat, dan gambar. Berupa pengertian peranan dan kinerja, serta hasil wawancara dan observasi tentang penerapan akuntansi lingkungan berupa identifikasi, pengakuan, dan pengukuran yang ada di Mirota Indah Indonesia. Sumber data dalam penelitian adalah subjek darimana data dapat diperoleh (Arikunto, 2005). Penelitian ini menggunakan sumber data primer dan sumber data sekunder yang didapatkan dengan berbagai metode pengumpulan data.

Menurut Sekaran (2009:77) data primer adalah data yang dikumpulkan untuk penelitian dari tempat actual terjadinya peristiwa tersebut.

1. Dalam penelitian ini data primer adalah data yang didapat dengan pengamatan dan wawancara secara langsung terhadap karyawan dan warga sekitar perusahaan beroperasi. Data primer yang diambil adalah data yang menerangkan bagaimana persepsi karyawan perusahaan dan masyarakat sekitar terhadap penerapan audit opersional dalam meningkatkan efektifitas penjualan yang dilakukan oleh perusahaan.

2. Sedangkan Data sekunder adalah data yang diperoleh dari kepustakaan dilakukan dengan mencari kerangka referensi dan landasan teori baik dalam baku, peraturan-peraturan, maupun sumber-sumber lainnya yang relevan.

**3.2 Metode Pengumpulan Data**

.Pengumpulan data dari sumber data ini dilakukan dengan cara:

Didalam pengertian psikologik, observasi atau yang disebut dengan pengamatan adalah pemusatan perhatian pada suatu objek dengan menggunakan seluruh alat indera (Arikunto, 2005). Peneliti melakukan observasi berarti peneliti secara langsung melakukan pengamatan terhadap segala aktivitas yang berkaitan dengan peranan audit opersional di Mirota Indah Indonesia.

3.3 Teknik Analisis Data

Untuk menjawab pertanyaan rumusan masalah mengenai bagaimana hasil audit operasional pada fungsi penjualan di PT Mirota Indah Indonesia, penulis perlu melakukan beberapa tahap pelaksanaan audit operasional. Tahap-tahap tersebut meliputi:

**1. Melaksanakan survei pendahuluan**

Pelaksanaan audit operasional diawali dengan studi pendahuluan pada fungsi penjualan untuk mengidentifikasi aktivitas yang memiliki potensi dilaksanakannya audit operasional. Titik awal dari studi pendahuluan ini adalah memperoleh pemahaman mengenai karakteristik perusahaan, struktur perusahaan, dan fungsi penjualan dalam perusahaan untuk memberikan pemahaman awal. Selain itu, penulis akan melihat potensi-potensi kelemahan yang dimiliki perusahaan pada fungsi penjualan. Potensi-potensi kelemahan tersebut dapat membantu untuk menyusun perencanaan audit. Analisis data yang akan dilakukan pada tahap ini adalah mendeskripsikan proses penjualan. Proses penjualan pada PT Mirota Indah Indonesia dideskripsikan berdasarkan pengamatan langsung terhadap proses penjualan dan hasil wawancara dengan staf/ bagian yang ada pada unit penjualan.

1. **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

**4.1 Melaksanakan Survei Pendahuluan**

Pada tahap survei pendahuluan ini, penulis melakukan pengamatan dan wawancara dengan manajer marketing mengenai cakupan penelitian dan sasaran yang ingin dicapai dalam penelitian. Selain itu, penulis juga mencari informasi terkait dengan proses penjualan yang terdapat di PT Mirota Indah Indonesia.

* 1. **Hasil Pembahasan**

1. Mengevaluasi Proses Audit

Berdasarkan pelaksanaan audit operasional pada program audit pencatatan penjualan, penulis tidak menemukan temuan / bukti audit yang mendukung adanya rekomendasi untuk perbaikan/ koreksi bagi perusahaan karena pengendalian internal atas aktivitas pencatatan penjualan dirasa sudah baik dan sesuai dengan prosedur/ kebijakan yang ditetapkan perusahaan. Pada proses audit operasional yang telah dilaksanakan oleh penulis di PT Mirota Indah Indonesia, kondisi yang menjadi perhatian selama proses audit pada fungsi penjualan adalah tidak adanya SOP/ prosedur tertulis yang dibuat oleh perusahaan untuk aktivitas penjualan. Prosedur/ kebijakan yang telah ditetapkan perusahaan dilaksanakan oleh manajer marketing secara lisan. Tidak adanya pembagian tugas, wewenang dan tanggung jawab pada bagian penjualan dan pemasaran. Rapat evaluasi yang diadakan oleh perusahaan terkait aktivitas penjualan tidak dilaksanakan secara rutin/ berkala. Selain itu, daftar harga dan pedoman pemberian potongan tidak dibuat secara tertulis dan surat order penjualan tidak diberi nomor urut tercetak.

1. Melaporkan Hasil Audit

Audit Operasional bertujuan untuk membantu perusahaan menilai tingkat efektivitas, efisiensi, dan ekonomisasi pada fungsi penjualan serta memberikan rekomendasi perbaikan atas pengelolaan berbagai aktivitas yang dimiliki perusahaan.Berdasarkan hasil pelaksanaan audit pada fungsi penjualan, maka dapat disimpulkan bahwa aktivitas pada fungsi penjualan di PT Mirota Indah Indonesia secara umum sudah dilaksanakan sesuai dengan indikator penentuan efektif, efisien, dan ekonomis. Berikut ini dijabarkan hasil dari penerapan 3E pada perusahaan yaitu:

1. Efektif Pada keempat program audit yang telah dilaksananakan di PT Mirota Indah Indonesia untuk kelompok efektif, dihasilkan jawaban “Ya” sebanyak 8 jawaban yang mana lebih besar dari jawaban “Tidak” yaitu sebanyak 1 jawaban dari total 9 pernyataan. Fungsi penjualan dapat dikatakan efektif karena dalam aktivitas penjualan yang terjadi sudah sesuai dengan prosedur dan kriteria yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Terdapat pembagian tugas pada bagian penjualan dengan tujuan untuk memberikan kemudahan dan kenyamanan bagi customer. Terjalinnya hubungan dan komunikasi yang baik antara karyawan bagian penjualan dengan bagian lain untuk mendukung kelancaran operasi perusahaan.
2. **KESIMPULAN DAN KETERBATASAN**
   1. **Kesimpulan**

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.

Dalam proses pelaksanaan audit operasional pada fungsi penjualan, penulis memiliki keterbatasan yaitu:

1. Penulis tidak mendapat akses penuh untuk mengamati laporan penjualan.

1. Saran

Berikut ini merupakan saran yang dapat diberikan oleh penulis:

1. PT Mirota Indah Indonesia :

a. Setiap departemen/ divisi memiliki *Standard Operational Procedure* (SOP) tertulis yang rinci atau *detail* sesuai dengan kondisi perusahaan.

b. Dibuatnya daftar harga dan pedoman pemberian potongan harga secara tertulis.

c. Dilaksanakannya rapat evaluasi atas penjualan secara rutin/berkala.

2. Penelitian selanjutnya:

a. Penulis berharap pada penelitian selanjutnya, responden yang dapat diwawancarai merupakan seluruh karyawan pada divisi/ bagian yang terkait dengan topik penelitian.

b. Pada pelaksanaan audit dapat dilakukan penelusuran secara langsung atas dokumen atau bukti audit.

c. Dalam menggunakan indikator penentuan, peneliti selanjutnya diharapkan membuat indikator penentuan efektif, efisien, dan ekonomis secara rinci sehingga hasil penelitian mudah dipahami oleh pembaca.

**REFERENSI**

Agoes, Sukrisno. 2007. *Auditing (Pemeriksaan Akuntan) oleh Kantor Akuntan Publik*. Jilid I, Jakarta : Lembaga Penerbit Universitas Indonesia.

Agoes, Sukrisno dan Jan hoesada. 2012. *Bunga Rampai Auditing*: Edisi 2 Jakarta : Salemba Empat.

Agoes, Sukrisno. 2017. AUDITING : *Petunjuk Praktis Pemeriksaan Akuntan oleh Akuntan Publik*. Edisi 5. Jakarta: Salemba Empat.

Amin Widjaja Tunggal, 2012*, Audit kecurangan dan akuntansi forensik*, Harvarindo, Jakarta.

Arens, Alvin A, Randal J. Elder dan Mark S. Beasly. 2014. *Auditing and Assurance Services,* Edisi 15. Jakarta: Erlangga.

Arikunto, Suharsimi. 2006. *Prosedur Penelitian Suatu Penelitian: Suatu Pendekatan Praktik*. Edisi Revisi VI. Jakarta PT Rineka Cipta.

Bayangkara, IBK. 2015. *Audit Manajemen: Prosedur dan Implementasi.*Edisi 2.Jakarta: Salemba Empat.

Bayangkara, IBK. 2008. *Audit Manajemen Prosedur dan Implementasi*. Jakarta: Salemba Empat.

Boynton, Wiliam C, Raymond N Jonhson dan Walter G Kell. 2003. *Modern Auditing.* Edisi Ketujuh Jakarta: Erlangga

Iriyadi, 2004, *Evaluasi Atas Prosedur Pemeriksaan Operasional dalam Meningkatkan Efektifitas Pengendalian Intern Penjualan,* Jurnal Ilmiah Ranggading Vol.4, No.1, April.

Mardiasmo .2005. *Akuntansi Sektor Publik*.Yogyakarta: Andi Publisher.

Sawyer.2005. *Sawyer’sInternal Auditing*. Jakarta: Salemba Empat.

Swastha.(2009). *Manajemen Penjualan*. Yogyakarta.

Tunggal, A. W. 2001. *Audit Operasional (Suatu Pengantar).* Jakarta: Harvarindo.

Widjayanto, 2006:ii-iii, *Pemeriksaan atas Kegiatan Produksi, Penjualan dan Investasi* Jakarta, Bandung, Semarang.