

**PEMERIKSAAN TERHADAP AKTIVITAS PENJUALAN PADA
USAHA
KATERING SHANDY'S**



SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi sebagian dari syarat memperoleh gelar
Sarjana Akuntansi

**Oleh:
Benedictus Bryan
6041801048**

**UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM SARJANA AKUNTANSI**

Terakreditasi oleh BAN-PT No. 1789/SK/BAN-PT/Akred/S/VII/2018

BANDUNG

2022

***INSPECTION OF SALES ACTIVITIES AT SHANDY'S CATERING
BUSINESS***



UNDERGRADUATE THESIS

*Submitted to complete part of the requirements
for Bachelor's Degree in Accounting*

By:

Benedictus Bryan

6041801048

PARAHYANGAN CATHOLIC UNIVERSITY

FACULTY OF ECONOMICS

PROGRAM IN ACCOUNTING

Accredited by National Accreditation Agency

No. 1789/SK/BAN-PT/Akred/S/VII/2018

BANDUNG

2022

**UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM SARJANA AKUNTANSI**



**PEMERIKSAAN TERHADAP AKTIVITAS PENJUALAN PADA
USAHA KATERING SHANDY'S**

Oleh:
Benedictus Bryan
6041801048

PERSETUJUAN SKRIPSI

Bandung, Juli 2022

Ketua Program Sarjana Akuntansi,

Felisia, SE., AMA., M.Ak., CMA.

Pembimbing Skripsi

Prof. Dr. Hamfri Djajadikerta, Drs., Ak., M.M., CMA.

PERNYATAAN

Saya yang bertanda-tangan di bawah ini,

Nama : Benedictus Bryan
Tempat, tanggal lahir : Jakarta 19, Agustus 2000
NPM : 6041801048
Program studi : Akuntansi
Jenis Naskah : Skripsi

Menyatakan bahwa skripsi dengan judul:

PEMERIKSAAN TERHADAP AKTIVITAS PENJUALAN PADA USAHA KATERING SHANDY'S

Dengan,

Pembimbing : Prof. Dr. Hamfri Djajadikerta, Drs., Ak., M.M., CMA.

Adalah benar-benar karya tulis saya sendiri;

1. Apa pun yang tertuang sebagai bagian atau seluruh isi karya tulis saya tersebut di atas dan merupakan karya orang lain (termasuk tapi tidak terbatas pada buku, makalah, surat kabar, internet, materi perkuliahan, karya tulis mahasiswa lain), telah dengan selayaknya saya kutip, sadur atau tafsir dan jelas telah saya ungkap dan tandai.
2. Bahwa tindakan melanggar hak cipta dan yang disebut, plagiat (Plagiarism) merupakan pelanggaran akademik yang sanksinya dapat berupa peniadaan pengakuan atas karya ilmiah dan kehilangan hak kesarjanaan.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan penuh kesadaran dan tanpa paksaan oleh pihak mana pun.

Pasal 25 Ayat (2) UU No.20 Tahun 2003: Lulusan perguruan tinggi yang karya ilmiahnya digunakan untuk memperoleh gelar akademik profesi, atau vokasi terbukti merupakan jiplakan dicabut gelarnya. Pasal 70 Lulusan yang karya ilmiah yang digunakannya untuk mendapatkan gelar akademik, profesi, atau vokasi sebagaimana dimaksud dalam Pasal 25 Ayat (2) terbukti merupakan jiplakan dipidana dengan pidana perkara paling lama dua tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp. 200 juta.

Bandung,

Dinyatakan tanggal : 22 Juli 2022

Pembuat pernyataan :



(Benedictus Bryan)

ABSTRAK

Makanan merupakan salah satu faktor penting yang kita butuhkan dalam kehidupan. Kita harus mengonsumsi makanan yang bergizi sehingga kesehatan kita dapat terjaga terutama dalam keadaan Covid-19. Perusahaan-perusahaan yang biasanya menyediakan makanan-makanan tersebut merupakan perusahaan kuliner. Terdapat banyak sekali karakteristik yang ada dalam usaha kuliner sehingga tiap pengusaha kuliner harus memiliki keunikannya masing-masing sehingga dapat terus bertahan dalam industri kuliner ini. Dalam kegiatan usaha, keuntungan merupakan faktor yang cukup penting sehingga kegiatan operasi yang ada harus berjalan dengan baik. Salah satu kegiatan yang berpengaruh dalam memperoleh keuntungan adalah aktivitas penjualan.

Aktivitas penjualan merupakan suatu kegiatan penting dikarenakan melalui aktivitas ini perusahaan dapat memperoleh pemasukan dan keuntungan. Aktivitas penjualan yang tidak efektif dan efisien dapat mengakibatkan dampak yang buruk bagi perusahaan, sehingga diperlukan pemeriksaan operasional untuk meningkatkan efektivitas dan efisiensi pada aktivitas penjualan perusahaan. Fungsi yang dapat diperoleh dengan pemeriksaan ini adalah perusahaan akan mengetahui kelemahan-kelemahan yang ada di perusahaan serta rekomendasi apa yang dapat dilakukan untuk mencegah ataupun mengurangi kelemahan tersebut.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah studi deskriptif dengan menggunakan data primer dari observasi dan wawancara sementara data sekunder didapatkan dari jurnal dan buku sebagai sumber informasi. Teknik pengumpulan data yang dilakukan adalah dengan menggunakan studi kepustakaan dan studi lapangan. Melalui metode penelitian yang dilakukan, akan diidentifikasi kelemahan-kelemahan yang terdapat dalam perusahaan serta hasil yang diberikan berupa saran atau masukan kepada perusahaan untuk mencegah atau memperbaiki kelemahan tersebut.

Berdasarkan hasil pemeriksaan operasional ditemukan beberapa kelemahan pada kebijakan dan proses operasi yang dimiliki perusahaan. Kelemahan ini sudah dibentuk menjadi empat temuan yaitu dokumen terkait aktivitas penjualan belum lengkap dan efektif, kurangnya tenaga kerja dan fasilitas penjualan, pembagian tugas belum berjalan dengan baik, dan belum ada kebijakan khusus yang dibutuhkan pada beberapa aktivitas penjualan. Melalui pemeriksaan operasional yang dilakukan, terdapat beberapa saran dan masukan yang diperoleh yaitu pembuatan format *sales order* yang lebih baik serta menyediakan dokumen pencatatan persediaan, mengalokasikan tenaga kerja pada bagian yang dibutuhkan, melakukan pemeriksaan kendaraan secara rutin, masukan mengenai pembagian tugas yang lebih efektif dan efisien, dan masukan mengenai beberapa kebijakan yang harus dapat diterapkan dalam aktivitas penjualan.

Kata kunci: Pemeriksaan operasional, Aktivitas Penjualan, Efisien

ABSTRACT

Food is one of the important factors we need in life. We must consume nutritious food so that our health can be maintained, especially in the state of Covid-19. The companies that usually provide these foods are culinary companies. There are so many characteristics that exist in the culinary business that each culinary entrepreneur must have their own uniqueness so that they can continue to survive in this culinary industry. In business activities, profit is a factor that is quite important so that existing operating activities must run well. One of the influential activities in obtaining profits is sales activities.

Sales activity is an important activity because through this activity the company can get income and profits. Ineffective and efficient sales activities can have a bad impact on the company, sooperational checks are needed to increase the effectiveness and efficiency of the company's sales activities. The function that can be obtained with this examination is that the company will find out the weaknesses that exist in the company and what recommendations can be done to prevent or reduce these weaknesses.

The method used in this study is a descriptive study using primary data from observations and interviews while secondary data is obtained from journals and books as a source of information. The data collection technique carried out is to use literature studies and field studies. Through the research method carried out, weaknesses contained in the company will be identified as well as the results given in the form of advice or input to the company to prevent or correct these weaknesses.

Based on the results of the operational examination, several weaknesses were found in the company's policies and operating processes. This weakness has been formed into four findings, namely documents related to sales activities are incomplete and effective, lack of labor and sales facilities, the division of tasks has not gone well, and there are no specific policies needed on some sales activities. Through the operational inspection carried out, there are several suggestions and inputs obtained, namely making a better sales order format and providing inventory recording documents, allocating manpower in the required section, conducting regular vehicle inspections, input on a more effective and efficient distribution of tasks, and input on several policies that must be implemented in sales activities.

Keywords: Operational check, Sales Activity, Efficient

KATA PENGANTAR

Puji Syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa karena atas berkat dan bimbingan-NYA, penulis dapat menyelesaikan skripsi berjudul “Pemeriksaan Terhadap Aktivitas Penjualan Pada Usaha Katering Shandy’s” dengan tepat waktu. Penelitian skripsi ini diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Akuntansi pada Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Katolik Parahyangan.

Peneliti juga tidak lupa untuk mengucapkan terimakasih kepada pihak yang membantu, mendoakan, dan mendukung peneliti dari awal perkuliahan hingga penulisan skripsi ini selesai. Maka dari itu, peneliti mengucapkan terima kasih kepada:

1. Orang tua dan almarhum nenek penulis yang selalu berdoa dan mendukung penulis dalam segala keadaan ketika mengerjakan skripsi
2. Bapak Prof. Dr. Hamfri Djajadikerta, Drs., Ak., M.M., CMA. selaku dosen pembimbing penulis yang telah meluangkan waktu ditengah kesibukannya untuk membimbing penulis dari awal penyusunan skripsi hingga selesai dengan tepat waktu.
3. Ibu Felisia, SE., AMA., M.Ak., CMA. selaku Ketua Program Studi Akuntansi Universitas Katolik Parahyangan.
4. Bapak Samuel Wirawan, SE., MM., Ak., selaku dosen audit manajemen yang sudah memberikan pengajaran mengenai penelitian yang dilakukan mengenai audit manajemen.
5. Seluruh dosen Universitas Katolik Parahyangan Fakultas Ekonomi yang telah memberikan banyak pengajaran kepada penulis mengenai ilmu-ilmu yang ada di bidang ekonomi.
6. Dosen penguji yang selama sidang sudah memberi saran dan masukan kepada peneliti agar skripsi ini menjadi lebih baik.
7. Ibu Chenita selaku *owner* yang sudah mengizinkan penulis untuk menggunakan usaha yang dimiliki sebagai objek penelitian.
8. Seluruh karyawan dari Katering Shandy’s yang sudah memberikan waktu untuk diwawancara meskipun dalam kondisi lelah.
9. Ivan Hardy selaku teman baik penulis yang selalu mendukung penulis dalam keadaan sesulit apapun.
10. Teman-teman seperjuangan dalam pengerjaan skripsi (Kenni, Pascal, Adit. Michelle, Michael, dan seluruh teman satu bimbingan).
11. Ring 1 PATHS VII yang sama-sama berjuang dalam menjalankan kegiatan yang sangat berharga bagi penulis.

12. Teman teman sepermainan penulis yang menemani penulis menjalani kehidupan perkuliahan (Jonathan, Giovan, Bas, Felix, dan Jovan).

13. Teman SMA (Caroline) yang berjurusan sama dan memberi masukan-masukan dan saran pada penulis dalam penyelesaian skripsi.

Peneliti menyadari bahwa ada dalam penulisan skripsi ini masih jauh dari kata yang dibilang sempurna dan masih terdapat banyak kesalahan, oleh karena itu penulis menerima segala bentuk kritik dan saran dari pembaca sebagai manfaat bagi peneliti. Penulis juga meminta maaf atas kekurangan-kekurangan tersebut. Semoga skripsi ini dapat membantu dan bermanfaat bagi pembaca.

Bandung, Juli 2022

Penulis,

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Benedictus Bryan', written in a cursive style.

Benedictus Bryan

DAFTAR ISI

ABSTRAK	v
ABSTRACT	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
BAB 1 PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang Penelitian	1
1.2. Rumusan Masalah Penelitian	2
1.3. Tujuan Penelitian	2
1.4. Kegunaan Penelitian.....	3
1.5. Kerangka Pemikiran.....	3
BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA	6
2.1. Pemeriksaan	6
2.1.1. Pengertian Pemeriksaan	6
2.1.2. Jenis-Jenis Pemeriksaan.....	6
2.2. Pemeriksaan Operasional	7
2.2.1. Pengertian Pemeriksaan Operasional.....	8
2.2.2. Tujuan Pemeriksaan Operasional.....	8
2.2.3. Tahap-Tahap Pemeriksaan Operasional.....	9
2.3. Efektivitas, Ekonomis, dan Efisiensi	13
2.3.1. Pengertian Efektivitas	13
2.3.2. Pengertian Ekonomis	13
2.3.3. Pengertian Efisiensi.....	13
2.4. Penjualan.....	14
2.4.1. Pengertian Penjualan.....	14
2.4.2. Tujuan Aktivitas Penjualan.....	14
2.4.3. Jenis-Jenis Aktivitas Penjualan.....	14
2.4.4. Tujuan Pemeriksaan Operasional pada Penjualan	15
BAB 3 METODE DAN OBJEK PENELITIAN	17
3.1. Metode Penelitian.....	17
3.1.1. Jenis Penelitian.....	17

3.1.2. Sumber Data.....	17
3.1.3. Teknik Pengumpulan Data.....	18
3.1.4. Teknik Pengolahan Data	19
3.1.5. Kerangka Penelitian	19
3.2. Objek Penelitian.....	21
3.2.1. Gambaran Umum Perusahaan.....	21
3.2.2. Struktur Organisasi	22
3.2.3. Gambaran Umum Aktivitas Penjualan	23
BAB 4 HASIL DAN PEMBAHASAN	24
4.1. Tahap <i>Planning</i> (Perencanaan)	24
4.2. Tahap <i>Work Program</i>	24
4.3. Tahap <i>Field Work</i> (Penelitian Lapangan)	29
4.3.1. Hasil Wawancara dengan <i>Owner</i>	29
4.3.2. Hasil Wawancara dengan Bagian Penerimaan Pesanan	31
4.3.3. Hasil Wawancara dengan Bagian Penerimaan Barang	32
4.3.4. Hasil Wawancara dengan Bagian Penagihan Pembayaran	33
4.3.5. Hasil Wawancara dengan Bagian Penerimaan Kas	34
4.3.6. Hasil Wawancara dengan Kepala Dapur	35
4.3.7. Observasi Aktivitas Penjualan Katering Shandy's	36
4.3.8. Hasil Analisis Data.....	38
4.4. Tahap <i>Development of Findings and Recommendations</i> (Pengembangan Temuan dan Rekomendasi).....	41
4.5. Kegunaan Pemeriksaan Operasional pada Aktivitas Penjualan Katering Shandy's	47
BAB 5 KESIMPULAN DAN SARAN	49
5.1. Kesimpulan	49
5.2. Saran.....	51
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	
RIWAYAT HIDUP PENULIS	

DAFTAR TABEL

Tabel 4. 1. Total Penjualan Kuartal 1 & 2 Tahun 2022	38
Tabel 4. 2. Pendapatan yang Hilang pada Penjualan Nasi Box	39
Tabel 4. 3. Pendapatan yang Hilang pada Penjualan Paket Makan Siang	40
Tabel 4. 4. Presentase yang Hilang pada Pendapatan	41

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1. Bagan Kerangka Pemikiran	4
Gambar 3. 1. Kerangka Penelitian	20
Gambar 3. 2. Struktur Organisasi	22

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1. Hasil Wawancara dengan *owner*
- Lampiran 2. Hasil Wawancara dengan bagian Penerimaan pesanan
- Lampiran 3. Hasil Wawancara dengan bagian Pengiriman barang
- Lampiran 4. Hasil Wawancara dengan bagian Penagihan pembayaran
- Lampiran 5. Hasil Wawancara dengan bagian Penerimaan kas
- Lampiran 6. Hasil Wawancara dengan bagian Kepala Dapur
- Lampiran 7. Hasil Observasi
- Lampiran 8. Dokumen *Sales Order* rekomendasi Penulis
- Lampiran 9. Dokumen Pencatatan Persediaan dan *Bill of Material* rekomendasi Penulis

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Penelitian

Dengan melihat kondisi lingkungan sekarang yang kurang baik, makanan merupakan faktor yang cukup penting untuk menjaga kesehatan dan juga keberlangsungan hidup. Kita harus mengkonsumsi makanan yang bergizi dan bersih sehingga kesehatan kita dapat tetap terjaga.

Salah satu usaha yang memproduksi makanan yang bergizi, bersih, dan sehat adalah usaha katering. Dalam beberapa waktu ini banyak orang yang lebih memilih untuk membeli makanan yang ada pada usaha katering daripada membeli makanan pada restoran–restoran dan usaha-usaha kuliner cepat saji lainnya. Usaha katering merupakan salah satu usaha kuliner yang memiliki cakupan penjualan yang cukup luas. Oleh karena itu, harus diberlakukannya pemeriksaan operasional pada usaha katering. Salah satu kegiatan pemeriksaan operasional yang dapat kita lakukan adalah dengan melakukan pemeriksaan pada aktivitas penjualan yang ada dalam siklus penjualan barang yang terjadi selama produk dijual.

Kegiatan operasional yang dilakukan sebelum dan setelah masa pandemi COVID-19 tentu saja memiliki perbedaan terutama pada bagian aktivitas penjualan. Pada masa pandemi ini banyak ketentuan baru yang harus diikuti seperti harus menjaga jarak dengan sesama, transaksi dilakukan secara *online*, menggunakan masker dan perlengkapan kesehatan lainnya, dsb. Oleh karena itu, perusahaan harus bisa menyesuaikan diri dengan kondisi yang mereka alami dengan memiliki siklus penjualan yang baik untuk dapat bertahan dan terus bersaing dengan perusahaan–perusahaan lainnya.

Menurut Reider (2002:39) pemeriksaan operasional adalah proses yang dilakukan untuk menganalisis aktivitas dan kegiatan operasi internal pada area yang dapat dikembangkan. Hasil yang diperoleh dari pemeriksaan operasional ini berupa data mengenai sumber daya pada perusahaan.

Usaha Katering Shandy's ini bergerak dalam industri kuliner yang menyediakan produk–produk seperti makanan dan minuman. Semua kegiatan penjualan yang dilakukan oleh katering ini ditangani langsung oleh pemiliknya. Alasan saya memilih Katering Shandy's adalah karena saya telah mengetahui perkembangan Katering Shandy's dalam waktu yang cukup lama. Ketika saya berkunjung pada Katering Shandy's saya melihat dokumen-dokumen penjualan yang dimiliki oleh Katering Shandy's masih kurang memadai. Hal ini membuat saya

termotivasi untuk melakukan pemeriksaan operasional mengenai aktivitas penjualan yang dimiliki oleh Katering Shandy's. Dalam kegiatan usaha aktivitas penjualan dari suatu perusahaan sangat penting karena tujuan dari semua kegiatan usaha adalah memperoleh keuntungan sehingga aktivitas penjualan yang terjadi haruslah dijalankan dengan baik. Dengan adanya pemeriksaan operasional pada aktivitas penjualan katering Shandy's ini diharapkan dapat menguji seberapa efektif dan efisien dari aktivitas penjualan yang terjadi pada Katering Shandy's.

Dengan dilakukannya pemeriksaan operasional pada aktivitas penjualan terutama pada bagian penerimaan pemesanan katering ini, diharapkan dapat memiliki siklus penjualan lebih efektif dan juga efisien serta memperoleh keuntungan yang maksimal. Keuntungan ini dapat diperoleh dengan memiliki struktur aktivitas penjualan yang efisien dan efektif agar perusahaan dapat menerima pelanggan yang lebih banyak dan juga penghasilan yang lebih besar.

1.2. Rumusan Masalah Penelitian

Berdasarkan latar belakang yang sudah dibuat, maka terdapat beberapa masalah yang dapat dibahas yaitu:

1. Bagaimana aktivitas penjualan yang terjadi di Katering Shandy's?
2. Apakah aktivitas penjualan di Katering Shandy's sudah terlaksana secara efektif dan efisien?
3. Apa manfaat dari pemeriksaan operasional yang dilakukan pada aktivitas penjualan Katering Shandy's?

1.3. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang sudah dijelaskan, maka tujuan penelitian yang ingin didapat adalah:

1. Dapat mengetahui aktivitas penjualan di Katering Shandy's.
2. Dapat mengetahui seberapa efektif dan efisien aktivitas penjualan di Katering Shandy's.
3. Dapat menganalisis manfaat dari pemeriksaan operasional yang dilakukan pada aktivitas penjualan Katering Shandy's.

1.4. Kegunaan Penelitian

Penelitian ini berguna bagi:

1. Penulis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan bagi penulis mengenai pemeriksaan operasional tentang aktivitas penjualan.

2. Perusahaan

Penelitian diharapkan dapat memberi informasi bagi perusahaan agar dapat mengetahui kelemahan yang ada serta bisa memberi solusi bagi perusahaan agar bisa melakukan perbaikan terhadap aktivitas penjualan menjadi lebih efektif dan efisien lagi.

3. Peneliti selanjutnya

Penelitian ini diharapkan bisa menjadi referensi bagi peneliti selanjutnya agar bisa dikembangkan terkait dengan pemeriksaan operasional tentang aktivitas penjualan yang baik.

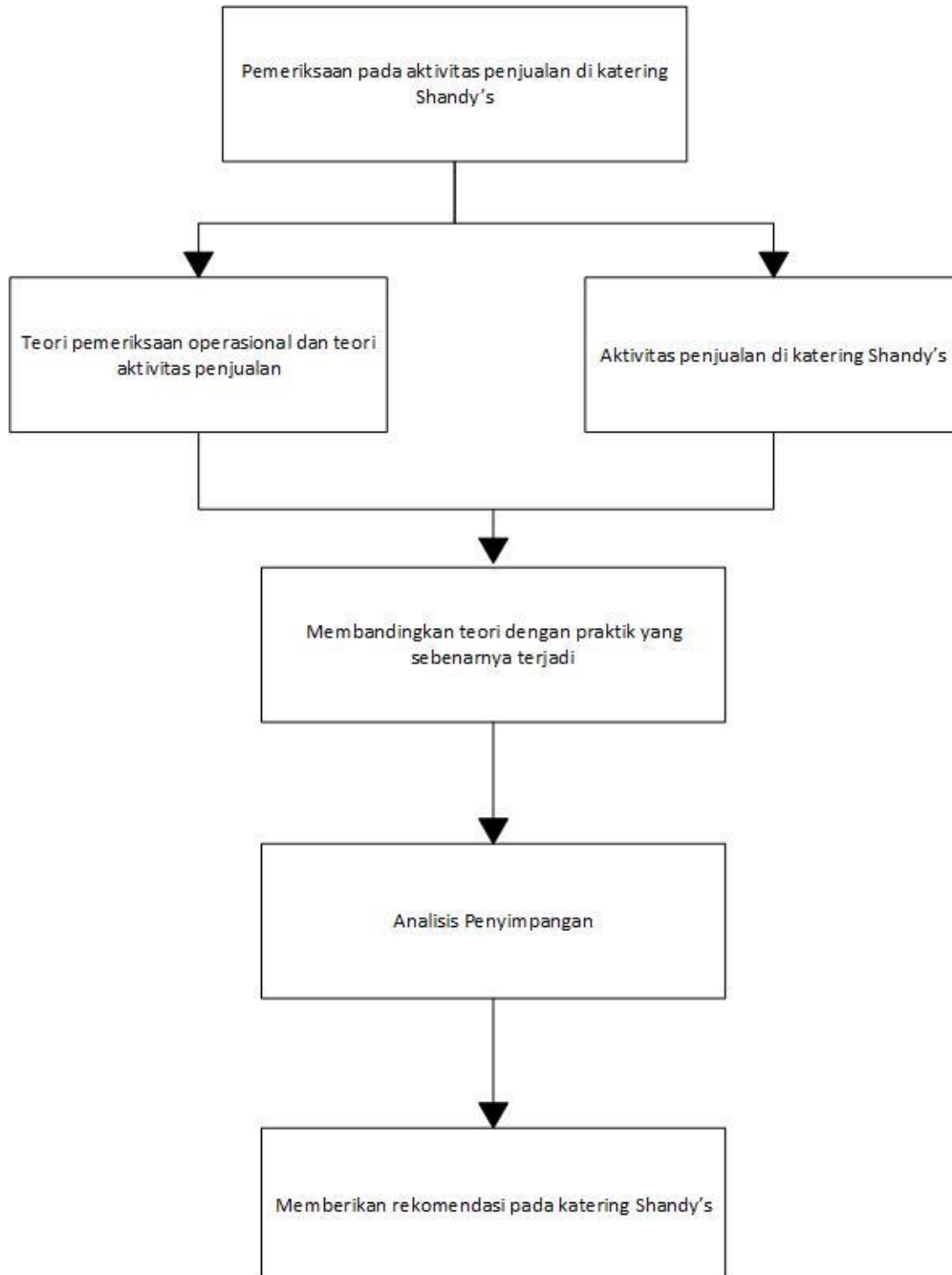
1.5. Kerangka Pemikiran

Perusahaan katering merupakan salah satu perusahaan bidang kuliner yang cukup diminati oleh banyak orang pada saat ini terutama dengan keadaan pandemi. Banyak orang yang mencari makanan sehat dan bersih daripada mencari makanan cepat saji yang biasa mereka konsumsi. Dengan melihat hal ini usaha-usaha katering harus mengembangkan potensi yang sedang mereka miliki dengan memperhatikan aktivitas dan siklus penjualan yang mereka miliki. Siklus penjualan yang terjadi dalam usaha katering seperti penerimaan pesanan, penjualan pesanan dan juga pemasaran produk. Untuk mendapatkan keuntungan yang optimal maka aktivitas penjualan yang terjadi pada usaha katering ini haruslah efektif dan efisien. Bila suatu perusahaan memiliki aktivitas penjualan yang efektif dan efisien maka perusahaan dapat memperoleh keuntungan yang besar dan juga memenangkan persaingan yang ada dengan kompetitornya yang lain. Dengan adanya masa pandemi ini banyak sekali permintaan yang terjadi dan permintaan-permintaan pesanan tersebut terjadi dalam waktu yang bersamaan yang membuat usaha-usaha katering harus dapat menyediakan permintaan-permintaan tersebut

secara baik dan juga tepat waktu. Dengan melihat hal ini, perusahaan harus dapat mengatur dan mengolah aktivitas penjualan yang mereka miliki dengan seefektif dan seefisien mungkin.

Gambar 1. 1.

Bagan Kerangka Pemikiran



Sumber: Olahan Peneliti

Kerangka pemikiran pada Gambar 1.1 berawal dari Pemeriksaan aktivitas penjualan yang dilakukan pada catering Shandy's. Menurut Kotler (2008:4) penjualan adalah

proses sosial manajerial di mana individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan, menciptakan, menawarkan dan mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain. Oleh karena itu penjualan merupakan bagian penting yang ada pada suatu perusahaan karena dapat memperoleh suatu yang bernilai (keuntungan) dari aktivitas penjualan yang dilakukan. Namun hal ini belum tentu dapat berjalan dengan baik sehingga penjualan belum dapat dilaksanakan secara efektif dan efisien. Untuk memiliki penjualan yang baik maka aktivitas penjualan yang dilakukan juga harus baik. Menurut Arens dkk. (2015:3) pengertian aktivitas penjualan yaitu melibatkan keputusan serta proses yang diperlukan untuk mengalihkan kepemilikan barang dan jasa kepada pelanggan setelah keduanya tersedia untuk dijual. Hal ini diawali dengan permintaan oleh seorang pelanggan dan diakhiri dengan konversi bahan atau jasa menjadi piutang usaha yang akhirnya menjadi kas. Pada aktivitas penjualan terdapat beberapa aktivitas dasar yaitu penerimaan pesanan pelanggan, pengiriman barang, penagihan pembayaran, dan penerimaan kas. Maka diperlukan pemeriksaan operasional untuk memperbaiki masalah yang dialami. Menurut Reider (2002:39) pemeriksaan operasional adalah proses yang dilakukan untuk menganalisis aktivitas dan kegiatan operasi internal pada area yang dapat dikembangkan. Dengan pemberlakuan pemeriksaan operasional ini perusahaan dapat mengetahui bagian apa dalam perusahaan yang dapat diperbaiki dan membuat bagian tersebut menjadi lebih efektif dan efisien. Menurut Arens dkk. (2017: 873) pengertian efektivitas adalah saat dimana suatu perusahaan dapat mencapai tujuannya dan efisiensi adalah pengurangan biaya tanpa mengurangi efektivitas dalam melakukan suatu kegiatan. Penjualan yang efektif dan efisien adalah ketika kegiatan penjualan dapat dilakukan sesuai dengan tujuan yang diharapkan dengan biaya seminimal mungkin namun memperoleh tingkat keberhasilan yang sama. Hasil yang diperoleh dari pemeriksaan operasional ini dapat menjadi acuan bagi perusahaan dalam pengambilan keputusan pada masa yang akan datang.

Menurut Reider (2002:39) pemeriksaan operasional ini juga berpengaruh dalam pengevaluasian tingkat ekonomi, efisiensi, dan efektivitas keuangan yang ada dalam perusahaan. Pemeriksaan operasional dibagi menjadi lima tahap yaitu *planning*, *work programs*, *field work*, *development of findings and recommendations*, dan *reporting*. Jika ditemukan adanya penyimpangan setelah dilakukan pemeriksaan operasional terhadap aktivitas penjualan, maka perlu adanya tindakan korektif atau preventif. Hasil dari pemeriksaan operasional adalah rekomendasi yang akan diberikan kepada perusahaan agar dapat meningkatkan efektivitas dan efisiensi dalam menjalankan aktivitas atau siklus penjualannya baik pada bagian penerimaan pesanan, penjualan produk, dan juga pada pemasaran produk.