

**AUDIT MANAJEMEN FUNGSI PEMASARAN DALAM
MENINGKATKAN EFEKTIVITAS PEMASARAN
PADA PT. SEMEN BATURAJA**

SKRIPSI



Nama : Karenia Restari

Nim : 222017260

**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PALEMBANG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
2021**

**AUDIT MANAJEMEN FUNGSI PEMASARAN DALAM
MENINGKATKAN EFEKTIVITAS PEMASARAN
PADA PT. SEMEN BATURAJA**

**Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan
Memperoleh Gelar Sarjana Akuntansi**



Nama : Karenia Restari

Nim : 222017260

**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PALEMBANG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
2021**

PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Karenia Restari
NIM : 222017260
Program Studi : Akuntansi
Konsentrasi : Pemeriksaan Manajemen
Judul Skripsi : Audit Manajemen Fungsi Pemasaran Dalam Meningkatkan Efektivitas Pemasaran Pada PT. Semen Baturaja

Dengan ini menyatakan :

1. Karya tulis adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik Sarjana Strata 1 baik di Universitas Muhammadiyah Palembang maupun di perguruan tinggi lain.
2. Karya tulis ini adalah murni gagasan, rumusan dan penelitian saya sendiri tanpa bantuan dari pihak lain kecuali arahan pembimbing.
3. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang diperoleh karena karya ini serta sanksi lainnya sesuai dengan norma yang berlaku di perguruan tinggi ini.

Palembang, Agustus 2021

Yang Membuat Pernyataan,



Karenia Restari

Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Muhammadiyah
Palembang

TANDA PENGESAHAN SKRIPSI

Judul : Audit Manajemen Fungsi Pemasaran Dalam Meningkatkan Efektifitas Pemasaran Pada PT. Semen Baturaja
Nama : Karenia Restari
NIM : 222017260
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
Program Studi : Akuntansi
Konsentrasi : Pemeriksaan Manajemen

Diterima dan Disahkan
Pada Tanggal 2021

Pembimbing I

Pembimbing II



Dr. Betri, S.E., Ak., M.Si., CA
NIDN/NBM: 0216106902/944806



Saekarini Yuliarchtri, SE, M.Si
NIDN/NBM: 0211070301

Mengetahui,
Dekan
u.b. Ketua Program Studi Akuntansi



Dr. Betri, S.E., Ak., M.Si., CA
NIDN/NBM: 0216106902/944806

HALAMAN MOTTO DAN PERSEMBAHAN

MOTTO:

“Jadilah seperti karang dilautan yang kuat dihantam ombak dan kerjakanlah hal yang bermanfaat untuk diri sendiri dan orang lain, karena hidup hanya sekali. Ingat hanya pada Allah apapun dan dimanapun kita berada kepada Dia-lah tempat meminta dan memohon.”

*Terucap syukur kepadamu
Ya Allah.....*

Skripsi kupersembahkan kepada

- *Ayahanda dan Ibunda tercinta*
- *Saudari –saudaraku*
- *Almamaterku*



PRAKATA

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Alhamdulillahirabbil'alaamiin, segala puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah Swt., karena atas rahmat dan hidayah-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul “Audit Manajemen Fungsi Pemasaran Dalam Meningkatkan Efektivitas Pemasaran Pada PT. Semen Baturaja”. Skripsi ini penulis ajukan dalam rangka memenuhi syarat untuk mengikuti ujian komprehensif pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi Akuntansi Universitas Muhammadiyah Palembang.

Adapun penelitian ini terbagi menjadi lima bab berturut-turut, bab pendahuluan, bab kajian pustaka, bab metode penelitian, bab hasil dan pembahasan, dan bab simpulan dan saran. Penulis menyadari penulisan skripsi ini masih banyak kekurangan dan penulisan skripsi ini tidak akan selesai tanpa bantuan, dorongan dan dukungan banyak pihak. Untuk itu penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada Allah SWT, kedua orang tuaku tercinta, ayahku (Hendry Susanto) dan ibuku (Almh. Sri Kartini) Serta Ibu Sambungku (Yesmita Harianti) yang telah sangat berjasa dalam mendidik, mendoakan, memberi dana, dorongan semangat, dan motivasi, serta telah membesarkan penulis dengan rasa cinta, kasih sayang tanpa keluh kesah. Penulis juga mengucapkan terimakasih kepada Bapak Dr. Betri, S.E.,M.Si.,Ak.,CA. selaku pembimbing I dan Ibu Saekarini Yuliachtri,S.E.,M.Si selaku pembimbing II yang telah memberikan bimbingan, pengarahan serta saran-

saran dengan tulus dan ikhlas dan penuh kesabaran kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini. serta saudara- saudara ku yang telah memberi semangat, mendoakan dan memberikan dorongan baik materil maupun spirit yang tiada hentinya. Selain itu ucapan terimakasih juga penulis sampaikan kepada:

1. Bapak Dr. Abid Djazuli, SE., MM selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Palembang beserta wakil-wakil Rektor beserta Staf karyawan/karyawati Universitas Muhammadiyah Palembang.
2. Bapak Yudha Mahrom DS, S.E., M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Palembang beserta staf.
3. Bapak Dr. Betri, SE., M.Si., Ak., CA dan Ibu Nina Sabrina, SE., M.Si selaku ketua prodi dan sekretaris program studi Akuntansi Universitas Muhammadiyah Palembang.
4. Bapak dan Ibu Dosen staf pengajar Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Palembang.
5. Kepala serta pegawai/staf di PT. Semen Baturaja yang telah memberikan izin penelitian atas keperluan skripsi penulis
6. Kepada seluruh keluargaku yang telah membantuku dalam berbagai hal sehingga penulis bisa menyelesaikan skripsi ini terkhusus saudaraku tercinta (Ghali, Riskar, Chelvin dan Dita).
7. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu, yang telah membantu dalam menyelesaikan skripsi ini.

Akhirul kalam dengan segala kerendahan hati yang tulus, penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu

dalam menyelesaikan skripsi ini, semoga Allah SWT membalas budi untuk seluruh bantuan yang telah diberikan guna menyelesaikan skripsi ini. Aamiin.

Palembang Agustus 2021

Penulis,

Karenia Restari

DAFTAR ISI

	Halaman
SAMPUL DEPAN/COVER	i
HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT	iii
HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI.....	iv
HALAMAN MOTTO DAN PERSEMBAHAN	v
HALAMAN PRAKATA.....	vi
HALAMAN DAFTAR ISI.....	ix
HALAMAN DAFTAR TABEL	xi
HALAMAN DAFTAR GAMBAR.....	xii
HALAMAN LAMPIRAN.....	xiii
ABSTRAK	xiv
ABSTRACT	xv
BAB I. PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah	6
C. Tujuan Penelitian	6
D. Manfaat penelitian.....	6
BAB II. KAJIAN PUSTAKA	8
A. Landasan Teori.....	8
B. Penelitian Sebelumnya	27
BAB III. METODELOGI PENELITIAN.....	30
A. Jenis Penelitian.....	30
B. Lokasi Penelitian.....	31
C. Operasionalisasi Variabel.....	31
D. Data Yang Diperlukan.....	31

E. Metode Pengumpulan Data.....	32
F. Analisis Data Dan Teknik Analisis.....	33
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	35
A. Hasil Penelitian.....	35
1. Sejarah Singkat PT. Semen Batu Raja.....	35
2. Struktur Organisasi PT. Semen Baturaja	38
3. Pembagian Tugas	41
4. Fungsi Terkait Penjualan PT.Semen Baturaja	42
5. Visi dan Misi PT. Semen Baturaja.....	49
B. Pembahasan	50
1. Audit Pendahuluan.....	50
2. Review dan Pengujian.....	52
3. Review Pengendalian Manajemen	55
4. Review Aktifitas Pemasaraan	58
5. Tahap Pemeriksaan Lanjutan atau Audit Terinci	59
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	
A. Kesimpulan.....	68
B. Saran.....	69
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

		Halaman
Tabel I.1	Anggaran Penjualan, Produksi dan Penjualan PT. Semen Baturaja Tahun 2016-2020	4
Tabel II.1	Penelitian Sebelumnya	29
Tabel III.1	Operasionalisasi Variabel	31
Tabel IV.1	Kuesioner Program Audit Penjualan	53
Tabel IV.2	Data Pendapatan Penjualan PT. Semen Baturaja	57
Tabel IV.3	Data Biaya Promosi PT. Semen Baturaja	63
Tabel IV.4	Ringkasan Temuan Audit	

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar IV.1 Struktur Organisasi PT.Semen Baturaja	40

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	Kuesioner Penelitian
Lampiran 2	Surat Keterangan Riset Dari Tempat Penelitian
Lampiran 3	Kartu Aktivitas Bimbingan Skripsi
Lampiran 4	Bebas Plagiat
Lampiran 5	Seterfikat Aplikasi Komputer
Lampiran 6	Seterfikat Komputer Akuntansi
Lampiran 7	Sertifikat Membaca dan Menghafal Al Qur'an
Lampiran 8	Sertifikat Pelatihan SPSS
Lampiran 9	Seterfikat Magang di PT.Semen Baturaja (persero).Tbk Palembang
Lampiran 10	Seterfikat LCTA
Lampiran 11	Biodata Penulis

ABSTRAK

Karenia Restari / 222017260 / 2021 / Audit Manajemen Fungsi Pemasaran Dalam Meningkatkan Efektivitas Pemasaran Pada PT. Semen Baturaja / Pemeriksaan Manajemen.

Tujuan penelitian ini untuk mengetahui penerapan Audit Manajemen Fungsi Penjualan Dalam Meningkatkan Efektivitas Pemasaran Perusahaan pada PT. Semen Baturaja. Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian deskriptif. Sumber data yang diperlukan adalah data primer dan data sekunder. Metode penelitian yang digunakan adalah metode kualitatif deskriptif. Sumber data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Pengumpulan data yang digunakan dengan cara wawancara, kuesioner dan dokumentasi. Hasil penelitian yang dilakukan pada PT. Semen Baturaja, ditemukan beberapa kelemahan dari temuan program kerja audit manajemen antara lain, untuk program perencanaan, perusahaan belum membuat suatu anggaran dan anggaran secara periodik serta tidak adanya perbandingan antara pendapatan sebelumnya dengan rencana/target, untuk program pelaksanaan, perusahaan belum melaksanakan internal control dan sistem otorisasi oleh pejabat yang berwenang atas pemeriksaan bukti pengeluaran unit/barang sehingga dapat mengakibatkan kecurangan bagi karyawan dalam melakukan transaksi penjualan, untuk program pengukuran/evaluasi perusahaan tidak melakukan evaluasi hasil penjualan dan evaluasi secara periodik serta dibandingkan dengan evaluasi penjualan pada tahun sebelumnya, tidak adanya survey kepuasan konsumen, tidak melakukan pelatihan dan rotasi karyawan, serta tidak diadakannya auditor didalam perusahaan baik internal maupun eksternal. Seharusnya perusahaan melakukan evaluasi dengan sebaik mungkin karena evaluasi dapat dijadikan tolak ukur prestasi manajemen yang bertanggung jawab atas kegiatan tersebut serta dapat digunakan untuk mencari penyebab terjadinya penyimpangan apabila hasil akan dicapai tidak sesuai dengan apa yang diharapkan.


Kata Kunci : Audit Manajemen Fungsi Penjualan, Efektivitas Pemasaran.

ABSTRACT

Karenia he Restari / 222017260 / 2021 / Audit of Marketing Function Management in Improving Marketing Effectiveness at the Company of Semen Baturaja / Management Inspection.

This study aimed to determine the implementation of Sales Function Management Audit in Improving the Effectiveness of Company Marketing at PT. Semen Baturaja. The type of research used is descriptive research. Sources of data needed are primary data and secondary data. The research method used is the descriptive qualitative method. Sources of data used are primary data and secondary data. Collecting data is used interviews, questionnaires, and documentation. The results of research conducted at PT. Semen Baturaja found several weaknesses from the findings of the management audit work program, among others, for planning programs, the company has not made a budget and budget periodically, and there is no comparison between previous income and plans/targets, for program implementation, the company has not implemented internal control and authorization system by the authorized official for checking evidence of unit/goods expenditure so that it can lead to fraud for employees in conducting sales transactions, for the company's measurement/evaluation program it does not evaluate sales results and evaluates periodically and is compared with sales evaluations in the previous year, there is no consumer satisfaction survey, no training and employee rotation, and no internal or external auditors in the company. The company should evaluate as well as possible because the evaluation can be used as a benchmark for the performance of the management responsible for these activities and can be used to find the cause of deviations if the results achieved are not following what is expected.

Keywords: Sales Function Management Audit, Marketing Effectiveness.

No	Nama	m	Keterangan
A194	Karenia he Restari	222017260	

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Dunia usaha sekarang semakin berkembang dengan sangat cepat. Pasar yang dipenuhi oleh banyak jenis produk barang dan jasa yang akan memberikan banyak pilihan kepada para konsumen. Hal ini dapat ditimbulkan karena persaingan yang ketat kepada perusahaan yang sejenis. Tuntutan kualitas pelayanan dan produk akan menjadikan semakin kompetitifnya tingkat pesaing dalam dunia usaha atau perusahaan harus mampu membaca peluang pasar dengan memenuhi keinginan para konsumen.

Semakin berkembangnya perusahaan tersebut, menuntut pula perkembangan dalam bidang pemeriksaan. Pemeriksaan yang dilakukan yaitu pemeriksaan keuangan dan juga pemeriksaan yang lebih menekankan terhadap penilaian objektif serta sistematis yang harus diorientasikan terhadap sasaran manajemen yang dapat memperoleh informasi mengenai pelaksanaan kerja dan peningkatan prosedur serta peningkatan hasil agar terciptanya efektivitas dan juga efisiensi dalam kegiatan pemeriksaan khususnya fungsi pemasaran.

Audit manajemen ialah proses pada suatu bagian manapun dari prosedur dan metode operasi dari suatu organisasi untuk menilai kinerja perusahaan agar efektivitas dan efisiensi, sedangkan sasarannya yaitu sebagai penilai apakah pelaksanaan kegiatan manajemen telah dilaksanakan secara efektif dan efisien.

Bayangkara (2014:2) mengatakan bahwa audit manajemen adalah evaluasi pada efisiensi dan efektivitas kinerja perusahaan. Dalam isi audit manajemen, manajemen berupa berbagai operasi internal perusahaan yang harus dipertanggungjawabkan kepada berbagai pihak yang memiliki wewenang yang lebih tinggi.

Betri (2019:3) mengatakan bahwa audit manajemen ialah suatu organisasi audit terhadap manajemen secara menyeluruh untuk menilai unsur-unsur manajemen suatu organisasi tersebut sudah direncanakan, dilaksanakan, serta dikendalikan dengan prinsip-prinsip manajemen yang benar dan baik agar fungsi-fungsi tersebut dapat meningkatkan efektivitas, efisiensi dan ekonomisasi dengan kesesuaian pada kebijakan setiap operasi yang dilaksanakan untuk suatu organisasi.

Audit manajemen fungsi pemasaran digunakan untuk melihat dan menentukan peluang dan area masalah yang akan dihadapi maupun yang sedang dihadapi dan mampu membuat langkah perbaikan yang sesuai dengan kondisi perusahaan agar terciptanya bentuk pemasaran yang efektif dan efisien yang didukung dengan fungsi-fungsi di dalam perusahaan dengan cara menggunakan tahapan-tahapan audit manajemen fungsi pemasaran.

Fungsi pemasaran harus dilakukan dengan efisien, ekonomis, dan efektif agar terencana suatu kondisi perusahaan yang sehat karena fungsi ini biasanya banyak menggerakkan sumber daya dengan jumlah yang besar dan biasanya fungsi yang menggunakan volume penjualan perusahaan, agar bila nanti

terjadi kesalahan yang akan mengakibatkan kerugian yang cukup material dan mempengaruhi tingkat penjualan.

Menurut Bayangkara (2014:10) efektivitas adalah tingkat keberhasilan perusahaan dalam mencapai tujuannya, baik dilihat dari bagian kualitas hasilkerja, maupun target bebas waktu, sedangkan efisiensi adalah membandingkan antara input (biaya) dan output (hasil) yang diharapkan dalam usaha untuk mencapai target perusahaan.

Pada masa sekarang, semen sangat dibutuhkan manusia untuk mendukung pembuatan bangunan. Hal ini membuat para produsen semen di Indonesia pun berlomba-lomba untuk memproduksi semen dengan menawarkan keunggulan yang berbeda. Di Palembang khususnya, PT.Semen Baturaja (Persero) menjadi merek semen yang dilirik oleh masyarakat.

Era Orde Baru, industri semen di Indonesia tidak begitu mengalami persaingan dikarenakan adanya kuota, sehingga produsen semen tidak dapat : melakukan perdagangan ke seluruh wilayah Indonesia. Sebagai contoh PT. Semen Baturaja hanya boleh memasarkan produknya di wilayah Sumatera Bagian Selatan. Begitu juga PT. Semen Gresik hanya boleh memasarkan di wilayah Jawa dan Bali.

Memasuki orde reformasi, persaingan antar produsen semen muncul. Produsen semen diizinkan untuk memasarkan produk mereka di seluruh wilayah Indonesia. Sehingga ini merupakan ancaman bagi produsen “tuan rumah”, tetapi ini juga merupakan peluang bagi produsen untuk melebarkan pemasaran mereka. Sebagai perusahaan yang cukup maju, PT. Semen Baturaja berusaha berkompetisi

dengan produsen semen lainnya. Untuk itu PT. Semen Baturaja melakukan aktivitas industri yaitu : Produksi, Pemberian jasa dan Pemasaran. Aktivitas pemasaran dilakukan untuk menjual hasil produk perusahaan dan menggunakan uang yang diterimanya untuk membeli bahan mentah atau bahan baku serta peralatan produksi uang memungkinkan untuk meningkatkan produksinya dan menjualnya dengan margin keuntungan tertentu. Dalam usaha menyampaikan produknya kepada konsumen.

PT. Semen Baturaja menggunakan saluran distribusi langsung dan tak langsung. Distribusi tak langsung dilakukan PT. Semen Baturaja dengan berkerjasama pada perusahaan ekspediter sebagai distributor untuk memasarkan produk ke konsumen. PT. Semen Baturaja juga melakukan distribusi Semen yang berkualitas didalam dan luar negeri. tanpa menggunakan perantara untuk menyalurkan produk ke proyek atau pemakai khusus.

Hingga saat ini kegiatan pemasaran semen Baturaja terus berlangsung, baik didalam negeri maupun di luar negeri. Untuk keterangannya dapat dilihat dari tabel 1.1 berikut ini:

Tabel I.1
Anggaran Penjualan, Produksi dan Penjualan
PT. Semen Baturaja Tahun 2016-2020

TAHUN	ANGGARAN PENJUALAN (Rupiah)	REALISASI PENJUALAN (Ton)	REALISASI PRODUKSI (Ton)	SELISIH PRODUKSI TERHADAP PENJUALAN (Ton)	Indikasi
2016	25.000.000	1.631.864	1.627.521	(Over) 4.343	Efektif
2017	25.000.000	1.762.137	1.780.927	(Under) 18.790	Tidak Efektif
2018	27.000.000	2.189.357	2.254.751	(Under) 65.394	Tidak Efektif
2019	27.000.000	2.119.772	2.127.307	(Under) 7.535	Tidak Efektif
2020	30.000.000	1.930.022	1.915.849	(Over) 14.173	Efektif

Sumber : PT. Semen Baturaja, 2021

Dilihat dari tabel I.1 produksi dan penjualan PT. Semen Baturaja dari tahun 2016-2020 mengalami fluktuatif terhadap realisasi penjualan Semen dari hasil produksi, pada tahun 2016 mengalami surplus 4.343 ton dan mampu menjual stok produksi tahun sebelumnya, namun pada tahun 2017 mengalami defisit sebesar 18.790 ton, begitu juga pada tahun 2018 dan 2019 masing-masing defisit penjualan sebesar 65.394 ton dan 7.535. Pada tahun 2020 penjualan semen PT. Semen Baturaja mengalami surplus penjualan sebesar 14.173 ton.

Meningkatnya biaya promosi yang tidak diikuti dengan meningkatnya jumlah pendapatan penjualan mengindikasikan kinerja perusahaan yang kurang baik. Laporan biaya promosi pada tabel diatas menunjukkan peningkatan dari tahun 2016 sampai tahun 2020, hal ini seharusnya juga di ikuti dengan peningkatan pendapatan, namun berdasarkan hasil wawancara langsung kepada pihak PT. Semen Baturaja, didapat informasi bahwa pendapatan selama kurun 5 tahun belakangan cenderung menurun. Untuk menilai kinerja perusahaan, terutama pada fungsi penjualan diperlukan adanya audit manajemen yang berkelanjutan.

Berdasarkan fenomena tersebut, PT. Semen Baturaja belum mampu mencapai target penjualan secara stabil untuk meningkatkan efektivitas pemasaran pada setiap tahunnya, kondisi di duga disebabkan kurangnya peran audit manajemen atas fungsi pemasaran sehingga realisasi penjualan yang adacenderung mengalami defisit.

Berdasarkan uraian diatas, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “**Audit Manajemen Atas Fungsi Pemasaran dalam Meningkatkan Efektivitas Pemasaran pada PT. Semen Baturaja.**”

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan dari uraian latar belakang di atas, maka permasalahan yang dapat dikemukakan dalam penelitian ini adalah Bagaimanakah Audit Manajemen Fungsi Pemasaran dalam Meningkatkan Efektivitas Pemasaran pada PT Semen Baturaja?

C. Tujuan Penelitian

Sesuai dengan permasalahan yang peneliti kemukakan sebelumnya, maka tujuan penelitian ini untuk mengetahui Audit Manajemen Fungsi Pemasaran untuk Meningkatkan Efektivitas Pemasaran pada PT Semen Baturaja.

D. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat dan wawasan untuk pihak-pihak sebagai berikut :

1. Bagi penulis

Dapat menambah pengetahuan dalam bidang pemeriksaan manajemen (audit), penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat sebagai informasi untuk menambah wawasan mengenai Audit Manajemen Fungsi Pemasaran untuk Meningkatkan Efektivitas Penjualan pada PT Semen Baturaja.

2. Bagi Instansi

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat kepada PT Semen Baturaja khususnya mengenai Audit Manajemen Fungsi Pemasaran untuk Meningkatkan Efektivitas Penjualan pada PT Semen Baturaja.

3. Bagi almamater

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi tambahan, menambah ilmu pengetahuan, serta dapat menjadi acuan atau kajian bagi penulisan di masa yang akan datang.

DAFTAR PUSTAKA

- Annica Bungin. 2013. *Analisis Audit Manajemen Atas Fungsi Penjualan Ekspor Pada PT. Toarco Jaya*. Jurnal Ekonomi akuntansi ISSN: 2252-6242
https://scholar.google.co.id/scholar?hl=id&as_sdt=0%2C5&q=Analisis+Audit+Manajemen+Atas+Fungsi+Penjualan+Ekspor+Pada+PT.+Toarco+Jaya&btnG=
- Betri Sirajuddin. 2018. *Pemeriksaan Manajemen*. Edisi 2. Palembang: CV. Amanah.
- Dewi Iswara. 2015. *Penerapan Audit Operasional Dalam Menilai Efisiensi Dan Efektivitas Fungsi Penjualan Pada CV. Anugerah Jaya Sidoarjo*. Jurnal Akuntansi Ubhara ISSN: 2460-7762.
https://scholar.google.co.id/scholar?hl=id&as_sdt=0%2C5&q=Penerapan+Audit+Operasional+Dalam+Menilai+Efisiensi+Dan+Efektivitas+Fungsi+Penjualan+Pada+CV.+Anugerah+Jaya+Sidoarjo&btnG=
- Eka Ratna Wulandari. 2017. *Audit Manajemen Dalam Menunjang Efektivitas Dan Efisiensi Kinerja Atas Fungsi Penjualan Pada PT. Aldik Sejahtera Bersama*. Jurnal Ekonomi Akuntansi Vol.3. Issue.3.
https://scholar.google.co.id/scholar?hl=id&as_sdt=0%2C5&q=Audit+Manajemen+Dalam+Menunjang+Efektivitas+Dan+Efisiensi+Kinerja+Atas+Fungsi+Penjualan+Pada+PT.+Aldik+Sejahtera+Bersama.+&btnG=
- IBK Bayangkara. 2014. *Audit Manajemen, Prosedur Dan Implementasi*. Jakarta: Salemba Empat.
- Islahuzzaman. 2012. *Istilah-Istilah Akuntansi & Auditing*. Edisi 1 Jakarta: Bumi Aksara.
- Kotler, Dan Keller. 2012. *Manajemen Pemasaran*. Edisi 12. Jakarta: Erlangga.
- M. Guy, Dkk 2002. *Auditing*. Edisi 5. Jakarta: Erlangga.
- Mulyadi. 2007. *Sistem Perencanaan dan Pengendalian Manajemen*. Jakarta: Penerbit Salemba Empat.
- Mulyadi. 2014. *Sistem Akuntansi*, Edisi 4 Jakarta: Salemba Empat.

- Nofena Eka Bella. 2016. Peranan Audit Operasional Terhadap Kegiatan Penjualan Pada CV. Citra Rajawali Computer. Jurnal Peta e-ISSN 2528- 2581 Vol. 1 No. 1, Juli 2016 Hal 73-82
https://scholar.google.co.id/scholar?hl=id&as_sdt=0%2C5&q=Peranan+Audit+Operasional+Terhadap+Kegiatan+Penjualan+Pada+CV.+Citra+Rajawali+Computer&btnG=
- Republika.co.id.<https://www.republika.co.id/berita/ekonomi/makro/18/01/11/p2ds8382-penjualan-sepeda-motor-menurun-selama-2017>.
- Rifki Verani. 2007. Pemeriksaan Manajemen Fungsi Penjualan Untuk Menilai Efisiensi Dan Efektivitas Pada PT. Bokormas Mojokerto. Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Malang. e-ISSN 0262-0261,juli2007https://scholar.google.co.id/scholar?hl=id&as_sdt=0%2C5=Pemeriksaan+Manajemen+Fungsi+Penjualan+Untuk+Menilai+Efisiensi+Dan+Efektivitas+Pada+PT.+Bokormas+Mojokerto&btnG=
- Sugiyono. 2016. Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D. Bandung: CV. Alfabeta.
- Sujarweni , V. Wiratna. 2015. Sistem Akuntansi. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.
- Wiley. 2017. Metode Penelitian Untuk Bisnis. Edisi 6. Jakarta: Salemba Empat.
- Wibowo. 2016. Manajemen Kinerja. Edisi 5. Jakarta: Penerbit Rajawali Pers.

DAFTAR PUSTAKA

- Annica Bungin. 2013. *Analisis Audit Manajemen Atas Fungsi Penjualan Ekspor Pada PT. Toarco Jaya*. Jurnal Ekonomi akuntansi ISSN: 2252-6242
https://scholar.google.co.id/scholar?hl=id&as_sdt=0%2C5&q=Analisis+Audit+Manajemen+Atas+Fungsi+Penjualan+Ekspor+Pada+PT.+Toarco+Jaya&btnG=
- Betri Sirajuddin. 2018. *Pemeriksaan Manajemen*. Edisi 2. Palembang: CV. Amanah.
- Dewi Iswara. 2015. *Penerapan Audit Operasional Dalam Menilai Efisiensi Dan Efektivitas Fungsi Penjualan Pada CV. Anugerah Jaya Sidoarjo*. Jurnal Akuntansi Ubhara ISSN: 2460-7762.
https://scholar.google.co.id/scholar?hl=id&as_sdt=0%2C5&q=Penerapan+Audit+Operasional+Dalam+Menilai+Efisiensi+Dan+Efektivitas+Fungsi+Penjualan+Pada+CV.+Anugerah+Jaya+Sidoarjo&btnG=
- Eka Ratna Wulandari. 2017. *Audit Manajemen Dalam Menunjang Efektivitas Dan Efisiensi Kinerja Atas Fungsi Penjualan Pada PT. Aldik Sejahtera Bersama*. Jurnal Ekonomi Akuntansi Vol.3. Issue.3.
https://scholar.google.co.id/scholar?hl=id&as_sdt=0%2C5&q=Audit+Manajemen+Dalam+Menunjang+Efektivitas+Dan+Efisiensi+Kinerja+Atas+Fungsi+Penjualan+Pada+PT.+Aldik+Sejahtera+Bersama.+&btnG=
- IBK Bayangkara. 2014. *Audit Manajemen, Prosedur Dan Implementasi*. Jakarta: Salemba Empat.
- Islahuzzaman. 2012. *Istilah-Istilah Akuntansi & Auditing*. Edisi 1 Jakarta: Bumi Aksara.
- Kotler, Dan Keller. 2012. *Manajemen Pemasaran*. Edisi 12. Jakarta: Erlangga.
- M. Guy, Dkk 2002. *Auditing*. Edisi 5. Jakarta: Erlangga.
- Mulyadi. 2007. *Sistem Perencanaan dan Pengendalian Manajemen*. Jakarta: Penerbit Salemba Empat.
- Mulyadi. 2014. *Sistem Akuntansi*, Edisi 4 Jakarta: Salemba Empat.

- Nofena Eka Bella. 2016. Peranan Audit Operasional Terhadap Kegiatan Penjualan Pada CV. Citra Rajawali Computer. Jurnal Peta e-ISSN 2528- 2581 Vol. 1 No. 1, Juli 2016 Hal 73-82
https://scholar.google.co.id/scholar?hl=id&as_sdt=0%2C5&q=Peranan+Audit+Operasional+Terhadap+Kegiatan+Penjualan+Pada+CV.+Citra+Rajawali+Computer&btnG=
- Republika.co.id.<https://www.republika.co.id/berita/ekonomi/makro/18/01/11/p2ds8382-penjualan-sepeda-motor-menurun-selama-2017>.
- Rifki Verani. 2007. Pemeriksaan Manajemen Fungsi Penjualan Untuk Menilai Efisiensi Dan Efektivitas Pada PT. Bokormas Mojokerto. Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Malang. e-ISSN 0262-0261,juli2007https://scholar.google.co.id/scholar?hl=id&as_sdt=0%2C5=Pemeriksaan+Manajemen+Fungsi+Penjualan+Untuk+Menilai+Efisiensi+Dan+Efektivitas+Pada+PT.+Bokormas+Mojokerto&btnG=
- Sugiyono. 2016. Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D. Bandung: CV. Alfabeta.
- Sujarweni , V. Wiratna. 2015. Sistem Akuntansi. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.
- Wiley. 2017. Metode Penelitian Untuk Bisnis. Edisi 6. Jakarta: Salemba Empat.
- Wibowo. 2016. Manajemen Kinerja. Edisi 5. Jakarta: Penerbit Rajawali Pers.