

# PERANAN AUDIT MANAJEMEN PENJUALAN UNTUK MENILAI EFEKTIVITAS DAN EFISIENSI BAGIAN PENJUALAN PADA UNIT TOKO KOPERASI KARYAWAN SIER DI SURABAYA

*by* Sheila Shalsa Dewi Djunaedi

---

FILE	JURNAL_TUGAS_AKHIR_SHEILA_SHALSA_D_D_1221408675.DOCX (40.29K)		
TIME SUBMITTED	14-FEB-2018 08:31AM (UTC+0700)	WORD COUNT	2786
SUBMISSION ID	915656461	CHARACTER COUNT	18065

# PERANAN AUDIT MANAJEMEN PENJUALAN UNTUK MENILAI EFEKTIVITAS DAN EFISIENSI BAGIAN PENJUALAN PADA UNIT TOKO KOPERASI KARYAWAN SIER DI SURABAYA

**Sheila Shalsa Dewi Djunaedi**

1221408675

Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi

Universitas 17 Agustus 1945

Email : [sheilashalsa@gmail.com](mailto:sheilashalsa@gmail.com)

## ABSTRACT

Research purpose to determine the application of management audits to assess the effectiveness and efficiency of the sales well as to provide recommendation from the findings in the environment of the object research to management improve the assess of the effectiveness and efficiency sales. This research used descriptive qualitative method. Data collection methods used in this research are documentation, observation, interviews and questionnaires. Data analysis method in research used is descriptive qualitative analysis method by using management audit stage consisting of preliminary audit, review and testing of management control system, detailed audit begins with condition, second step criteria, third step is to determine cause, the fourth step of the effect which is the result of comparison between the predetermined criteria and the cause. Last provide recommendations, then compile reports and follow up. Based on the results of research conducted shows the sales activities undertaken by the store unit on Koperasi Karyawan SIER still no effectively and efficiently. This is not required in writing, there is a positional capture. Koperasi Karyawan Sier advised to perform the separation of duties, done stock opname 3 long time ago, create a policy and write in writing.

**Keywords :** *Audit of Management, Sales, Effective, Efficient*

## ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana peranan audit manajemen dalam penilaian efektivitas dan efisiensi terhadap penjualan serta memberikan rekomendasi dari temuan-temuan yang ada di lingkungan objek penelitian kepada manajemen untuk meningkatkan penilaian yang efektivitas dan efisiensi terhadap penjualan. Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kualitatif. Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah dokumentasi, observasi, wawancara dan kuesioner. Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis kualitatif dengan cara melakukan beberapa tahapan audit manajemen yang terdiri dari audit pendahuluan, review dan pengujian terhadap sistem pengendalian manajemen, audit terinci diawali dengan mengidentifikasi

kondisi, langkah kedua menentukan kriteria, langkah ketiga adalah dengan menentukan penyebab, langkah ke empat menentukan akibat yang merupakan hasil perbandingan antara kriteria yang telah ditetapkan dengan penyebab. Terakhir memberikan rekomendasi, lalu penyusunan pelaporan dan tindak lanjut. Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan menunjukkan bahwa kegiatan penjualan yang dilakukan oleh unit toko pada Koperasi Karyawan SIER masih belum berjalan secara efektif dan efisien. Hal ini disebabkan karena kebijakan tidak dibuat secara tertulis, adanya perangkapan jabatan, kurangnya. Koperasi Karyawan Sier disarankan untuk pemisahan tugas, dilakukan stock opname 3 bulan sekali, membuat kebijakan secara tertulis.

**Kata Kunci:** Audit Manajemen, Penjualan, Efektif, Efisien

## I. PENDAHULUAN

Seiring dengan berkembang pesatnya perekonomian dan teknologi di Indonesia yang memasuki era globalisasi saat ini menjadikan persaingan dunia usaha sangatlah ketat. Persaingan yang sangat ketat ini mendorong antar perusahaan di Indonesia bersaing secara kompetitif dan ketat dalam mencapai tujuannya. Tujuan dari suatu perusahaan yaitu dituntut untuk menjadi yang lebih unggul dari perusahaan yang lain dan dapat menghadapi hal tersebut maka perusahaan perlu memanfaatkan sumber daya yang ada dalam perusahaan dengan cara melakukan fungsi-fungsi yang bertujuan untuk mendapatkan keuntungan yang maksimal bagi perusahaan. Tidak hanya perusahaan saja akan tetapi perkoperasian juga.

Dengan adanya audit manajemen di suatu perusahaan memberikan manfaat terbesar untuk menilai efektivitas dan efisiensi pada fungsi penjualan. Maka dari itu audit manajemen sangat berperan dalam operasional perusahaan.

Tujuan audit manajemen adalah untuk meningkatkan perencanaan dan pengendalian manajemen. Dalam pelaksanaan audit manajemen adalah menemukan masalah dan meyakinkan ketaatan terhadap peraturan atau standar-standar yang ditetapkan dan diberlakukan diperusahaan sehingga diharapkan perusahaan dapat mengontrol sistem yang dimaksud secara efektivitas dan efisiensi dalam fungsi penjualan.

Salah satu fungsi yang memberikan keuntungan adalah fungsi penjualan. Fungsi penjualan merupakan fungsi

terpadu dalam pengembangan berbagai perencanaan strategis yang ditujukan dalam upaya pemenuhan kebutuhan dan kepuasan konsumen yang berakhir pada transaksi penjualan dengan memperoleh laba. Fungsi penjualan ini terjadi pada seluruh sektor yang ada di dunia usaha dan mempengaruhi perkembangan di dunia usaha.

<sup>10</sup> Berdasarkan uraian di atas, maka penulis terinspirasi untuk melakukan penelitian dengan mengambil judul “**PERANAN AUDIT MANAJEMEN PENJUALAN UNTUK MENILAI EFEKTIVITAS DAN EFISIENSI BAGIAN PENJUALAN PADA UNIT TOKO KOPERASI KARYAWAN SIER DI SURABAYA**”.

## <sup>11</sup> II. METODE PENELITIAN

### Desain Penelitian

Dalam penelitian ini penulis menggunakan penelitian deskriptif kualitatif. Penelitian deskriptif kualitatif yaitu rangkaian kegiatan untuk memperoleh data yang bersifat nyata sesuai dengan fenomena yang terjadi di tempat objek penelitian.

### <sup>2</sup> Jenis Data

1. Data kuantitatif, yaitu berupa data dalam bentuk angka - angka seperti data anggaran dan realisasi penjualan unit toko Koperasi Karyawan SIER serta data anggaran dan realisasi biaya usaha penjualan unit toko Koperasi Karyawan SIER.

<sup>2</sup> 2. Data kualitatif, yaitu data yang diperoleh dari objek penelitian dalam bentuk informasi secara lisan maupun tulisan. Misalnya, informasi mengenai latar belakang perusahaan seperti : struktur organisasidan job description dan penjelasan lisan dari pihak manajemen mengenai prosedur penjualan.

### Sumber Data

<sup>1</sup> Sumber data penelitian yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari :

1. Data Primer, merupakan data yang diperoleh secara langsung dari tempat penelitian dengan melakukan observasi, dan wawancara dengan Kepala Bagian Penjualan serta staf karyawan yang terlibat dalam bagian penjualan, serta bagian-bagian lain yang terkait dokumen-dokumen yang dimiliki oleh Koperasi Karyawan SIER, khususnya dokumen-dokumen yang

berkaitan dengan audit operasional perusahaan bagian penjualan.

2. Data Sekunder, merupakan data yang diperoleh secara tidak langsung melalui media perantara yang berupa bukti atau dokumen-dokumen. Seperti sistem dan prosedur penjualan, target atau anggaran penjualan dan realisasi penjualan.

14

### **Subjek Penelitian**

Dalam penelitian ini yang dijadikan subjek penelitian yaitu manager, bagian akuntansi, bagian keuangan, bagian penagihan, bagian logistik dan bagian penjualan.

### **Objek Penelitian**

Objek penelitian adalah Koperasi Karyawan SIER Surabaya.

### **TEKNIK ANALISIS DATA**

Tahapan audit yang digunakan peneliti adalah :

#### **1. Audit Pendahuluan**

Agar penulis dapat melakukan penelitian mengenai penilaian efektifitas dan efisiensi penjualan tunai dan penjualan kredit maka peneliti melakukan pengamatan terhadap lingkungan objek penelitian.

Tujuannya mempermudah mendapatkan informasi serta data-data yang diperlukan misalnya informasi umum mengenai sejarah Koperasi Karyawan SIER, kegiatan operasional terutama pada bagian penjualan tunai dan penjualan kredit, mendapatkan informasi mengenai kebijakan dan prosedur yang telah dipraktikkan didalam penjualan tunai dan penjualan kredit.

Dari audit pendahuluan peneliti menemukan:

1. Tidak adanya kebijakan penjualan tunai dan penjualan kredit secara tertulis.
  2. Adanya perangkapan jabatan antara bagian gudang dan bagian pengiriman.
  3. Sistem pencatatan anggaran dan realisasi tahun 2014 unit toko didalam laporan dijadikan satu dengan anggaran dan realisasi unit café, PK5 dan bulu tangkis.
2. Review dan pengujian pengendalian Memahami ulang apa yang telah didapat dari audit pendahuluan.

3. **Audit Terinci**  
Menemukan temuan audit dan mengelompokkan berdasarkan : Kondisi, Kriteria, Sebab, Akibat.
4. **Pelaporan**  
Menyajikan temuan audit serta membuat kesimpulan dari hasil temuan tersebut dengan menggunakan bahasa yang lebih mudah dipahami.
5. **Tindak lanjut**  
Diberikan oleh auditor untuk perbaikan manajemen Koperasi Karyawan SIER yang berupa rekomendasi.

4. Mengidentifikasi akibat dari hasil temuan yang diperoleh dari perbandingan penjualan tunai dan penjualan kredit dengan kriteria.
5. Mengidentifikasi penyebab dari hasil temuan yang diperoleh dari perbandingan penjualan tunai dan penjualan kredit dengan kriteria.
6. Menyimpulkan hasil audit yang diperoleh.
7. Memberikan rekomendasi atas temuan – temuan yang didapatkan dari audit yang sudah dilakukan.

**Langkah-langkah nya sebagai berikut :**

1. Melakukan observasi/pengamatan terhadap lingkungan objek penelitian dengan berpedoman pada kriteria yang sudah ditentukan.
2. Mengidentifikasi kondisi dari keadaan yang ada dilingkungan objek penelitian mengenai penjualan tunai dan penjualan kredit dengan kriteria.
3. Mengidentifikasi temuan dari perbandingan penjualan tunai dan penjualan kredit dengan kriteria.

**III. HASIL DAN PEMBAHASAN**

**Tabel 5.1**  
**Anggaran dan Realisasi Penjualan**  
**Unit Toko**  
**Koperasi Karyawan SIER Surabaya**

Tahun	Anggaran (Rp)	Realisasi (Rp)	R/A x 100% (%)
2014	686.769.333	656.729.171	96%
2015	704.864.224	684.164.921	97%
2016	725.260.381	718.219.005	99%

Sumber: Bagian Akuntansi dan Penjualan Koperasi Karyawan SIER

Berdasarkan data anggaran dan realisasi penjualan pada tahun 2014 yang terdapat di tabel 5.1 mengenai anggaran dan realisasi penjualan pada unit toko Koperasi Karyawan SIER Surabaya

diketahui bahwa total penjualan tahun 2014 adalah Rp. 1.126.257.282,- sedangkan yang dianggarkan adalah Rp. 3.697.177.231,- sehingga dapat terlihat tingkat efektivitas sebesar 30% (berdasarkan tabel), namun pada tahun 2014 ini angka 30% sebenarnya tidak dapat dikatakan tingkat efektifitas karena pada tahun 2014 ini anggaran terdiri dari 5 unit (unit toko surabaya, unit toko pasuruan, unti café, unit PK5, unit montrada) akan tetapi realisasi pada tahun 2014 ini untuk 1 unit oleh karena itu angka 30% tidak dapat dikatakan sebagai tingkat efektivitas.

Data anggaran dan realisasi penjualan pada tahun 2015 yang terdapat di tabel 5.1 mengenai anggaran dan realisasi penjualan pada unit toko Koperasi Karyawan SIER Surabaya diketahui bahwa total penjualan tahun 2015 naik dari tahun 2014 menjadi sebesar Rp. 1.314.747.764,- sedangkan yang dianggarkan adalah Rp. 1.295.195.874,- sehingga dapat dilihat tingkat efektivitas sebesar naik menjadi 102% dari penjelasan diatas, pada tahun 2015 ini tunit toko mencapai target oleh karena itu pada tahun 2016 dilihat tabel 5.1 mengenai data anggaran dan realisasi penjualan pada unit toko Koperasi

Karyawan SIER Surabaya anggaran dinaikan dari tahun 2015 diketahui bahwa anggaran pada tahun ini naik dibandingkan tahun 2015 menjadi Rp. 1.394.417.163,- dan total penjualan tahun 2016 turun menjadi Rp. 1.331.051.982,- sehingga dapat dilihat tingkat efektivitas menurun sebesar 95%.

Dari hasil prosentase <sup>9</sup> selama tiga tahun terakhir ini maka dapat disimpulkan bahwa tingkat efektivitas tahun 2015 meningkat dari 30% sampai dengan 102 % dibandingkan tahun 2016 menurun dari 102% menjadi 95%, maka dapat disimpulkan bahwa tingkat efektivitas yang dipraktekkan di dalam bagian Koperasi Karyawan SIER ini kurang efektif karena setiap tahunnya realisasi penjualan mengalami penurunan.

**Tabel 5.2**  
**Biaya Usaha Penjualan Unit Toko**  
**Koperasi Karyawan SIER**

Tahun	Anggaran (Rp)	Realisasi (Rp)	R/A x 100% (%)
2014	3.697.177.231	1.126.257.282	30%
2015	1.295.195.874	1.314.747.764	102%
2016	1.394.417.163	1.331.051.982	95%

Sumber: Bagian Akuntansi dan Penjualan  
Koperasi Karyawan SIER

Berdasarkan data anggaran dan realisasi biaya usaha penjualan pada tahun 2014 yang terdapat di tabel 5.2 mengenai anggaran dan realisasi biaya usaha penjualan pada unit toko Koperasi Karyawan SIER Surabaya diketahui bahwa total biaya usaha penjualan tahun 2014 adalah Rp. 656.729.171,- sedangkan yang dianggarkan adalah Rp. 686.769.333,- sehingga dapat dilihat tingkat efisiensi naik menjadi 96%.

Data anggaran dan realisasi biaya usaha penjualan pada tahun 2015 yang terdapat di tabel 5.2 mengenai anggaran dan realisasi biaya usaha penjualan pada unit toko Koperasi Karyawan SIER Surabaya diketahui bahwa total biaya usaha penjualan tahun 2015 naik dari tahun 2014 menjadi sebesar Rp. 684.164.921,- sedangkan yang dianggarkan adalah Rp. 704.864.224,- sehingga dapat dilihat tingkat efisiensi naik menjadi 97% dari penjelasan diatas, pada tahun 2015 ini unit toko mencapai target oleh karena itu pada tahun 2016 dilihat tabel 5.2 mengenai data anggaran dan realisasi penjualan pada unit toko Koperasi Karyawan SIER Surabaya anggaran dinaikan dari tahun 2015

diketahui bahwa anggaran pada tahun ini naik dibandingkan tahun 2015 menjadi Rp. 725.260.381,- dan total biaya usaha penjualan tahun 2016 naik menjadi Rp. 718.219.005,- sehingga dapat dilihat tingkat efektivitas naik sebesar 95%.

Dari hasil prosentase <sup>9</sup> selama tiga tahun terakhir ini maka dapat disimpulkan bahwa tingkat efisiensi tahun 2015 meningkat dari 96% sampai dengan 97% lalu pada tahun 2016 naik dari 96% menjadi 97%, maka dapat disimpulkan tingkat efisiensi yang di praktekkan di dalam bagian penjualan Koperasi Karyawan SIER kurang efisiensi dikarenakan biaya yang direalisasikan semakin besar setiap tahunnya.

## **TEMUAN AUDIT**

### **a. Kinerja Karyawan**

#### **Kondisi**

Adanya perangkapan tugas antara bagian gudang dengan bagian pengiriman karena tidak adanya pemisah tugas yang jelas dan tertulis.

#### **Kriteria**

Adanya pemisahan tugas antara bagian gudang dengan bagian pengiriman dan membuat <sup>4</sup> uraian tugas dan tanggung jawab



secara jelas dan tertulis. Bagian gudang memiliki tugas dan tanggung jawab terhadap barang yang di gudang. Bagian pengiriman memiliki tugas dan tanggung jawab mengirim barang kepada pelanggan atas permintaan pelanggan.

#### **Sebab**

Koperasi tidak memiliki pemisahan tugas antara bagian gudang dan bagian pengiriman, karena bagian gudang bisa melakukan tugas sebagai bagian pengiriman.

#### **Akibat**

Jika terjadi barang hilang pada saat stock opname/cek fisik akan sulit dimintai pertanggung jawaban dari masing-masing bagian.

#### **Kondisi**

Seringnya kehilangan stock barang pada saat pengecekan stock opname yang dilakukan oleh auditor external pada akhir tahun dikarenakan kurangnya pengecekan fisik yang dilakukan oleh karyawan penjualan toko tidaklah rutin yaitu hanya dilakukan 1 tahun sekali.

#### **Kriteria**

Seharunya pengecekan barang secara fisik yang dilakukan oleh petugas penjualan di toko Koperasi Karyawan SIER dilakukan 3 bulan sekali agar terhindar dari stock barang hilang.

#### **Sebab**

Pengecekan barang fisik dilakukan oleh petugas penjualan di toko Koperasi Karyawan SIER dilakukan 1 tahun ssekali.

#### **Akibat**

Seringnya kehilangan stock barang pada saat pengecekan stock opname yang dilakukan oleh auditor external pada akhir tahun.

### **b. Kebijakan**

#### **Kondisi**

Koperasi tidak mempunyai kebijakan mengenai penjualan tunai dan penjualan kredit secara tertulis. Kebanyakan semua kebijakan mengenai penjualan tunai dan penjualan kredit yang berlaku didalam penjualan tunai dan penjualan kredit diberitahukan atau diaplikasikan secara lisan.

**Kriteria**

Kebijakan mengenai penjualan tunai dan penjualan kredit dibuat secara tertulis.

**Sebab**

Karena selama ini kebijakan mengenai penjualan tunai dan penjualan kredit tidak dibuatkan secara tertulis dapat berjalan dengan baik. Koperasi tidak membuat kebijakan mengenai penjualan tunai dan penjualan kredit secara tertulis karena lebih mudah dimengerti jika penyampaian secara lisan dan langsung dipraktekkan oleh karyawan bagian penjualan.

**Akibat**

Tidak adanya kebijakan mengenai penjualan tunai dan penjualan kredit secara tertulis maka kegiatan operasional bagian penjualan berjalan kurang efektif. Apalagi jika adanya karyawan baru dapat berakibat terjadi kesalahan yang mengakibatkan kerugian kepada koperasi karena kurangnya pemahaman karyawan mengenai kebijakan mengenai penjualan tunai dan penjualan kredit.

**c. Pencatatan****Kondisi**

Pencatatan dalam laporan keuangan tahun 2015 anggaran dan realisasi penjualan unit toko surabaya di jadikan menjadi satu dengan penjualan unit toko pasuruan, café, PK5, montrada dan bulu tangkis.

**Kriteria**

Pencatatan dalam laporan keuangan harus terdapat pemisahan antara anggaran dan realisasi penjualan unit toko Surabaya dengan unit toko pasuruan, café, PK5, montrada dan bulu tangkis.

**Sebab**

Laporan keuangan mengenai anggaran dan realisasi penjualan unit toko surabaya tidak dibuat sesuai dengan standar akuntansi dikarenakan dalam pencatatan anggaran dan realisasi penjualan dijadikan satu dengan unit lainnya.

**Akibat**

Laporan keuangan menjadi tidak informatif dan sulit dibaca oleh pihak-pihak yang berkepentingan dan angka 30% tidak dapat dijadikan alat ukur efektifitas karena tidak

dapat digunakan sebagai dasar pembuatan kebijakan dalam koperasi.

#### **IV. SIMPULAN, IMPLIKASI DAN SARAN**

##### **Simpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, maka peneliti mengambil kesimpulan peranan audit manajemen dalam menilai efektifitas dan efisiensi penjualan tunai dan penjualan kredit yang dilaksanakan oleh unit toko Koperasi Karyawan SIER dinilai kurang efektif dan efisien, hal ini dapat dinilai dari:

1. Perangkapan jabatan pada bagian gudang dengan bagian pengiriman.
2. Kurangnya pengecekan fisik stock barang di unit toko Koperasi Karyawan SIER.
3. Kebijakan penjualan tunai dan penjualan kredit tidak dibuat secara tertulis.
4. Laporan keuangan menjadi tidak informatif dan tidak dapat digunakan sebagai dasar pembuatan kebijakan.

##### **Implikasi/Rekomendasi**

Dari penelitian audit yang dilakukan dalam Koperasi Karyawan SIER maka di temukan beberapa kelemahan yang harus menjadi perhatian manajemen di masa yang akan datang. Kelemahan ini dapat di kelompokkan menjadi dua yaitu :

1. Kelemahan yang terjadi dikarenakan kurangnya

pemahaman mengenai kebijakan penjualan tunai dan penjualan kredit.

2. Kelemahan yang terjadi dikarenakan kurangnya pengendalian manajemen terhadap kinerja karyawan terhadap konsumen.

Dari keseluruhan kelemahan yang terjadi, maka di berikan rekomendasi sebagai perbaikan yang bisa di ambil manajemen untuk memperbaiki kelemahan tersebut.

1. Untuk menjaga keamanan barang di gudang sebaiknya dilakukan pemisahan tugas antara karyawan bagian gudang dan karyawan bagian pengiriman karena ini dilakukan supaya kegiatan operasional dapat berjalan secara efektif.
2. Seharusnya dilakukan stock opname 3 bulan sekali agar terhindar dari barang hilang.
3. Koperasi Karyawan SIER membuat kebijakan penjualan tunai dan kebijakan penjualan kredit dibuat secara tertulis agar kegiatan operasional bagian penjualan dan berjalan efektif dan efisien.
4. Agar pencatatan dapat dipahami oleh bagian-bagian lainnya maka dianjurkan untuk diperhatikan masalah pencatatan pada laporan keuangan.

## Saran

Hasil penelitian yang telah dilakukan ini, ada beberapa hal yang perlu disarankan demi efektifnya dan efisiensinya kegiatan manajemen Koperasi Karyawan SIER yang diteliti, sehingga penulis dapat memberikan saran - saran sebagai berikut:

1. Bagi Koperasi Karyawan SIER sebaiknya memperhatikan temuan dan rekomendasi yang peneliti berikan :
  - a. Seharusnya Koperasi Karyawan SIER memisahkan tugas karyawan bagian gudang dengan bagian pengiriman.
  - b. Seharusnya dilakukan stock opname 3 bulan sekali agar terhindar dari barang hilang.
  - c. Seharusnya Koperasi Karyawan SIER membuat kebijakan penjualan tunai dan kebijakan penjualan kredit dibuat secara tertulis agar kegiatan operasional bagian penjualan dan berjalan efektif dan efisien.
  - d. Pencatatan pada laporan keuangan disesuaikan dengan standar akuntansi agar dapat dipahami oleh pihak lain yang membaca laporan.
2. Bagi Peneliti selanjutnya, disarankan dalam melakukan penelitian mengenai audit manajemen sebaiknya menggunakan standar penilaian mengenai audit lebih mendalam agar menjadi acuan untuk

mendapatkan hasil yang lebih baik dan disarankan mengambil objek yang lebih luas.

3. Bagi pembaca lain disarankan leih dalam membaca jurnal terutama mengenai audit manajemen agar dapat mendapatkan berbagai sumber ilmu atau referensi dalam menilai efektivitas dan efisiensi audit manajemen.

5

## DAFTAR PUSTAKA

Agoes, Sukrisno, 2012. **Auditing Petunjuk Praktis Pemeriksaan Akuntan Oleh Akuntan Publik**, Jakarta : Salemba Empat.

Agoes, Sukrisno dan Hoesada, 2012. **Bunga Rampai Auditing**, Jakarta : Salemba Empat.

8

Arens A. Alvin, Randal J. Elder dan Mark S. Beasley, 2015. **Auditing dan Jasa Assurance Pendekatan Terintegrasi**. Jilid 1. Edisi Lima Belas-Jakarta.

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

Mulyadi, 2010. **Auditing**, Jakarta : Salemba Empat.

# PERANAN AUDIT MANAJEMEN PENJUALAN UNTUK MENILAI EFEKTIVITAS DAN EFISIENSI BAGIAN PENJUALAN PADA UNIT TOKO KOPERASI KARYAWAN SIER DI SURABAYA

## ORIGINALITY REPORT

% **16**  
SIMILARITY INDEX

% **15**  
INTERNET SOURCES

% **1**  
PUBLICATIONS

% **10**  
STUDENT PAPERS

## PRIMARY SOURCES

<b>1</b>	<a href="http://ejournal.stiesia.ac.id">ejournal.stiesia.ac.id</a> Internet Source	% <b>4</b>
<b>2</b>	<a href="http://repository.unhas.ac.id">repository.unhas.ac.id</a> Internet Source	% <b>2</b>
<b>3</b>	Submitted to Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya Student Paper	% <b>2</b>
<b>4</b>	<a href="http://eprints.uny.ac.id">eprints.uny.ac.id</a> Internet Source	% <b>1</b>
<b>5</b>	Submitted to Universitas Muria Kudus Student Paper	% <b>1</b>
<b>6</b>	<a href="http://skripsi.umm.ac.id">skripsi.umm.ac.id</a> Internet Source	% <b>1</b>
<b>7</b>	<a href="http://www.forbes.com">www.forbes.com</a> Internet Source	% <b>1</b>
<b>8</b>	<a href="http://repository.usu.ac.id">repository.usu.ac.id</a> Internet Source	% <b>1</b>

9	<a href="http://repository.upi.edu">repository.upi.edu</a> Internet Source	% 1
10	<a href="http://library.binus.ac.id">library.binus.ac.id</a> Internet Source	% 1
11	<a href="http://ejournal.an.fisip-unmul.ac.id">ejournal.an.fisip-unmul.ac.id</a> Internet Source	<% 1
12	<a href="http://etheses.uin-malang.ac.id">etheses.uin-malang.ac.id</a> Internet Source	<% 1
13	<a href="http://media.neliti.com">media.neliti.com</a> Internet Source	<% 1
14	<a href="http://lemlitlampung.wordpress.com">lemlitlampung.wordpress.com</a> Internet Source	<% 1
15	<a href="http://risapartina.blogspot.com">risapartina.blogspot.com</a> Internet Source	<% 1
16	<a href="http://jurnal.unej.ac.id">jurnal.unej.ac.id</a> Internet Source	<% 1
17	Medizinische Informatik und Statistik, 1985. Publication	<% 1

EXCLUDE QUOTES OFF

EXCLUDE MATCHES OFF

EXCLUDE  
BIBLIOGRAPHY OFF