



INNOVATIVE: Journal Of Social Science Research

Volume 4 Nomor 4 Tahun 2024 Page 6801-6812

E-ISSN 2807-4238 and P-ISSN 2807-4246

Website: <https://j-innovative.org/index.php/Innovative>

Peran Audit Internal Dalam Menunjang Efektivitas Penjualan Pada PT. Ardan Masogi Cluster Toraja

Wanni Pakulla^{1✉}, Stefani M. Palimbong², Marinus Ronal³

Universitas Kristen Indonesia Toraja

Email: wannipakulla@gmail.com^{1✉}

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui peran audit internal dalam menunjang efektivitas penjualan dan untuk menilai apakah penjualan pada PT. Ardan Masogi Cluster Toraja telah dilaksanakan secara efektif berdasarkan prosedur yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dan kuantitatif, dengan metode pengumpulan data melalui wawancara dan dokumentasi menggunakan rumus Dean J. Champion. Hasil penelitian menunjukkan bahwa peran audit internal dalam menunjang efektivitas penjualan pada PT. Ardan Masogi terbagi menjadi tiga aspek: organisasi fungsi penjualan sangat efektif dengan persentase 80%, penjualan tunai sangat efektif dengan persentase 70%, dan pengiriman barang sangat efektif dengan persentase 100%. Temuan ini menegaskan pentingnya audit internal dalam memastikan semua aspek penjualan berjalan sesuai dengan standar dan prosedur perusahaan, yang pada akhirnya meningkatkan kinerja dan efektivitas penjualan secara keseluruhan.

Kata Kunci: *Peranan Audit Internal, Efektivitas Penjualan, Champion*

Abstract

This study aims to determine the role of internal audit in supporting sales effectiveness and to assess whether sales at PT. Ardan Masogi Cluster Toraja have been carried out effectively based on the procedures established by the company. This research uses a descriptive qualitative and quantitative, with data collection methods through interviews and documentation using Dean J. Champion's formula. The results show that the role of internal audit in supporting sales effectiveness at PT. Ardan Masogi is divided into three aspects: sales function organization is very effective with a percentage of 80%, cash sales are very effective with a percentage of 70%, and goods delivery is very effective with a percentage of 100%. These findings underscore the importance of internal audit in ensuring that all aspects of sales run according to the company's standards and procedures, ultimately enhancing overall sales performance and effectiveness.

Keywords: Role of Internal Audit, Sales Effectiveness, Champion

PENDAHULUAN

Persaingan yang keras dan dunia usaha yang terus berkembang dengan pesat, membuat perusahaan harus selalu memikirkan cara bagaimana menghasilkan keuntungan yang maksimal, namun ternyata tantangnya bukan itu saja. Agar perusahaan dapat bertahan dan berkembang dengan baik, diperlukan upaya penyelamatan dan penyempurnaan yang meliputi produktivitas, efektifitas dan efisiensi, serta pengawasan. Seluruh kegiatan dan operasi perusahaan harus diawasi, dimana dimungkinkan terjadi penyimpangan-penyimpangan, pemborosan maupun kecurangan. Hal yang mengancam keberlangsungan hidup perusahaan ini dapat muncul baik dari dalam (internal) maupun dari luar (eksternal) perusahaan tersebut. Untuk dapat menjawab tantangan tersebut, maka dibutuhkan audit internal untuk mengawasi kegiatan perusahaan agar dengan baik.

Audit internal adalah aktivitas independen, keyakinan objektif dan konsultasi yang dirancang untuk memberi nilai tambah dan meningkatkan operasi organisasi. Audit internal juga bertanggung jawab mendukung pencegahan kecurangan dengan cara menguji dan mengevaluasi kecakapan dan keefektifan pengendalian persediaan sesuai dengan tingkat kerugian atau resiko yang tinggi dalam berbagai kegiatan perusahaan, sehingga dapat diketahui kelemahan-kelemahan yang dapat menghambat terwujudnya tujuan sendiri (Jamaludin, 2021).

Pada umumnya keefektifan adalah suatu hal yang harus terpenuhi dalam perusahaan. Tetapi kenyataannya di dalam suatu perusahaan untuk bisa meraih keefektifan dalam bagian penjualan tidaklah mudah. Seringkali perusahaan mengalami banyak masalah yang menjadi faktor utama penghambat aktivitas kegiatan suatu perusahaan.

Penjualan yang efektif dapat dilihat dari tercapainya setiap perencanaan kegiatan penjualan pada target yang sudah di tentukan sebelumnya. Misalnya saja target penjualan bulan maupun tahunan. Pencapaian target juga didukung dengan adanya promosi yang dilakukan oleh bagian salesman untuk memasarkan produk sehingga produk yang dipasarkan bisa terjual.

PT. Ardan Masogi adalah salah satu distributor Telkomsel yang menjual produknya kepada pelanggan langsung ke toko atau counter. Perusahaan ini memiliki beberapa cluster yaitu, Cluster Wajo-Soppeng, Cluster Pare Sidrap dan Cluster Toraja. PT. Ardan Masogi menyadari betapa pentingnya audit internal dalam pencapaian efektivitas dan efisiensi pada proses bisnis perusahaan. Berikut ini adalah tabel penjualan kartu prabayar Telkomsel pada PT. Ardan Masogi Cluster Toraja.'

Tabel 1. Data *Quantity* Penjualan Kartu Prabayar Telkomsel

Tahun 2023			
No	Bulan	<i>Quantity</i>	Penjualan
1.	Januari	305	6.067.700
2.	Februari	2.092	44.757.900
3.	Maret	428	17.109.400
4.	April	666	31.476.000
5.	Mei	1.153	35.347.000
6.	Juni	2.131	84.044.800
7.	Juli	515	22.267.200
8.	Agustus	1.600	59.764.900
9.	September	325	6.697.900
10.	Oktober	1.682	63.712.100
11.	November	2.208	78.806.200
12.	Desember	2.339	89.396.800

Sumber. data *Quantity* penjualan PT. Ardan Masogi Cluster Toraja

Pada tabel diatas dapat dilihat bahwa penjualan tertinggi pada bulan Desember sebesar Rp. 89.396.800 dengan jumlah *Quantity* sebanyak 2.339 pcs dan penjualan paling rendah pada bulan Januari yaitu sebesar Rp. 6.067.700 dengan jumlah *Quantity* 305. Meningkatnya penjualan pada bulan Desember di sebabkan oleh banyaknya event yang dilakukan, banyak promo dari pihak layanan Telkomsel, banyak pengunjung yang

datang ke Toraja. Adapun untuk bulan Januari yang mengalami penurunan penjualan di sebabkan jumlah event sudah mulai berkurang, stok produk masih banyak di outlet.

Berdasarkan data penjualan yang ada di atas, diketahui adanya peningkatan volume penjualan pada PT. Ardan Masogi Cluster Toraja. Hal ini mengakibatkan perlunya pendelegasian wewenang dari pimpinan kepada bawahan untuk meyakinkan bahwa prosedur dan pengendalian dapat terlaksana sebagaimana mestinya. Untuk itu diperlukan pengendalian internal yang baik dalam mengelola penjualan, agar pimpinan perusahaan dapat memperoleh laporan yang bermanfaat untuk meningkatkan efektivitas perusahaan, juga membantu dalam kebijakan keputusan maupun pertanggungjawaban dalam memimpin perusahaan.

Audit internal berhubungan dengan semua tahap kegiatan di dalam perusahaan. Audit internal tidak hanya memeriksa dokumen-dokumen penting dalam perusahaan tetapi peran audit internal juga harus memahami permasalahan-permasalahan yang terjadi dalam sebuah perusahaan sehingga dapat memberikan kebijakan kepada manajemen. Peran audit internal sangatlah berguna untuk membantu pihak-pihak yang ada dalam perusahaan termasuk pihak manajemen. Seperti halnya pada PT. Ardan Masogi peran audit internal sangat di perlukan untuk membantu manajemen mengambil keputusan dan menentukan kebijakan-kebijakan yang efektif dan efisien sesuai dengan kondisi yang ada dalam perusahaan. Kebijakan-kebijakan yang di buat pun berdasarkan analisa, penilaian, dan saran-saran yang objektif dan independen agar tujuan perusahaan dapat di capai. PT. Ardan Masogi melakukan aktivitas penjualan yang setiap bulan selalu mengalami peningkatan, namun ada bulan tertentu yang mengalami penurunan penjualan yang di sebabkan oleh beberapa hal tertentu seperti mengalami keterlambatan penyetoran dana yang kemudian proses produksi dan penjualan terhambat. Atas dasar ilmiah, penulis tertarik untuk melakukan penelitian mengenai peran audit internal dalam menunjang efektivitas penjualan pada PT. Ardan Masogi Cluster Toraja.

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul peran audit internal dalam menunjang efektivitas pada PT. Ardan Masogi Cluster Toraja.

Berdasarkan paparan diatas, maka tujuan dari penelitian adalah Untuk mengetahui peran audit internal dalam menunjang efektivitas penjualan pada PT. Ardan Masogi Cluster Toraja. Manfaat penelitian ini diharapkan dapat digunakan untuk kegunaan untuk akademis dan praktis, khususnya untuk membantu dan memberikan masukan kepada perusahaan mengenai bagaimana pentingnya peran audit internal dalam menunjang efektivitas penjualan dan membantu perusahaan dalam mengevaluasi pengendalian internal yang

telah dijalankan perusahaan sehingga dapat memperbaiki kelemahan - kelemahan yang ada.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dan kuantitatif untuk mengevaluasi peran audit internal dalam menunjang efektivitas penjualan di PT Ardan Masogi Cluster Toraja. Penelitian dilaksanakan di lokasi PT Ardan Masogi Cluster Toraja yang beralamat di Jln. Poros Rantepao - Makale Ruko Eran Batu.

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer, yang diperoleh melalui survei lapangan, termasuk observasi, wawancara, dan dokumentasi. Sumber data meliputi data perusahaan dan dokumen-dokumen pendukung terkait penjualan. Informan kunci dalam penelitian ini adalah auditor internal PT Ardan Masogi, yang memberikan informasi terpercaya mengenai topik yang diteliti.

Definisi operasional variabel dalam penelitian ini mencakup dua aspek utama. Pertama, audit internal didefinisikan sebagai proses yang dilakukan oleh auditor internal untuk menilai, mengevaluasi, dan memberikan arahan guna meningkatkan efektivitas perusahaan. Indikator untuk audit internal meliputi independensi dan kompetensi auditor. Kedua, efektivitas penjualan diartikan sebagai kemampuan tim penjualan untuk mencapai target dan tujuan dengan cara yang efektif dan efisien. Indikator efektivitas penjualan mencakup organisasi fungsi penjualan, penjualan tunai, dan pengiriman barang.

Metode pengumpulan data terdiri dari beberapa teknik, yaitu penelitian lapangan, observasi, dokumentasi, wawancara, dan penelitian kepustakaan. Penelitian lapangan dilakukan dengan mengamati aktivitas di perusahaan, terutama terkait dengan audit internal dan efektivitas penjualan. Observasi dilakukan untuk mendapatkan gambaran umum mengenai proses penjualan. Dokumentasi melibatkan pengumpulan data dari dokumen perusahaan, sedangkan wawancara dilakukan dengan manajer cluster, auditor internal, kasir, sales force, dan direct sales. Penelitian kepustakaan mencakup studi literatur, termasuk artikel, jurnal, dan peraturan yang relevan.

Analisis data dilakukan secara deskriptif kualitatif dengan menggambarkan, meringkas, dan menganalisis data sesuai dengan peranan audit internal dalam menilai efektivitas penjualan. Proses analisis juga melibatkan perbandingan antara prosedur perusahaan dan fakta di lapangan. Metode komparatif digunakan untuk membandingkan jawaban responden dengan jumlah yang diharapkan. Hasil analisis diolah dalam bentuk angka dan diproses untuk memperoleh persentase, menggunakan rumus Dean J. Champion. Kriteria hasil analisis adalah sebagai berikut: 1% - 25% menunjukkan tidak

berperan/tidak efektif, 26% - 50% kurang berperan/kurang efektif, 51% - 75% cukup berperan/cukup efektif, dan 76% - 100% sangat berperan/sangat efektif.

Dalam analisis kualitatif, data melalui proses pengumpulan, reduksi, penyajian, dan penarikan kesimpulan. Reduksi data mencakup pemilihan dan penyederhanaan data mentah. Penyajian data dilakukan dalam bentuk uraian singkat atau teks naratif, dan penarikan kesimpulan dilakukan berdasarkan data yang telah lengkap. Metode harus membuat pembaca dapat memahami metode penelitian yang digunakan. Berikan detail yang memadai agar karya dapat dipahami. Metode yang dituliskan harus ditunjukkan dengan referensi: hanya modifikasi yang relevan yang harus dijelaskan. Jangan ulangi detail metode yang telah ditetapkan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

PT. Ardan Masogi Cluster Toraja didirikan pada 28 Desember 1995 berdasarkan akta notaris M.J. Grace Kawi Tandiar, SH. Saat ini, perusahaan ini dipimpin oleh DR. H. Muhammad Arifuddin Sulaiman, MBA, yang juga merupakan pemilik modal perusahaan. PT. Ardan Masogi bergerak di berbagai bidang seperti perdagangan, jasa, pembangunan, perindustrian, pembengkelan, pertanian, pengangkutan darat, dan pencetakan. Fokus utama perusahaan adalah penjualan melalui e-commerce dan produk telekomunikasi.

Sejak tahun 1998, perusahaan ini mengalami perubahan anggaran dasar dan mulai membuka usaha Wartel, yang kemudian berkembang menjadi vendor peralatan Wartel di Indonesia bagian Timur. Seiring dengan perkembangan teknologi, perusahaan beralih ke bisnis seluler dan pada tahun 2000 mulai membuka outlet dengan branding ARDAN MASOGI, menjadi sub dealer beberapa Authorized Dealer TELKOMSEL di Sulawesi. Pada 1 Oktober 2022, PT. Ardan Masogi resmi menjadi Authorized Dealer TELKOMSEL untuk cluster Toraja, yang mencakup Enrekang, Tana Toraja, dan Toraja Utara.

Peran audit internal sangat penting dalam menunjang efektivitas penjualan dan mencegah penyelewengan. Berikut ini adalah hasil analisis berdasarkan peran audit internal terhadap tiga indikator efektivitas penjualan: organisasi fungsi penjualan, penjualan tunai, dan pengiriman barang.

1. Organisasi Fungsi Penjualan

Tabel 2. Organisasi Fungsi Penjualan
PT. Ardan Masogi *Cluster* Toraja

No	PERTANYAAN	JAWABAN	
		YA	TIDAK
1.	Perusahaan memiliki standar / prosedur secara tertulis dalam melakukan aktivitas pada fungsi penjualan	✓	
2.	Terdapat pembagian tugas pada bagian penjualan	✓	
3.	Terjalin hubungan baik antara karyawan bagian penjualan dengan bagian lainnya	✓	
4.	Bagian penjualan terpisah dari bagian keuangan	✓	
5.	Bagian penjualan terpisah dari bagian pemasaran		✓
6.	Perusahaan mengadakan rapat evaluasi terkait penjualan secara rutin/berkala	✓	
7.	Terdapat pembatasan akses terhadap data penjualan	✓	
8.	Dalam semua sistem penjualan yang dijalankan selalu berjalan dengan baik		✓
9.	Semua dokumen terkait penjualan dibuatkan rangkap	✓	
10.	Semua kebijakan telah dikomunikasikan dengan baik antara manager komersil dengan manajemen bagian penjualan	✓	

Sumber : Data diolah, 2024

Dari hasil analisis, diperoleh persentase efektivitas organisasi fungsi penjualan sebesar 80% :

$$\text{Persentase} = \frac{\sum \text{Jumlah jawaban Ya}}{\sum \text{jumlah jawaban pertanyaan}} \times 100\% = \frac{\sum 8}{\sum 10} \times 100\% = 80\%$$

Artinya, organisasi fungsi penjualan sangat efektif. Hal ini mencerminkan adanya standar prosedur tertulis, pembagian tugas yang jelas, hubungan baik antar bagian, dan rapat evaluasi rutin. Namun, ada 20% kekurangan, seperti keterpisahan antara bagian penjualan dan pemasaran serta ketidaksempurnaan dalam sistem penjualan.

2. Penjualan Tunai

Tabel 3. Penjualan Tunai PT. Ardan Masogi *Cluster* Toraja

NO	PERTANYAAN	JAWABAN PERTANYAAN	
		YA	TIDAK
1	Perusahaan tetap melayani pembayaran tunai	✓	
2.	Terdapat konfirmasi atas bukti penjualan tunai oleh <i>customer</i> yang melakukan pembayaran via bank, <i>virtual account</i>	✓	
3	Faktur penjualan tunai diotorisasi oleh manager non komersil	✓	
4	Penjualan tunai selalu dilakukan di gudang perusahaan		✓
5.	Setiap penjualan tunai selalu dibuat faktur penjualan	✓	
6.	Faktur penjualan menggunakan nomor urut cetak		✓
7	Terdapat bukti transaksi untuk transaksi tunai (bukan via bank)	✓	
8.	Perusahaan memiliki <i>website</i> sebagai sarana pemasaran produk dan kegiatan pemesanan barang		✓
9.	Pembelian tunai secara <i>Shopsales</i> (pembeli langsung datang ke perusahaan) selalu dilakukan dari gudang perusahaan	✓	
10.	Manager komersil selalu melakukan verifikasi dan evaluasi setiap melakukan penjualan tunai dalam hal posisi persediaan, harga, syarat pembayaran dan syarat penyerahan	✓	

Sumber : Data diolah, 2024

Dari hasil analisis, diperoleh persentase efektivitas penjualan tunai sebesar 70%:

$$\text{Persentase} = \frac{\sum \text{Jumlah jawaban Ya}}{\sum \text{jumlah jawaban pertanyaan}} \times 100\% = \frac{\sum 7}{\sum 10} \times 100\% = 70\%$$

Artinya, penjualan tunai cukup efektif. Walaupun perusahaan tetap melayani pembayaran tunai dan memiliki prosedur yang baik, terdapat beberapa kekurangan, seperti tidak selalu melakukan penjualan tunai di gudang dan tidak menggunakan nomor urut pada faktur.

3. Pengiriman Barang

Tabel 4.3 Pengiriman Barang PT. Ardan Masogi *Cluster* Toraja

NO	PERTANYAAN	JAWABAN	
		YA	TIDAK
1	Pengiriman barang dilakukan tepat waktu	✓	
2.	Terdapat otorisasi dari bagian gudang atas barang yang keluar dari gudang	✓	
3	Setiap pengiriman barang selalu dibuat surat jalan	✓	
4	Setiap pengiriman barang didasarkan pada Deliveri Order (DO)	✓	
5.	Barang yang akan dikirim selalu diperiksa terlebih dahulu sesuai dengan rincian yang ada dalam pesanan penjualan	✓	
6.	Karyawan gudang melakukan pengecekan atas barang yang diterima dari bagian produksi terkait mutu, spesifikasi dan kuantitas	✓	
7	Karyawan gudang selalu menjalankan sistem FIFO dengan baik dalam proses pengeluaran barang dari gudang	✓	
8.	Perusahaan bertanggung jawab penuh terhadap kerusakan barang yang dikirim kepada konsumen	✓	
9.	Perusahaan selalu memperhatikan sistem pengangkutan barang	✓	
10.	Pengiriman barang selalu dilakukan dari gudang	✓	

Sumber: Data diolah, 2024

Dari hasil analisis, diperoleh persentase efektivitas pengiriman barang sebesar 100%:

$$\text{Persentase} = \frac{\sum \text{Jumlah jawaban Ya}}{\sum \text{jumlah jawaban pertanyaan}} \times 100\% = \frac{\sum 10}{\sum 10} \times 100\% = 100\%$$

Artinya, pengiriman barang sangat efektif. Semua prosedur terkait pengiriman barang, mulai dari otorisasi, surat jalan, hingga sistem FIFO, berjalan dengan baik dan tepat waktu.

Berdasarkan hasil analisis, peran audit internal dalam menunjang efektivitas penjualan pada PT. Ardan Masogi Cluster Toraja dapat dibagi menjadi tiga indikator utama: organisasi fungsi penjualan, penjualan tunai, dan pengiriman barang.

1. Organisasi Fungsi Penjualan

Dengan persentase 80%, organisasi fungsi penjualan dinilai sangat efektif. Prosedur yang telah ditetapkan perusahaan berjalan dengan baik, namun terdapat kekurangan pada keterpisahan antara bagian penjualan dan pemasaran serta sistem penjualan yang tidak selalu berjalan optimal. Hal ini menunjukkan perlunya perbaikan dalam koordinasi antara penjualan dan pemasaran serta peningkatan sistem penjualan.

2. Penjualan Tunai

Persentase 70% menunjukkan bahwa penjualan tunai cukup efektif. Prosedur pembayaran dan pembuatan faktur sudah baik, tetapi ada kekurangan dalam hal pelaksanaan penjualan di luar gudang dan penggunaan nomor urut pada faktur. Perusahaan juga belum memiliki website sebagai sarana pemasaran dan pemesanan, yang dapat mengurangi efektivitas penjualan.

3. Pengiriman Barang

Persentase 100% menunjukkan bahwa pengiriman barang sangat efektif. Semua prosedur terkait pengiriman barang telah diterapkan dengan baik, termasuk pemeriksaan barang dan sistem FIFO. Ini menunjukkan bahwa perusahaan memiliki sistem pengiriman yang sangat baik.

Hasil penelitian ini berbeda dari penelitian Nisrayani (2019), yang mencatat bahwa efektivitas organisasi fungsi penjualan dan penjualan tunai berada pada kategori cukup efektif, sedangkan pengiriman barang dianggap kurang efektif. Ini menunjukkan bahwa PT. Ardan Masogi Cluster Toraja telah menerapkan praktik yang lebih baik dibandingkan dengan penelitian sebelumnya.

SIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan mengenai peran audit dalam menunjang efektivitas penjualan pada PT. Ardan Masogi Cluster Toraja, dapat disimpulkan bahwa efektivitas organisasi fungsi penjualan mencapai 80%, menunjukkan bahwa bagian ini sangat efektif dalam menjalankan tugasnya. Namun, terdapat 20% aspek yang belum berjalan dengan optimal, terutama dalam hal koordinasi antara penjualan dan pemasaran serta optimalisasi sistem penjualan. Untuk penjualan tunai, efektivitasnya berada pada angka 70%, yang menunjukkan bahwa penjualan tunai cukup efektif, meskipun masih ada 30% aspek yang perlu diperbaiki, seperti pengelolaan penjualan di luar perusahaan, penggunaan nomor urut cek pada faktur penjualan, dan pengembangan sarana pemasaran digital melalui website. Sementara itu, efektivitas pengiriman barang mencapai 100%, yang

menandakan bahwa bagian ini sangat efektif dalam pelaksanaannya dan berjalan sesuai dengan prosedur yang ditetapkan perusahaan.

Berdasarkan kesimpulan tersebut, beberapa saran untuk pihak manajemen perusahaan adalah sebagai berikut: pertama, untuk organisasi fungsi penjualan, perlu diperhatikan dan ditingkatkan koordinasi antara penjualan dan pemasaran serta optimalisasi sistem penjualan yang ada agar dapat berjalan lebih baik. Kedua, untuk sistem penjualan tunai, perlu diperbaiki pengelolaan penjualan di luar perusahaan, penerapan nomor urut cek pada faktur penjualan, serta pengembangan sarana pemasaran digital seperti website. Dengan mengikuti saran-saran ini, diharapkan PT. Ardan Masogi Cluster Toraja dapat meningkatkan efektivitas penjualannya dan mencapai keuntungan yang lebih besar.

DAFTAR PUSTAKA

- Annashihah, H., Febransyah, & Syukri, A. (2022). Analisis Audit Operasional Atas Sistem Akuntansi Return/Refund Penjualan Serta Peranannya Terhadap Omzet: Pada Pt. M 10 Tanjung Siapi-Api Palembang. *Perspektif*, 1(3), 273–283. <https://doi.org/10.53947/perspekt.v1i3.135>
- Champion, Dean J., 2002. Metode dan Masalah Penelitian Sosial. Bandung: PT. Eresco
- Gultom, E. (2016). *Peranan Audit Internal Dalam Menunjang Pengendalian Sistem Persediaan (Studi Kasus Pada Pt. Rolas Nusantara Mandiri)*. Skripsi Universitas Brawijaya Fakultas Ekonomi dan Bisnis.
- Hidayat, N. (2018). Pengaruh Efektivitas Penjualan, Training & Development Dan Kesejahteraan Karyawan Terhadap Kinerja Tenaga Penjual. Skripsi Universitas Muhammadiyah Semarang
- Hery. (2018). *Modern Internal Auditing. Indonesia*. Penerbit Widiasarana Indonesia.
- Jamaludin, A. (2021). *Peranan Audit Internal dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan*. jurnal Akuntansi UMMI Volume II, Nomor 1, hlm 12.
- Miles, M.B., Huberman, A.M. and Saldana, J. (2018). *Qualitative Data Analysis*. (Fourth Ed). SAGE Publication. Ltd.
- Nisrayani, N. (2019). Peranan Audit Internal Dalam Menunjang Efektivitas Penjualan Pada PT. Perusahaan Perdagangan Indonesia (Persero) Cabang Medan (Doctoral dissertation, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara).
- Rachmawati, C. P., & Amiranto, J. B. (2022). Analisis Peran Internal Audit Dalam Penerapan Pengendalian Operasional (Studi Kasus PT. Perkebunan Nusantara XI). *Widya Balina*, 7(2), 510–521. <https://doi.org/10.53958/wb.v7i2.160>

- Togodly, E., Tarore, H. S., & Tumbel, T. M. (2018). Pengaruh promosi terhadap peningkatan penjualan pada koperasi serba usaha Baliem Arabica di kabupaten Jayawijaya. *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)*, 6(001).
- Zam, R. Y. Z., & Weku, L. K. P. (2021). *Pengaruh Kompetensi, Etika, Dan Independensi Auditor Terhadap Kualitas Audit Pada Perwakilan Bpkp Provinsi Sulawesi Utara*. *Jurnal EMBA* Vol. 9 No. 3 Juli 2021, Hal. 462-474