

ABSTRAK

Penjualan merupakan suatu kegiatan yang dilaksanakan setiap badan usaha baik besar maupun kecil. Prosedur penjualan merupakan kunci paling penting dalam aktivitas penjualan suatu perusahaan. Perusahaan harus memiliki alat bantu berupa audit operasional untuk dapat membantu perusahaan mengetahui sejauh mana sasaran utama perusahaan yang telah ditetapkan dapat dicapai dengan efektif, serta untuk menilai kemampuan manajemen dalam mengelola dan mengendalikan kegiatan perusahaan. Tujuan audit operasional dalam fungsi penjualan dan sistem pengendalian internal adalah untuk mengukur tingkat efektivitas pada fungsi penjualan dan mengadakan penilaian terhadap sistem pengendalian internal perusahaan yang terkait dengan kinerja fungsi penjualan dan penyusunan strategi dalam mencapai target serta untuk membantu manajemen agar dapat melaksanakan tugasnya dengan lebih baik.

Obyek penelitian ini adalah CV. AKURAT MITRA PRATAMA, Surabaya. CV. AKURAT MITRA PRATAMA merupakan salah satu perusahaan yang bergerak dibidang distributor obat dan alat kesehatan. Ruang lingkup penelitian ini adalah fungsi penjualan tahun 2011 dan sistem pengendalian intern pada CV. AKURAT MITRA PRATAMA

Penyusunan audit operasional dalam aktivitas penjualan dan sistem pengendalian internal dengan menggunakan wawancara dan menganalisis data penjualan. Hasil yang diperoleh dari peneliti melalui penerapan audit operasional, berupa kurang efektivitasnya dalam aktivitas penjualan dan sistem pengendalian intern yang tidak maksimal.

Sebaiknya dilakukan perbaikan atas masalah yang sedang terjadi dengan mengevaluasi audit operasional agar aktivitas perusahaan yaitu fungsi penjualan dan sistem pengendalian internal dapat berjalan lebih efektif dan hasilnya ditujukan kepada manajer untuk dilakukan suatu perubahan di tahun berikutnya supaya perusahaan dapat semakin berkembang dan maju secara pesat.

Kata Kunci : Audit Operasional, Efektivitas, fungsi penjualan, dan pengendalian intern.