

## ABSTRAK

### AUDIT OPERASIONAL FUNGSI PENJUALAN (Studi Kasus di Melcosh Cafe)

Krismanto

NIM: 192114020

Universitas Sanata Dharma Yogyakarta

2024

Tujuan penelitian ini adalah untuk melaksanakan audit operasional pada fungsi penjualan di Melcosh Cafe. Audit operasional dimaksudkan untuk menilai kemampuan perusahaan dalam mengelola fungsi penjualannya dengan baik menggunakan teori 3E, setelah proses audit selesai akan perusahaan akan diberikan rekomendasi yang relevan dengan temuan selama proses audit.

Data dikumpulkan dengan menggunakan teknik observasi, pengisian checklist, wawancara, dan dokumentasi. Teknik analisis data menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif dengan melaksanakan survei pendahuluan, menguji pengendalian manajemen, melaksanakan audit terinci, mereview hasil audit, serta melaporkan temuan dan rekomendasi.

Hasil audit menunjukkan bahwa pelaksanaan aktivitas pada fungsi penjualan belum dikelola dengan baik karena belum mencapai tujuan yaitu tingkat penjualan yang kurang baik. Perusahaan mampu melakukan pengelolaan dengan baik dinilai dengan tingkat efektifitas, efisiensi, dan ekonomisasi, namun belum mampu meningkatkan penjualan dikarenakan perusahaan belum mampu untuk memperkenalkan perusahaan ke publik dengan maksimal. Oleh karena itu rekomendasi yang diberikan berkaitan erat dengan sektor promosi dan *branding*.

Kata kunci: audit operasional, fungsi penjualan, efektivitas, efisiensi, ekonomisasi.

**ABSTRACT**  
**OPERATIONAL AUDIT Sales Function**  
*(Case Study at Melcosh Café)*

Krismanto

NIM: 192114020

Universitas Sanata Dharma Yogyakarta

2024

*The objective of this research is to conduct an operational audit of the sales function at Melcosh Cafe. The operational audit evaluates the company's ability to manage its sales function effectively using the 3E theory. After completing the audit, the company would receive recommendations based on the findings from the audit process.*

*The data was gathered through observation, checklist completion, interviews, and documentation. The data analysis process used a descriptive qualitative approach, which included conducting a preliminary survey, testing management controls, performing a detailed audit, reviewing audit results, and reporting findings and recommendations.*

*The audit results revealed that the management of sales activities has not been effective, as it has not achieved the desired sales targets. The company managed effectively in terms of effectiveness, efficiency, and economization but had not been able to increase sales due to insufficient public awareness of the company. Therefore, the recommendations provided were closely related to promotion and branding.*

*Keywords: operational auditing, sales function, effectiveness, efficiency, economization*