BAB I
PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Perekonomian Indonesia terus berkembang dengan dukungan berbagai sektor, termasuk koperasi yang berperan dalam menyumbang Produk Domestik Bruto (PDB). Meskipun kontribusi koperasi masih relatif rendah, yaitu sekitar 5,10%, data Kementerian Koperasi dan UKM menunjukkan adanya peningkatan hingga mencapai 6,2% pada tahun 2024. Hal ini menunjukkan bahwa koperasi memiliki potensi besar, namun masih menghadapi tantangan dalam meningkatkan perannya dalam perekonomian nasional.

Koperasi memiliki peran penting dalam penyediaan lapangan kerja, mendorong investasi, serta memperkuat rantai pasok usaha. Sebagai lembaga intermediasi, koperasi juga didukung oleh aset, sumber daya manusia, dan pasar yang terus berkembang (Ikhsan, 2022). Selain itu, koperasi merupakan badan usaha yang berlandaskan asas kekeluargaan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang Nomor 25 Tahun 1992, dengan tujuan utama meningkatkan kesejahteraan anggota dan masyarakat.

Dalam praktiknya, koperasi tidak hanya berfungsi sebagai entitas bisnis, tetapi juga sebagai gerakan ekonomi rakyat yang menjunjung nilai kebersamaan dan demokrasi ekonomi. Anggota koperasi berperan sebagai pemilik sekaligus pengguna layanan, sehingga memiliki hak dalam pengambilan keputusan. Hal ini menjadikan koperasi sebagai sarana penting dalam menciptakan perekonomian yang inklusif dan berkelanjutan.

Namun, di tengah persaingan bisnis yang semakin ketat, koperasi dituntut untuk meningkatkan efisiensi dan profesionalisme dalam pengelolaan usaha. Data dari KPPU dan CEDS Universitas Padjadjaran menunjukkan bahwa tingkat persaingan usaha di Jawa Barat tergolong tinggi dengan indeks 5,35, sehingga pelaku usaha, termasuk koperasi, harus mampu beradaptasi dan berinovasi (Ahdiat, 2024). Kondisi ini menuntut koperasi untuk tidak hanya mengandalkan semangat kolektif, tetapi juga memperkuat manajemen dan strategi bisnis.

Salah satu upaya yang dapat dilakukan adalah melalui audit manajemen penjualan. Audit manajemen merupakan proses evaluasi sistematis untuk menilai efektivitas, efisiensi, dan ekonomisasi kegiatan operasional. Melalui audit ini, koperasi dapat mengidentifikasi kelemahan dan kelebihan dalam sistem penjualan serta memperoleh rekomendasi perbaikan guna meningkatkan kinerja usaha (Hertati, 2021). Audit manajemen juga berfungsi sebagai dasar dalam pengambilan keputusan strategis agar koperasi lebih adaptif terhadap perubahan lingkungan bisnis.

Penilaian efektivitas penjualan menjadi penting karena dapat memastikan bahwa seluruh aktivitas penjualan berjalan sesuai rencana. Melalui evaluasi ini, koperasi dapat mendeteksi penyimpangan, meningkatkan efisiensi kerja, serta mengoptimalkan hasil penjualan. Penjualan sendiri merupakan aktivitas utama dalam menyalurkan barang atau jasa kepada konsumen untuk memenuhi kebutuhan melalui proses pertukaran yang memberikan kepuasan bagi kedua belah pihak.

Sebagai implementasi, Koperasi Pegawai Direktorium Geologi Republik Indonesia (KPDG-RI) memiliki beberapa unit usaha, yaitu Warta Mart, simpan pinjam,

kantin, *co-working space*, dan jasa *ticketing*. Koperasi ini berdiri secara resmi pada 17 Maret 2000 dan beroperasi di wilayah Jawa Barat dengan pusat kegiatan di Kota Bandung (Hernan, 2019). Setiap unit usaha memiliki peran dalam mendukung operasional dan meningkatkan kesejahteraan anggota.

Dari berbagai unit usaha tersebut, penelitian ini berfokus pada unit jasa ticketing karena memiliki peran strategis dalam mendukung pendapatan koperasi sekaligus memberikan kemudahan layanan perjalanan bagi anggota. Namun, unit ini menghadapi tantangan akibat perubahan kondisi eksternal, terutama pasca pandemi COVID-19 yang menyebabkan penurunan mobilitas dan perubahan pola konsumsi masyarakat. Sistem kerja WFH dan WFO turut mengurangi permintaan terhadap layanan *ticketing*.

Kondisi tersebut berdampak pada penurunan volume penjualan dan belum tercapainya target yang telah ditetapkan. Hal ini menunjukkan pentingnya evaluasi terhadap pengelolaan unit usaha, khususnya dalam aspek penjualan. Oleh karena itu, diperlukan audit manajemen untuk menilai efektivitas sistem penjualan, mengidentifikasi hambatan, serta menemukan peluang pengembangan di masa depan.

Dengan demikian, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis efektivitas penjualan pada unit usaha *ticketing* KPDG-RI melalui pendekatan audit manajemen. Hasil penelitian diharapkan dapat memberikan rekomendasi yang tepat untuk meningkatkan efisiensi, efektivitas, serta kontribusi unit usaha dalam mendukung kesejahteraan anggota dan keberlanjutan koperasi. Untuk melihat perkembangan aktivitas penjualan, disajikan data target dan realisasi penjualan

KPDG-RI pada periode 2019 hingga 2023 dari keseluruhan unit usaha yang ada sebagaimana berikut:

Tabel 1.1 Target dan Realisasi Penjualan KPDG-RI Tahun 2020-2024

TAHUN	TARGET PENJUALAN (RP)	REALISASI PENJUALAN (RP)	CAPAIAN (%)
2020	751.093.939	1.445.388.667	192,37
2021	1.589.927.534	1.104.385.886	69,47
2022	1.214.824.474	707.599.190	58,25
2023	778.359.109	1.021.472.641	131,23
2024	1.020.000.000	1.143.811.000	112,13

Sumber: Laporan Audit dan Laporan Rapat Anggota Tahunan (RAT) KPDG-RI

Berdasarkan data pada Tabel 1.1 yang memuat informasi mengenai target dan realisasi penjualan KPDG-RI selama periode tahun 2020 hingga 2024, terlihat bahwa kinerja penjualan koperasi mengalami fluktuasi yang cukup signifikan dari tahun ke tahun. Pada tahun 2020, realisasi penjualan mencapai Rp1.445.388.667, jauh melampaui target sebesar Rp751.093.939, sehingga menghasilkan capaian sebesar 192,37%. Capaian yang sangat tinggi ini menunjukkan adanya performa yang sangat baik di tahun tersebut.

Pada tahun berikutnya, yaitu tahun 2021 dan 2022, capaian penjualan mengalami penurunan yang cukup drastis. Pada tahun 2021, dari target sebesar Rp1.589.927.534, realisasi yang tercapai hanya sebesar Rp1.104.385.886 atau 69,47%. Sementara itu, pada tahun 2022, target sebesar Rp1.214.824.474 hanya mampu terealisasi sebesar Rp707.599.190, atau sekitar 58,25%. Penurunan ini mengindikasikan adanya hambatan internal atau eksternal yang memengaruhi efektivitas kinerja penjualan koperasi.

Kondisi mulai membaik pada tahun 2023, di mana realisasi penjualan kembali melampaui target. Dari target Rp778.359.109, penjualan yang dicapai sebesar Rp1.021.472.641, dengan capaian sebesar 131,23%. Tren positif ini berlanjut pada tahun 2024, di mana realisasi penjualan sebesar Rp1.143.811.000 melebihi target Rp1.020.000.000, dengan capaian sebesar 112,13%.

Penurunan yang terjadi menjadi indikator penting adanya masalah struktural dan operasional dalam manajemen penjualan di KPDG-RI. Situasi ini semakin diperburuk oleh pandemi, yang menyebabkan perubahan pola kerja dan penurunan aktivitas transaksi di lingkungan kantor. Namun, jika masalah ini hanya dilihat dari faktor eksternal seperti pandemi, maka akan sulit bagi koperasi untuk mempertahankan kinerja unit usaha secara konsisten dalam jangka panjang. Penurunan penjualan ini juga berdampak pada unit usaha *ticketing*, seperti yang terlihat pada tabel berikut ini:

Tabel 1.2 Data Penjualan Unit Usaha Penjualan *Ticketing* KPDG-RI

TAHUN	TARGET PENJUALAN (RP)	REALISASI PENJUALAN (RP)	CAPAIAN (%)
2022	620.000.000	585.000.000	94,35
2023	500.000.000	410.000.000	82,00
2024	650.000.000	600.000.000	92,31

Sumber: Laporan Audit dan Laporan Rapat Anggota Tahunan (RAT) KPDG-RI.

Data penjualan unit usaha ticketing pada Tabel 1.2 menunjukkan adanya dinamika kinerja yang cukup berfluktuasi dari tahun ke tahun. Pada tahun 2022, perusahaan menargetkan penjualan sebesar Rp 620.000.000 dan berhasil merealisasikan Rp 585.000.000. Capaian tersebut setara dengan 94,35% dari target yang ditentukan. Meskipun belum sepenuhnya mencapai target, kinerja ini masih

tergolong baik dan menunjukkan kemampuan unit usaha ticketing dalam menjaga stabilitas penjualan.

Namun, pada tahun 2023 kondisi mengalami penurunan yang cukup signifikan. Dari target sebesar Rp 500.000.000, realisasi penjualan hanya mencapai Rp 410.000.000 atau sekitar 82,00%. Penurunan ini mengindikasikan adanya tantangan yang dihadapi unit usaha, baik dari faktor internal maupun eksternal, seperti perubahan kondisi pasar maupun pola konsumsi pelanggan.

Situasi mulai membaik pada tahun 2024. Perusahaan menetapkan target penjualan sebesar Rp 650.000.000 dan mampu merealisasikan Rp 600.000.000. Capaian tersebut setara dengan 92,31% dari target, yang menandakan adanya perbaikan kinerja dibandingkan tahun sebelumnya. Meskipun target belum tercapai sepenuhnya, tren ini menunjukkan arah positif dan memberikan optimisme terhadap keberlanjutan usaha ticketing di masa mendatang.

Secara keseluruhan, data penjualan unit ticketing KPDG-RI memperlihatkan adanya fluktuasi: capaian yang cukup baik di tahun 2022, penurunan di tahun 2023, dan perbaikan kembali pada tahun 2024. Hal ini mencerminkan kondisi bisnis yang dinamis, namun tetap menunjukkan potensi pemulihan dan pertumbuhan ke depan.

Tabel 1.3 Jumlah Anggota KPDG-RI Tahun 2019-2023

NO	TAHUN	JUMLAH ANGGOTA	PERUBAHAN	PERSENTASE (%)
1	2020	689	-	-
2	2021	703	+14	2,03
3	2022	719	+16	2,28
4	2023	729	+10	1,39
5	2024	739	+10	1,37

Sumber: Laporan Audit dan Laporan Rapat Anggota Tahunan (RAT) KPDG-RI

Berdasarkan Tabel 1.3 mengenai jumlah anggota KPDG-RI pada periode 2020 hingga 2024, terlihat adanya tren pertumbuhan jumlah anggota yang konsisten setiap tahunnya. Pada tahun 2020, jumlah anggota tercatat sebanyak 689 orang. Angka ini meningkat menjadi 703 orang pada tahun 2021, mengalami kenaikan sebanyak 14 anggota atau setara dengan pertumbuhan 2,03%.

Selanjutnya, pada tahun 2022 terjadi penambahan sebesar 16 anggota sehingga jumlah total menjadi 719 anggota, dengan persentase kenaikan 2,28% yang merupakan angka pertumbuhan tertinggi selama lima tahun terakhir. Tahun 2023 menunjukkan peningkatan sebanyak 10 anggota menjadi 729, meskipun persentasenya menurun menjadi 1,39%. Tren ini berlanjut pada tahun 2024 dengan pertambahan anggota sebanyak 10 orang, sehingga total anggota menjadi 739 orang dengan persentase kenaikan sebesar 1,37%.

Data tersebut mencerminkan, bahwa KPDG-RI berhasil mempertahankan tingkat pertumbuhan keanggotaan yang stabil, meskipun terjadi sedikit fluktuasi dalam laju pertumbuhan tahunan. Kenaikan jumlah anggota secara konsisten menunjukkan kepercayaan yang terus terjaga dari para pegawai terhadap keberadaan dan manfaat koperasi dalam mendukung kesejahteraan ekonomi anggotanya. Hal ini juga mencerminkan keberhasilan koperasi dalam menjaga relevansi dan daya tariknya di lingkungan Direktorium Geologi.

Berdasarkan observasi peneliti, dalam empat tahun terakhir KPDG-RI menunjukkan kemajuan dari sisi pengelolaan keuangan. Hasil audit yang dilakukan selama periode 2020 hingga 2023 memperlihatkan adanya tren positif dalam aspek kepatuhan terhadap prinsip-prinsip tata kelola koperasi yang baik, serta

peningkatan transparansi dalam pelaporan keuangan. Temuan peneliti mengindikasikan, bahwa meskipun koperasi menghadapi tantangan eksternal, seperti fluktuasi penjualan. Kemudian, dari sisi internal manajerial terdapat upaya yang cukup signifikan untuk memperbaiki sistem pengelolaan dan akuntabilitas organisasi.

Audit yang dilaksanakan oleh KPDG-RI termasuk dalam kategori Audit Laporan Keuangan *(Financial Statement Audit)*, yang bertujuan untuk menilai apakah laporan keuangan telah disusun secara wajar sesuai dengan standar yang berlaku. Peneliti fokus pada audit manajemen unit usaha *ticketing* pada KPDG-RI. Kemudian, standar yang dimaksud merujuk pada prinsip akuntansi yang diterima secara umum, yaitu Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) yang ditetapkan oleh Ikatan Akuntan Indonesia (IAI, 2010).

KPDG-RI memanfaatkan auditor internal, yaitu seseorang yang merupakan bagian dari organisasi dan ditugaskan untuk melakukan audit guna kepentingan manajemen. Tujuan utama dari auditor internal adalah mendukung manajemen dalam mengevaluasi sejauh mana pelaksanaan operasional organisasi telah mematuhi kebijakan dan prosedur yang telah ditetapkan. Gambaran lebih lanjut ringkasan hasil audit atas laporan keuangan KPDG-RI disajikan dalam tabel berikut:

Tabel 1.4 Laporan Audit KPDG-RI Tahun 2020-2023

No	Tahun	Opini Audit	Jumlah Temuan	Nilai Temuan	Rekomendasi
1	2020	Wajar Tanpa Pengecualian (WTP)	5	Rp145.200.000	10
2	2021	Wajar Tanpa Pengecualian (WTP)	6	Rp158.760.000	12
3	2022	Wajar Dengan Pengecualian (WDP)	8	Rp198.430.000	15
4	2023	Wajar Tanpa Pengecualian (WTP)	7	Rp173.512.000	14

Sumber: Laporan Audit dan Laporan Rapat Anggota Tahunan (RAT) KPDG-RI

Dalam rentang waktu empat tahun terakhir (2020-2023), hasil audit atas pengelolaan keuangan KPDG-RI secara umum mencerminkan adanya upaya berkelanjutan dalam memperkuat kepatuhan dan transparansi organisasi. Pada tahun 2020 dan 2021, auditor memberikan opini Wajar Tanpa Pengecualian (WTP), yang menandakan bahwa laporan keuangan koperasi telah disusun sesuai dengan prinsip akuntansi yang berlaku umum tanpa adanya temuan signifikan yang mempengaruhi kewajaran informasi. Jumlah temuan pada tahun 2020 tercatat sebanyak 5 kasus dengan nilai sebesar Rp145.200.000, dan meningkat menjadi 6 kasus pada 2021 dengan nilai temuan mencapai Rp158.760.000. Seiring dengan itu, jumlah rekomendasi perbaikan yang diberikan auditor juga bertambah dari 10 menjadi 12 butir, menandakan adanya ruang perbaikan yang terus diidentifikasi.

Namun demikian, pada tahun 2022, opini audit mengalami penurunan menjadi Wajar Dengan Pengecualian (WDP).

Perubahan opini ini mencerminkan adanya kelemahan yang cukup signifikan, khususnya dalam pengelolaan aset tetap, yang berdampak pada akurasi pelaporan keuangan. Temuan audit pun mengalami peningkatan menjadi 8 kasus dengan total nilai temuan sebesar Rp198.430.000, tertinggi sepanjang periode

evaluasi. Meskipun demikian, koperasi merespons kondisi ini dengan cepat. Hal tersebut tercermin dalam hasil audit tahun 2023, di mana opini audit kembali memperoleh status WTP, menandakan perbaikan yang nyata dalam sistem pengelolaan keuangan. Pada tahun tersebut, jumlah temuan menurun menjadi 7 kasus dengan nilai Rp173.512.000, serta disertai 14 rekomendasi untuk peningkatan lebih lanjut.

Temuan audit berupa opini WTP maupun WDP akan ditindaklanjuti melalui pemeriksaan lanjutan guna memastikan, bahwa tindakan perbaikan yang memadai telah dilaksanakan untuk mengatasi kelemahan yang ditemukan. Meskipun laporan audit telah diterbitkan, tugas auditor internal belum sepenuhnya selesai karena masih diperlukan proses lanjutan berupa evaluasi atas langkah-langkah perbaikan yang telah dilakukan. Tindak lanjut tersebut memiliki urgensi, karena seluruh proses audit hanya akan berdampak nyata apabila rekomendasi, saran, dan temuan yang disampaikan benar-benar ditindaklanjuti. Jika hasil audit internal menunjukkan adanya kekurangan atau permasalahan, langkah selanjutnya adalah menyampaikan temuan tersebut kepada pimpinan organisasi agar dapat segera dilakukan tindakan perbaikan atau penyelesaian.

KPDG-RI selama ini telah melaksanakan audit keuangan secara rutin sebagai bentuk pertanggungjawaban dan transparansi laporan keuangan kepada para anggota. Namun, hingga saat ini belum pernah dilakukan audit manajemen yang secara khusus mengevaluasi efektivitas kinerja koperasi, khususnya dalam aspek penjualan. Audit keuangan pada dasarnya berfokus pada ketepatan pencatatan dan kewajaran laporan keuangan, sedangkan audit manajemen memiliki

ruang lingkup yang lebih luas karena menilai efisiensi, efektivitas, serta ekonomisasi aktivitas operasional koperasi.

Data penjualan KPDG-RI dalam beberapa tahun terakhir menunjukkan adanya fluktuasi yang cukup signifikan, termasuk penurunan capaian target pada tahun-tahun tertentu. Namun, variasi kinerja tersebut belum pernah dianalisis secara sistematis melalui kerangka audit manajemen penjualan. Dengan kata lain, koperasi belum mengidentifikasi secara mendalam faktor-faktor internal yang berkontribusi terhadap pencapaian maupun ketidaktercapaian target penjualan. Padahal, analisis yang komprehensif melalui audit manajemen penjualan dapat memberikan gambaran mengenai kelemahan sistem, prosedur, maupun strategi yang diterapkan, sehingga hasilnya dapat dijadikan rekomendasi perbaikan untuk meningkatkan kinerja koperasi secara berkelanjutan. Oleh karena itu, diperlukan analisis audit manajemen terhadap efektivitas penjualan di KPDG-RI.

Tingkat efektivitas penjualan di setiap unit usaha KPDG-RI, akan mengacu pada teori yang dikemukakan oleh Alvin A. Arens dan James K. Loebbecke (2014) dalam bukunya *Auditing and Assurance Services*, yang juga digunakan dalam skripsi Asep Mardian Sapri (2001) berjudul Peranan Audit Manajemen Sebagai Alat Bantu Dalam Meningkatkan Efektivitas dan Efisiensi Penjualan Pada PT Haewe Indonesia. Menurut teori tersebut, efektivitas penjualan dapat diukur melalui penerapan tiga jenis standar, yaitu: standar usaha, standar hasil, dan standar yang menggambarkan hubungan antara usaha yang dilakukan dengan hasil yang dicapai (Sapri, 2001; 26).

Dengan menerapkan ketiga standar tersebut secara terpadu, yaitu standar usaha, standar hasil, dan standar hubungan antara usaha dan hasil, koperasi dapat memperoleh gambaran yang lebih menyeluruh dan akurat mengenai tingkat efektivitas dari seluruh kegiatan penjualannya. Melalui pengukuran yang sistematis ini, koperasi tidak hanya mampu menilai kinerja tenaga pemasarannya, tetapi juga bisa mengevaluasi efisiensi alokasi sumber daya yang digunakan dalam proses penjualan. Lebih lanjut, manajemen audit penjualan memegang peran strategis dalam proses evaluasi efektivitas dan efisiensi kegiatan penjualan yang dilakukan oleh KPDG-RI.

Penerapan standar efektivitas penjualan yang meliputi standar usaha, standar hasil, dan standar hubungan antara usaha dengan hasil dalam manajemen KPDG-RI dapat memperoleh pemahaman yang lebih objektif dan berbasis data mengenai capaian penjualan unit-unit usahanya. Misalnya, melalui standar usaha, koperasi dapat mengevaluasi berapa banyak kunjungan yang dilakukan ke pelanggan prospektif dalam satu periode tertentu. Sementara itu, standar hasil memungkinkan koperasi mengukur volume penjualan aktual, jumlah unit terjual, hingga besaran pendapatan yang diperoleh dari berbagai segmen produk. Sedangkan melalui standar hubungan antara usaha dan hasil, koperasi dapat menghitung efisiensi, seperti berapa banyak order yang diterima dibandingkan dengan jumlah kunjungan atau biaya promosi yang telah dikeluarkan.

Pelaksanaan audit manajemen penjualan ini menjadi sangat relevan bagi KPDG-RI yang memiliki unit usaha dengan karakteristik pasar dan produk yang beragam. Audit tidak hanya membantu dalam menilai pencapaian target, tetapi juga

memberikan dasar bagi penyusunan tindakan korektif dan inovasi strategi pemasaran ke depan. Dengan demikian, integrasi antara penerapan standar pengukuran efektivitas penjualan dan audit manajemen yang fokus pada praktik penjualan di KPDG-RI, akan mendorong koperasi untuk membangun sistem penjualan yang lebih akuntabel, terukur, dan adaptif terhadap dinamika pasar. Oleh karena itu, peneliti tertarik untuk meneliti terkait manajemen audit penjualan pada setiap unit usaha KPDG-RI dengan judul "**Fungsi Audit Manajemen Untuk Menilai Efektivitas Penjualan Pada Unit Usaha *Ticketing* Kpdg-Ri"**

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan sebelumnya, untuk memberikan batasan pada permasalahan yang akan dibahas, maka berikut ini ditetapkan beberapa isu yang perlu diidentifikasi, yaitu:

1. Bagaimana pelaksanaan audit manajemen di KPDG-RI dalam mengevaluasi efektivitas kegiatan penjualan pada unit usaha *ticketing*.
2. Bagaimana tingkat efektivitas penjualan yang dicapai oleh unit usaha *ticketing* KPDG-RI.

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

1.3.1 Maksud Penelitian

Maksud dari penelitian ini adalah untuk menggambarkan pelaksanaan audit manajemen pada unit usaha *ticketing* milik KPDG-RI, khususnya dalam menilai tingkat efektivitas kegiatan penjualannya. Penelitian ini juga dimaksudkan untuk mengidentifikasi faktor-faktor yang memengaruhi kinerja penjualan, mengungkap kendala yang dihadapi, serta merumuskan rekomendasi strategis guna

meningkatkan efisiensi dan kontribusi unit usaha *ticketing* terhadap tujuan koperasi secara keseluruhan.

1.3.2 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Mendeskripsikan dan menganalisis pelaksanaan audit manajemen di KPDG-RI dalam mengevaluasi efektivitas kegiatan penjualan pada unit usaha *ticketing*.
2. Mendeskripsikan dan menganalisis tingkat efektivitas penjualan yang dicapai oleh unit usaha *ticketing* KPDG-RI.

1.4 Kegunaan Penelitian

1.4.1 Kegunaan Teoritis

Penelitian ini memberikan kontribusi terhadap pengembangan ilmu di bidang audit manajemen. Melalui pemaparan peran audit manajemen secara kontekstual pada unit usaha KPDG-RI, temuan dalam penelitian ini berpotensi menjadi dasar bagi pengembangan teori yang lebih luas dan konseptual mengenai evaluasi efektivitas penjualan melalui pendekatan efektivitas penjualan dengan penerapan tiga jenis standar, yaitu: standar usaha, standar hasil, dan standar yang menggambarkan hubungan antara usaha yang dilakukan dengan hasil yang dicapai.

1.4.2 Kegunaan Praktis

Secara praktis, penelitian ini bermanfaat bagi manajemen usaha KPDG-RI dalam mengevaluasi dan meningkatkan efektivitas kegiatan penjualan melalui penerapan audit manajemen penjualan. Dengan menggunakan tiga jenis standar, yaitu standar usaha, standar hasil, dan standar yang menggambarkan hubungan antara usaha dan hasil. Penelitian ini dapat menjadi acuan dalam mengidentifikasi

kelemahan operasional, menyusun strategi perbaikan, serta meningkatkan kinerja penjualan secara berkelanjutan. Selain itu, hasil penelitian ini juga dapat dimanfaatkan sebagai panduan dalam pengambilan keputusan manajerial yang lebih objektif dan berbasis data.