

**PERANAN AUDIT OPERASIONAL DALAM MENINGKATKAN EFEKTIVITAS
PENJUALAN PADA PT. WULING PALOPO**
AUDIT OPERATIONAL ROLE IN IMPROVING SALES EFFECTIVENESS PT. WULING
PALOPO

Putri Wulandari¹⁾, Halim Usman²⁾, Goso³⁾

Jurusan Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muhammadiyah Palopo

Jl. Jendral Sudirman KM.03, Kota Palopo

Email: 1putriwulandari0507@gmail.com

2halim_accountinglecturer@umpalopo.ac.id

3goso@gmail.com

INTISARI

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui peran audit operasional dalam meningkatkan efektivitas penjualan. Variabel audit operasional diukur dengan indikator independensi auditor dan tingkat kompetensi, sedangkan efektivitas penjualan diukur dengan tingkat harga, kemampuan penjualan, iklan. Metode penelitian yang digunakan yaitu metode kuantitatif dengan jenis data primer yaitu dengan dokumentasi dan kuisioner. Adapun populasi dalam penelitian ini adalah karyawan Wuling, sedangkan jumlah sampelnya sebesar 30 responden, dimana tehnik pengambilan sampelnya yaitu *randome sampling*. Tehnik analisis data pada penelitian ini adalah menggunakan uji validitas dan reliabilitas, uji statistik deskriptif, serta menggunakan metode regresi linear berganda. Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel independensi berpengaruh signifikan positif terhadap efektivitas penjualan, dan variabel kompetensi berpengaruh signifikan positif terhadap efektivitas penjualan.

Kata kunci: *Independensi, Kompetensi dan Efektivitas Penjualan.*

ABSTRAK

This research was conducted to determine the role of operational audits in increasing sales effectiveness. Operational audit variables are measured by indicators of auditor independence and level of competence, while sales effectiveness is measured by price level, sales ability, advertising. The research method used is quantitative methods with primary data types, namely by documentation and questionnaires. The population in this study were Wuling employees, while the sample size was 30 respondents, where the sampling technique was random sampling. The data analysis techniques in this study were validity and reliability tests, descriptive statistical tests, and multiple linear regression methods. The results showed that the independence variable had a significant positive effect on sales effectiveness, and the competency variable had a significant positive effect on sales effectiveness.

Keywords: *Independence, Competence and Sales Effectiveness.*

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Informasi dan Teknologi yang berkembang sangat cepat memunculkan tantangan dan peluang yang harus dihadapi pelaku pemegang kepentingan dalam dunia bisnis, seperti kemampuan dalam sistem informasi berbasis komputer. Di Indonesia saat ini sedang mengalami empat disrupsi, yakni disrupsi teknologi, disrupsi politik, disrupsi kepemimpinan, dan disrupsi agama. Salah satunya adalah disrupsi teknologi yang dibawa oleh perubahan teknologi digital seperti *artificial intelligence*, dan revolusi bioteknologi yang telah mengubah cara berbisnis. Bagi manajemen yang kreatif, disrupsi teknologi bisa menjadikan peluang sekaligus tantangan untuk mengembangkan bisnis lebih maju (Wartaekonomi.co.id, 2019).

Salah satu hal yang terpenting bagi perusahaan adalah penjualan karena dengan penjualan perusahaan dapat menghasilkan laba yang akan menjamin kelangsungan hidup perusahaan, selain itu penjualan yang maksimal dapat menjadi tolak ukur keberhasilan suatu perusahaan dalam melaksanakan kegiatan usaha. Efektivitas penjualan merupakan salah satu tujuan perusahaan dalam mendapatkan keuntungan yang besar dari kegiatan produksinya. Penjualan ini dapat dikatakan efektif apabila perusahaan dapat mencapai penjualan yang ditargetkan oleh pihak manajemen (Wahyuningsih *et al.*, 2016). Setiap perusahaan memiliki target yang ingin di capai dalam satu periode, ini sebagai motivasi perusahaan khususnya untuk bagian penjualan agar dapat meningkatkan target penjualan yang telah ditentukan dan tercapai dengan maksimal. Terkadang target penjualan yang telah ditentukan oleh manajemen tidak tercapai sepenuhnya atau tidak terealisasi dengan maksimal. Sehingga dapat dikatakan bahwa penjualan belum efektif, namun apabila penjualan telah dilakukan secara maksimal atau terealisasi maka penjualan dapat dikatakan efektif. Efektivitas dapat diukur dengan membandingkan target penjualan dengan realisasi penjualan (Ariadharma, 2015).

Beberapa hasil penelitian terdahulu yang mengkaji tentang peranan audit operasional dalam meningkatkan efektivitas penjualan menghasilkan temuan yang berbeda. Berdasarkan penelitian yang dilakukan (Prawiranega, 2017) Audit Operasional pada PD. ACB Banjarsari telah dilaksanakan dengan cukup memadai serta berjalan sesuai dengan ketentuan yang berlaku. Hal tersebut dibuktikan dengan rendahnya tingkat penyimpangan yang terjadi pada prosedur penjualan. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa audit operasional yang memadai berperan dalam meningkatkan efektivitas pengendalian intern penjualan pada PD. ACB Banjarsari. Penelitian lain juga dilakukan oleh (Ahmad *et al.*, 2012) menunjukkan bahwa

efektivitas penjualan dari segi target dan realisasi penjualan yang dianggarkan perusahaan mampu memenuhi target yang telah ditetapkan tiap tahunnya oleh perusahaan. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa audit operasional berperan dalam meningkatkan efektivitas penjualan pada PT. Delta Internusa Kota Palopo. Penelitian selanjutnya dilakukan oleh (Wuwungan *et al.*, 2014) audit operasional dilaksanakan berdasarkan pengimplementasian strategi penjualan yang dilakukan PT. X. Hasil penelitian menunjukkan audit operasional berperan dalam implementasi strategi sebesar 97,02% untuk menilai efektivitas penjualan. Hal ini menunjukkan audit operasional dapat menilai efektivitas kegiatan penjualan lewat pengembangan implementasi strategi. Sehingga penelitian ini menghasilkan bahwa audit operasional berperan dalam meningkatkan efektivitas penjualan pada PT. X. Penelitian lain juga dikemukakan oleh (Suhardani *et al.*, 2017) hasil pengolahan data kuisioner menunjukkan bahwa audit operasional pada PT JPS telah berjalan dengan baik dan efektif dengan demikian audit operasional telah berperan dalam menunjang efektivitas penjualan. Dari empat penelitian di atas membuktikan bahwa audit operasional berperan dalam meningkatkan efektivitas penjualan, selain dari empat temuan di atas penelitian terdahulu juga menghasilkan penelitian yang tidak sependapat dengan penelitian di atas atau menghasilkan temuan yang berbeda menurut penelitian yang dilakukan oleh (Yullanda, 2014) berdasarkan hasil pelaksanaan audit operasional yang telah dilakukan terhadap aktivitas penjualan menunjukkan bahwa audit operasional tidak berpengaruh positif atau tidak berperan efektif dalam kegiatan penjualan. Hal ini diperjelas dengan adanya temuan-temuan seperti daftar harga produk yang dijual tidak *ter-update* secara otomatis dan masih mengimput secara manual. Selain itu terdapat pula karyawan yang menduduki jabatan lain di samping jabatan tetapnya sehingga mengakibatkan terjadinya kekeliruan pencatatan dan data transaksi penjualan tidak terlaksana dengan baik yang mengakibatkan tidak tercapainya target penjualan perusahaan.

Berdasarkan latar belakang diatas untuk melihat peran audit operasional dalam meningkatkan penjualan maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul : **“Peranan Audit Operasional Dalam Meningkatkan Efektivitas Penjualan pada PT. Wuling Kota Palopo”**

1.1 Rumusan Masalah

Adapun rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu sebagai berikut:

1. Bagaimana pelaksanaan audit oprasional pada PT. Wuling ?
2. Bagaimana efektivitas penjualan pada PT. Wuling ?

1.2 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini yaitu sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui bagaimana pelaksanaan audit operasional pada PT. Wuling
2. Untuk mengetahui efektivitas penjualan pada PT. Wuling

TINJAUAN PUSTAKA DAN HIPOTESIS

Audit

Pengertian auditing menurut Agoes (2013:4) auditing adalah suatu proses sistematis yang secara objektif mendapatkan dan mengevaluasi bukti mengenai asersi tentang kegiatan-kegiatan dan kejadian-kejadian ekonomi untuk meyakinkan tingkat keterkaitan antara asersi tersebut dan kriteria yang telah ditetapkan dan mengkomunikasikan hasilnya kepada pihak-pihak yang berkepentingan.

Pengertian auditing menurut Menurut Arens, dkk (2004:15) auditing adalah pengumpulan serta pengevaluasian bukti-bukti atas informasi untuk menentukan dan melaporkan tingkat kesesuaian informasi tersebut dengan kriteria- kriteria yang telah ditetapkan. Audit harus dilaksanakan oleh seseorang yang kompeten dan independen.

Audit Operasional

Audit Operasional yaitu pengkajian atas setiap bagian organisasi terhadap prosedur audit operasional yang diterapkan oleh suatu organisasi. Ada beberapa para ahli yang mengemukakan pendapatnya tentang audit operasional menurut Septianingrum (2017) audit operasional disebut juga operasional audit, audit fungsional, audit sistem, adalah suatu pemeriksaan terhadap kegiatan operasi perusahaan, termasuk kebijakan akuntansi dan kebijakan operasional yang telah di tentukan manajemen, untuk mengetahui apakah kegiatan operasional tersebut sudah dilakukan secara efektif, efisien, dan ekonomis. Agoes (2012:11) mendefinisikan: “Audit Operasional adalah pemeriksaan terhadap kegiatan perusahaan, termasuk kebijakan akuntansi dan kebijakan operasional yang telah ditentukan tersebut sudah dilakukan secara efektif, efisien, dan ekonomis.

Independensi

Pemeriksaan operasional merupakan salah satu hal yang pokok untuk mencapai keefektivan pemeriksaan operasional. Auditor operasional dapat dikatakan independensi bila auditor operasional memiliki peranan penting dalam melaksanakan tugasnya karena diharapkan akan memperoleh hasil pemeriksaan yang efektif. Septriani, (2012:81) mengemukakan bahwa independensi secara umum dapat diartikan sebagai sikap mental yang bebas dari pengaruh, tidak dikendalikan dan tidak tergantung pada pihak lain.

Kompetensi

Kompetensi adalah keahlian profesional yang dimiliki oleh auditor sebagai hasil dari pendidikan formal, ujian profesional maupun keikutsertaan dalam pelatihan, seminar dan simposium. Kompetensi auditor diukur melalui banyaknya ijazah/sertifikat yang dimiliki, serta jumlah atau banyaknya keikutsertaan yang bersangkutan dalam pelatihan, seminar dan sertifikat. Semakin banyak sertifikat yang dimiliki dan semakin sering mengikuti pelatihan atau seminar dan simposium diharapkan auditor yang bersangkutan akan semakin cakap dalam melaksanakan tugasnya Septriani (2012:86).

Efektivitas

Efektivitas menurut Mardiasmo (2016:132) adalah Efektivitas pada dasarnya berhubungan dengan pencapaian tujuan atau target kebijakan (hasil guna). Efektivitas merupakan hubungan antara keluaran dengan tujuan atau sasaran yang harus dicapai. Kegiatan operasional dikatakan efektif apabila proses kegiatan mencapai tujuan dan sasaran akhir kebijakan. Hans Kartikahadi (2016:111), pengertian efektivitas kehematan (ekonomis), dan efisiensi. Efektivitas dimaksud bahwa produk akhir suatu kegiatan operasi telah mencapai tujuannya baik ditinjau dari segi kualitas hasil kerja, kuantitas hasil kerja maupun batas waktu yang ditargetkan. Menurut Sawyer (2005:211) Efektivitas menekankan hasil aktual dari dampak atau kekuatan untuk menghasilkan dampak tertentu. Dari pengertian-pengertian efektifitas tersebut dapat disimpulkan bahwa efektifitas adalah suatu ukuran yang menyatakan seberapa jauh target (kuantitas, kualitas dan waktu) yang telah dicapai oleh manajemen, yang mana target tersebut sudah ditentukan terlebih dahulu.

Penjualan

Penjualan adalah suatu aktivitas atau bisnis menjual produk barang atau jasa. Penjualan merupakan fungsi pemasaran yang sangat penting dan menentukan bagi perusahaan dalam mencapai tujuan perusahaan yakni memperoleh laba guna menjaga kelangsungan perusahaan. Pengertian penjualan menurut Suwardjono (2010:381) adalah transaksi pertukaran barang atau jasa hasil produksi perusahaan dengan kas atau klaim.

Hipotesis Penelitian

Hipotesis merupakan asumsi atau dugaan atau jawaban sementara yang mungkin benar dan sering sebagai dasar pengambilan keputusan, pemecahan persoalan ataupun digunakan sebagai dasar penelitian lebih lanjut. Berdasarkan permasalahan yang diangkat, peneliti mengemukakan hipotesis sebagai berikut:

H1 : Diduga terdapat pengaruh signifikan independensi terhadap efektivitas penjualan pada PT. Wuling Palopo.

H2 : Diduga terdapat pengaruh signifikan kompetensi terhadap efektivitas penjualan pada PT. Wuling Palopo.

METODE PENELITIAN

Desain Penelitian

Desain penelitian ini adalah deskriptif yaitu yang berusaha untuk menggambarkan objek atau subjek yang diteliti sesuai dengan peristiwa dan kejadian, dengan tujuan untuk menggambarkan secara sistematis, fakta dan karakteristik objek yang diteliti secara tepat. Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini yaitu penelitian kuantitatif. Penelitian kuantitatif yaitu penelitian yang menggunakan data berupa angka untuk menganalisis keterangan yang ingin di ketahui.

Lokasi dan waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan secara langsung dan lokasi yang dipilih adalah PT. Sumber Graha Sejahtera. Alamat: Jl. Jendral Sudirman No. 188, Binturu, Wara Selatan, Kota Palopo, Sulawesi Selatan 91923, dengan waktu yang digunakan dalam penelitian ini selama beberapa bulan.

Populasi dan Sampel Penelitian

Populasi menurut Sugiwardani (2016:80) adalah wilayah generalisasi terdiri atas objek/subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu, ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulan. Adapun populasi dalam penelitian ini adalah 30 karyawan yang bekerja di PT. Wuling Palopo.

Sampel Penelitian menurut Sugiwardani (2016:81) adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Pengambilan sampel dilakukan dengan metode purposive sampling. Metode sampling jenuh yaitu mengambil semua jumlah populasi menjadi sampel. Yang dimana sampel yang digunakan dalam penelitian ini yaitu sebanyak 30 responden yang ada di PT. Wuling Palopo.

Jenis dan Sumber Data

Penelitian ini merupakan penelitian survei. Sama halnya dengan penelitian survei pada umumnya, penelitian ini menggunakan data primer yakni sumber data yang diperoleh secara langsung dari sumber asli atau dari pihak pertama. Data primer yang dibutuhkan dalam penelitian ini adalah data yang berkaitan dengan variabel-variabel yang diteliti (Kompetensi, independensi, dan efektivitas penjualan).

Sumber data dilakukan dengan pembagian angket, dalam angket yang dibagikan kepada para responden berisi pertanyaan dan pernyataan mengenai variabel terkait yang akan diteliti. Teknik pengumpulan data survey dilakukan dengan menyerahkan daftar

pertanyaan/ Pernyataan kepada pihak manajemen perusahaan yang berhubungan dengan masalah yang diteliti.

Uji Statistik Deskriptif

Statistik deskriptif adalah statistik yang digunakan untuk menganalisis data dengan mendeskripsikan atau menggambarkan data yang telah dikumpulkan untuk sebagaimana adanya tanpa bermaksud untuk menarik kesimpulan yang berlaku secara generalisasi. Dalam statistik deskriptif, hasil jawaban responden akan dideskripsikan menurut masing-masing variabel penelitian Sugiwardani (2016).

Uji Validitas

Priyatno (2014:51), mengemukakan bahwa uji validitas merupakan uji instrumen data untuk mengetahui seberapa cermat suatu item dalam mengukur apa yang ingin diukur. Uji validitas digunakan untuk menguji apakah data kuesioner yang digunakan dalam penelitian valid atau tidak valid. Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan uji validitas konstruksi. Validitas konstruksi dilakukan dengan menggunakan rumus korelasi *Pearson Product Moment*:

$$r = \frac{n(\sum xy) - (\sum x \sum y)}{\sqrt{n(\sum x^2 - \sum x^2)(\sum y^2 - \sum y^2)}}$$

Keterangan:

r_{hitung} = Koefisien korelasi *pearson product moment*

n = Jumlah responden

x = Skor jawaban responden

y = Jumlah skor jawaban responden

Kriteria pengujiannya adalah jika r_{hitung} lebih besar dari r_{tabel} ($r_{hitung} > r_{tabel}$), maka instrumen penelitian dinyatakan valid dan sebaliknya apabila r_{hitung} lebih kecil dari r_{tabel} ($r_{hitung} < r_{tabel}$) maka instrumen penelitian dinyatakan tidak valid.

Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas adalah alat pengujian untuk mengukur suatu kuesioner yang merupakan indikator dari variabel atau konstruk. Butir pertanyaan dikatakan reliabel atau handal apabila jawaban seseorang terhadap pernyataan adalah konsisten. Pengukuran kehandalan butir pertanyaan dengan menyebarkan kuesioner pada responden, kemudian hasil skornya diukur korelasinya antar score jawaban pada butir pertanyaan yang sama dengan bantuan komputer program SPSS (*Statistical Program For Society Science*) dengan fasilitas *Cronbach Alpha* (α). Menurut Priyatno (2014:64), untuk menentukan apakah instrument reliabel atau

menggunakan batasan 0,6. Dengan kata lain bahwa reliabilitas kurang dari 0,6 adalah kurang baik, sedangkan 0,7 dapat diterima dan di atas 0,8 adalah baik.

Analisis Linear Berganda

Uji regresi linear berganda bertujuan untuk mengetahui arah hubungan antara variabel independen dengan variabel dependen apakah positif atau negatif. Analisis regresi linier berganda adalah hubungan secara linear antara dua atau lebih variabel independen (X_1, X_2, \dots, X_n) dengan variabel dependen (Y). Analisis ini untuk mengetahui arah hubungan antara variabel independen dengan variabel dependen apakah masing-masing variabel independen berhubungan positif atau negatif dan untuk memprediksi nilai dari variabel dependen apabila nilai variabel independen mengalami kenaikan atau penurunan.

Definisi Operasional Variabel

Dalam penelitian ini variabel yang teliti adalah sebagai berikut :

1. Independensi adalah para auditor internal dianggap mandiri apabila melaksanakan pekerjaannya secara bebas dan objektif.
2. Kompetensi adalah kemampuan yang dimiliki oleh seorang auditor untuk melaksanakan suatu pedoman dalam melakukan tanggung jawabnya.
3. Efektivitas penjualan adalah bagaimana sebuah perusahaan dapat mencapai target atau tujuan yang telah ditetapkan.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Uji Statistik Deskriptif

Uji statistik deskriptif adalah memberikan gambaran suatu data yang dilihat dari nilai rata-rata (mean), standar deviasi, minimum dan maksimum pada setiap variabel berikut:

Tabel 1

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Independensi	30	33	45	39,43	3,540
Kompetensi	30	28	50	41,43	6,168
Efektivitas Penjualan	30	33	45	39,03	3,672

Sumber: Data Primer Diolah, 2020

Berdasarkan tabel 4.1 dapat dilihat bahwa terdapat 30 jumlah sampel (N) pada tiap-tiap variabel yang diteliti. Efektivitas penjualan sebagai variabel dependen memiliki nilai minimum sebesar 33 dengan nilai maksimum sebesar 45, sedangkan nilai rata-rata (*mean*) adalah 39,03 dengan standar deviasi 3,672. Nilai standar deviasi menunjukkan nilai yang

rendah dibandingkan dengan nilai *mean*, hal ini berarti bahwa simpangan data pada variabel efektivitas penjualan tidak terlalu besar.

Uji Validitas

Uji validitas adalah suatu ukuran yang menunjukkan tingkat-tingkatkevalidan atau kesahian suatu instrument. Instrument yang valid berarti memiliki validitas tinggi. Adapun hasil uji validitas instrumen pada penelitian ini dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4.2
Hasil Uji Validitas

Variabel Penelitian	Item Pernyataan	R tabel	R Hitung	Keterangan
Variabel Independensi (X ₁)	1	0,361	0,749	Valid
	2	0,361	0,725	Valid
	3	0,361	0,827	Valid
	4	0,361	0,800	Valid
	5	0,361	0,621	Valid
	6	0,361	0,786	Valid
	7	0,361	0,526	Valid
	8	0,361	0,632	Valid
	9	0,361	0,668	Valid
Variabel Kompetensi (X ₂)	1	0,361	0,880	Valid
	2	0,361	0,861	Valid
	3	0,361	0,861	Valid
	4	0,361	0,847	Valid
	5	0,361	0,839	Valid

	6	0,361	0,910	Valid
	7	0,361	0,893	Valid
	8	0,361	0,888	Valid
	9	0,361	0,884	Valid
	10	0,361	0,867	Valid
Variabel Efektivitas Penjualan (Y)	1	0,361	0,761	Valid
	2	0,361	0,657	Valid
	3	0,361	0,837	Valid
	4	0,361	0,822	Valid
	5	0,361	0,779	Valid
	6	0,361	0,797	Valid
	7	0,361	0,749	Valid
	8	0,361	0,652	Valid
	9	0,361	0,679	Valid

Sumber: Data Primer Diolah, 2020

Berdasarkan data pada tabel di atas, diketahui bahwa korelasi antar semua item pertanyaan dengan skor total untuk variabel pelatihan, kompetensi, motivasi dan kinerja lebih besar dari 0,361, sehingga dapat disimpulkan bahwa setiap item pernyataan untuk variabel independensi, kompetensi dan efektivitas penjualan dinyatakan validitas.

Uji Reliabilitas

Variabel Penelitian	Cronbach Alpha	Keterangan
Variabel Independensi (X ₁)	0,866	Reliabel
Variabel Kompetensi	0,965	Reliabel

(X ₂)		
Variabel Efektivitas Penjualan (Y)	0,898	Reliabel

Sumber: Data Primer Diolah, 2020

Dari data pada tabel di atas, diketahui bahwa nilai *chronbach's alpha* untuk semua variabel pada penelitian ini lebih besar sebesar dari 0,60, sehingga dapat disimpulkan bahwa semua item pernyataan pada instrumen penelitian untuk variabel independensi, kompetensi dan efektivitas penjualan dinyatakan reliabel.

Analisis Regresi Linear Berganda

Hasil Analisis Regresi Linear Berganda

No	Variabel Bebas	Koefisien Regersi	t-Hitung	Signifikan
1	Independensi (X ₁)	0,857	8,913	0,000
2	Kompetensi (X ₂)	0,130	2,360	0,026
<i>Constanta</i> = 10,627		F Hitung	= 45,368	
<i>R-Square</i> = 0,771		F Tabel	= 3,354	
t-Tabel = 2,052		Sig F	= 0,000	
Keterangan = * Nyata/Signifikan				

Sumber: Data Diolah, 2020

Berdasarkan data pada tabel di atas diperoleh persamaan regresi linear berganda sebagai berikut:

$$Y = 10,627 + 0,875X_1 - 0,130X_2 + e$$

Dari persamaan regresi linear berganda di atas, dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Nilai $a = 10,627$, berarti bahwa apabila nilai koefisien regresi untuk variabel independensi dan kompetensi sama dengan nol, maka efektivitas penjualan pada PT. Wuling Palopo sebesar 10,627.
2. Nilai $b_1 = 0,857$, berarti bahwa apabila variabel independensi ditingkatkan sebesar satu satuan, maka akan berpengaruh terhadap peningkatan efektivitas penjualan pada PT. Wuling Palopo sebesar 0,857 satuan. Dengan kata lain bahwa variabel independensi berpengaruh positif terhadap efektivitas penjualan pada PT. Wuling Palopo.

3. Nilai $b_2 = 0,130$, berarti bahwa apabila variabel kompetensi ditingkatkan sebesar satu satuan, maka akan berpengaruh terhadap penurunan efektivitas penjualan pada PT. Wuling Palopo sebesar 0,130 satuan. Dengan kata lain bahwa variabel kompetensi berpengaruh negatif terhadap efektivitas penjualan pada PT. Wuling Palopo.

Uji F (Uji Simultan)

Berdasarkan hasil analisis variabel menunjukkan bahwa nilai F_{hitung} pada dugaan pengaruh variabel independensi dan kompetensi terhadap efektivitas penjualan pada PT. Wuling Palopo sebesar 45,368 sedangkan nilai F_{tabel} adalah 3,354 dan nilai sig sebesar $0,000 < 0,05$ pada taraf kepercayaan 95% sehingga dapat disimpulkan bahwa secara simultan atau bersama-sama variabel independensi dan kompetensi berpengaruh terhadap efektivitas penjualan pada PT. Wuling Palopo.

Uji t (Uji Parsial)

- 1) Untuk variabel independensi (X_1) diperoleh nilai t_{hitung} sebesar 8,913 > dari nilai t_{tabel} yaitu 2,0521 dan signifikansi sebesar $0,000 < 0,05$ maka dapat disimpulkan bahwa variabel independensi berpengaruh signifikan terhadap efektivitas penjualan pada PT. Wuling Palopo.
- 2) Untuk variabel kompetensi (X_2) diperoleh nilai t_{hitung} sebesar 2,360 < dari nilai t_{tabel} yaitu 2,052 dan signifikansi sebesar $0,026 < 0,05$ maka dapat disimpulkan bahwa variabel kompetensi berpengaruh signifikan terhadap efektivitas penjualan pada PT. Wuling Palopo.

Koefisien Determinasi (R^2)

Nilai koefisien determinasi (R^2) yang diperoleh adalah sebesar 0,771 yang berarti bahwa variasi perubahan independensi dan kompetensi berpengaruh sebesar 77,10% terhadap efektivitas penjualan pada PT. Wuling Palopo, sedangkan sisanya sebesar 22,90% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diteliti pada penelitian ini.

PENUTUP

Kesimpulan

1. Berdasarkan analisis perhitungan statistik secara parsial dapat disimpulkan bahwa independensi memiliki pengaruh dalam meningkatkan efektivitas penjualan, yang berarti bahwa semakin tinggi independensi seorang auditor maka efektivitas penjualan juga akan meningkat.

2. Berdasarkan analisis perhitungan statistik secara parsial dapat di simpulkan bahwa kompetensi memiliki pengaruh yang signifikan terhadap efektivitas penjualan, yang berarti kompetensi memiliki pengaruh dalam meningkatkan efektivitas penjualan.

Saran

Dari pembahasan dan kesimpulan diatas, maka penulis mengharapkan untuk penelitian selanjutnya mampu menyajikan hasil yang lebih baik lagi dengan beberapa saran berikut :

1. Memggunakan objek penelitian dengan populasi dan sampel yang lebih banyak sehingga dapat data yang lebih besar atas populasi dan sampel penelitian yang diteliti.
2. Diharapkan untuk penelitian selanjutnya pengumpulan data tidak hanya sebatas penyebaran kuesioner saja tetapi dapat juga dilakukan dengan pengamatan, dokumentasi, observasi, serta wawancara langsung ke objek penelitian. Kehadiran peneli pada saat responden melakukan pengisian kuesioner sebaiknya dilakukan agar responden dapat menanyakan butir-butir pertanyaan yang tidak dipahami sehingga koesioner diisi dengan tepat.

DAFTAR RUJUKAN

- Ahmad, E., Ikbal, & Patra, I. K. (2012). Peranan Audit Operasional Dalam Meningkatkan Efektivitas Penjualan pada PT. Delta Internusa Kota Palopo. *Jurnal Equilibrium*, 2(1), 59–66.
- Al, M. Z., Venancio T., & Ishmael, T. (2017) *Audit Committee Financial Expertise, Gender, and Earnings Management: Does Gender Of The Financial Expert Matter*. *Jurnal International* 55. 170-183. <https://doi.org/10.1016/j.irfa.2017.11.002>
- Anugrah, E. C., Tugiman, H., & Triyanto, D. N. (2017). Audit Operasional, Pengendalian Internal, dan Manajemen Pergudangan: Studi Pada Toserba Yogya. *Esensi: Jurnal Bisnis Dan Manajemen*, 7(2), 193–208. <https://doi.org/10.15408/ess.v7i2.5208>
- Ariadharma, A. (2015). Pengaruh Sistem Pengendalian Intern Penjualan Terhadap Efektivitas Penjualan. *Jurnal Riset Akuntansi Dan Keuangan*, 11(1), 63–76.
- Avinash, M., & Jamal, A. K., (2017). *Strategic And Operational Alignment Of Sales Marketing Interfaces : Dual Paths Within An SME Configuration*. *Jurnal International*, 66(1), 145-158. <https://doi.org/10.1016/j.indmarman.2017.08.004>

- Junaidi, & Huldi. (2018). Pengaruh Audit Operasional Terhadap Persediaan Barang Dagang Pada Usaha Depot Jaya Motor Kota Palopo. *Equilibrium*, 7(2), 44–54.
- Lissa, B., Alex, Z., & Wesley, J. (2017). *How Critical Events Shape The Evolution Of Sales Organizations: A Case Study Of a Business-to-Business Services Firm*. *Jurnal International*, 74(1), 66-76. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2017.01.011>
- Manuaba, I. A. D. P., & RM, K. M. (2019). Pengaruh Audit Operasional dan Pengendalian Internal Terhadap Kinerja Karyawan. *E-Jurnal Akuntansi*, 28(1), 322–350. <https://doi.org/10.24843/EJA.2019.v28.i01.p13>
- Prawiranrga, B. (2017). Analisis Peran Audit Operasional dalam Meningkatkan Efektivitas Pengendalian Intern Penjualan pada pd. Acb Banjarasari. *Jurnal Ilmiah Edukasi*, 5(2), 143–152.
- Priyatno, Duwi. 2014. *SPSS 22 Pengolahan Data Terpraktis*. Yogyakarta: CV Andi Offset.
- Reiner, Q., & Florian, S. (2018). *Do Audit Firm Rotation, Auditor Retention, And Joint Audits Matter An Experimental Investigation Of Bank Directors And Institutional Investors Perceptions*. *Journal Of Accounting Literature*, 41(1), 1-21. <https://doi.org/10.1016/j.acclit.2018.01.003>
- Septriani, Y. (2012). Pengaruh Independensi dan Kompetensi Auditor Terhadap Kualitas Audit, Studi Kasus Auditor KAP di Sumatera Barat. *Jurnal Akuntansi & Manajemen*, 7(2), 78–100.
- Sugwardani, R. (2016). *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Efektivitas Penjualan di PT. Otsuka Indonesia*. 1–23. <https://doi.org/10.1145/2505515.2507827>
- Suwardani, L., Suarhanai, W. R., & Suroho, S. E. (2017). Peran Audit Operasional dalam Menunjang Efektivitas Penjualan pada PT. JPS. *Jurnal Online Mahasiswa (JOM) Bidang Akuntansi*, 5(5), 1–12.
- Wahyuningsih, N., Halim, A., & Wulandari, R. (2016). Peranan Audit Operasional dalam Menunjang Efektivitas Penjualan. *Jurnal Riset Mahasiswa Akuntansi*, 4(1), 1–10.
- Wuwungan, B., Pasasa, L. A., & Saputra, B. W. (2014). Pengaruh Audit Operasional Dan Implementasi Strategi Terhadap Efektivitas Penjualan Pada Pt . X. *Finance & Accounting Journal*, 3(1), 60–75.

Yullanda, E. P. R. (2014). Penerapan Audit Operasional untuk Mengevaluasi Efektivitas Pengendalian Internal Terhadap Aktivitas Penjualan PT. Varia Usaha Beton di Waru. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Universitas Surabaya*, 3(2), 1–19.

Yu-tzu, C., Hancung, C., Rainbow, K. C., Wuchun, C. (2018) *The Impact Of Internal Audit Attributes On The Effectiveness Of Internal Control Over Operations And Compliance*. *Journal Of Contemporary Accounting & Economics*, 15(1) 1-19.
<https://doi.org/10.1016/j.jcae.2018.11.002>