

INTISARI

Audit operasional karyawan pada bagian penjualan merupakan bagian dari pengendalian internal yang mengaudit manajemen perusahaan. Hal yang penting dalam pelaksanaan audit adalah menemukan masalah dan meyakinkan kepatuhan (*compliance*) terhadap peraturan atau standar-standar yang berlaku di perusahaan sehingga diharapkan perusahaan dapat mengontrol fungsi yang dimaksud secara maksimal, dalam hal ini fungsi penjualan. Berdasarkan rumusan masalah yaitu bagaimana penerapan audit operasional untuk menilai kinerja karyawan bagian penjualan pada PT Kamilindo Sejahtera, maka dalam jenis penelitian ini adalah penelitian kualitatif melalui metode deskriptif. Berdasarkan kebijakan tersebut yang dijabarkan pada Arah Strategis Manajemen (ASM), masing-masing divisi membuat program dan anggarannya untuk mengimplementasikan strategi dan kebijakannya. Dari program tersebut dibuatlah prosedur dan kemudian dilakukan evaluasi kinerjanya. PT Kamilindo Sejahtera mengimplementasikan strategi dan kebijakannya pada rencana jangka pendek satu tahun yang dituangkan pada Rencana Kegiatan dan Anggaran Perusahaan (RKAP) yang disusun oleh masing-masing divisi. Penyusunan tersebut didasari oleh Arah Strategis Manajemen (ASM), yang merupakan penjabaran strategi perusahaan. Idealnya, setiap inisiatif pada RKA harus mengacu pada program jangka panjang, tema strategis dan ASM pada tahun bersangkutan. ASM merupakan jembatan antara program kerja dengan RJPP. Ini merupakan penjabaran dari kebijakan perusahaan. Pembangunan Infrastruktur untuk mendukung peningkatan kinerja bisnis secara quantum leap melalui strategic partnership dan swakelola. Kebijakan kontraksi dan konsolidasi dilakukan untuk *sustainable wealth creation*. Memperoleh ikatan bisnis dengan pasar pelanggan dimana menjadi pilihan mereka karena memberikan mereka layanan bermutu tinggi dan dengan harga bersaing. Meningkatkan lingkungan kerja yang inklusif dan terbuka bagi seluruh pegawai dan konsisten dengan nilai-nilai fairness, peluang karir dan keamanan dan keselamatan kerja, dimana setiap karyawan diberikan pengetahuan, tools, pelatihan, dan keberanian untuk menjadi sukses; serta dimana setiap karyawan dikenal, diakui dan bangga akan partisipasi mereka dalam melayani perusahaan dan pelanggannya. Menghasilkan kinerja keuangan yang meyakinkan kelayakan bisnis sebagai perusahaan dalam lingkungan pasar yang sangat bersaing dan akan menghasilkan arus kas yang mampu mendanai investasi jangka panjang di masa depan dengan menyediakan produk dan layanan yang kompetitif.

Kata-Kata Kunci: Audit Operasional, Kinerja Karyawan, Bagian Penjualan.

ABSTRACT

Operational audits of employees in the sales department is part of the internal control audit the company's management. It is important in the implementation of the audit is to find the problem and ensure adherence (compliance) of the regulations or standards that apply in the company so that the company is expected to control the functions referred to the maximum, in this case the sales function. Based on the formulation of the problem is how the implementation of the operational audit to assess the performance of employees in sales at PT Kamilindo Sejahtera, then in this type of research is a qualitative descriptive method. Based on the policy outlined in the Strategic Direction Management (ASM), each division make the program and budget to implement the strategy and policy. Of the program made the procedure and then evaluated its performance. PT Kamilindo Sejahtera implement strategies and policies on the one-year short-term plan as outlined in the Work Plan and Budget (CBP) compiled by each division. The preparation is based on the Strategic Directions Management (ASM), which is a translation of the company's strategy. Ideally, any initiative on RKA should refer to the program long-term, strategic themes and ASM in the year concerned. ASM is a bridge between the work program with RJPP. This is a translation of the company's policy. Infrastructure development to support improved business performance quantum leap through the strategic partnership and self-managed. Contraction and consolidation policy conducted for sustainable wealth creation. Getting a business bond with the customer markets where their choice because they provide high-quality services and at competitive prices. Improve the work environment that is inclusive and open to all employees and is consistent with the values of fairness, career opportunities and security and safety, in which every employee is given the knowledge, tools, training, and courage to be successful; and where each employee is known, recognized and be proud of their participation in serving companies and pelanggannya. Menghasilkan convincing financial performance as the company's business viability in a highly competitive market environment and will be able to generate cash flows to fund long-term investment in the future by providing products and competitive services.

Keywords: *Audit Operations, Employee Performance, Part Sales.*