

**AUDIT MANAJEMEN FUNGSI PENJUALAN DALAM
MENINGKATKAN PENJUALAN SEPEDA MOTOR
(Studi Kasus Pada CV Lestari Motorindo Kota Palembang)**

SKRIPSI



Nama : Meishinta Dwika Putri

Nim : 222017233

**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PALEMBANG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
2021**

**AUDIT MANAJEMEN FUNGSI PENJUALAN DALAM
MENINGKATKAN PENJUALAN SEPEDA MOTOR**

(Studi Kasus Pada CV Lestari Motorindo Kota Palembang)

SKRIPSI

**Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi**



Nama : Meishinta Dwika Putri

Nim : 222017233

**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PALEMBANG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
2021**

PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Meishinta Dwika Putri
NIM : 222017233
Program Studi : Akuntansi
Konsentrasi : Pemeriksaan Manajemen
Judul Skripsi : Audit Manajemen Fungsi Penjualan Dalam Meningkatkan Penjualan Sepeda Motor (Studi Kasus Pada CV Lestari Motorindo Kota Palembang)

Dengan ini menyatakan :

1. Karya tulis adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik Sarjana Strata 1 baik di Universitas Muhammadiyah Palembang maupun di perguruan tinggi lain.
2. Karya tulis ini adalah murni gagasan, rumusan dan penelitian saya sendiri tanpa bantuan dari pihak lain kecuali arahan pembimbing.
3. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang diperoleh karena karya ini serta sanksi lainnya sesuai dengan norma yang berlaku di perguruan tinggi ini.

Palembang, Agustus 2021

Yang Membuat Pernyataan,


Meishinta Dwika Putri

Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Muhammadiyah
Palembang

TANDA PENGESAHAN SKRIPSI

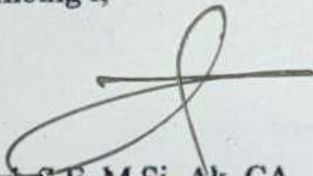
Judul: Audit Manajemen Fungsi Penjualan Dalam Meningkatkan
Penjualan Sepeda Motor (Studi Kasus Pada CV Lestari Motorindo
Kota Palembang)

Nama : Meishinta Dwika Putri
NIM : 222017233
Fakultas : Ekonomi
Program Studi : Akuntansi
Konsentrasi : Pemeriksaan Manajemen

Diterima dan Disahkan

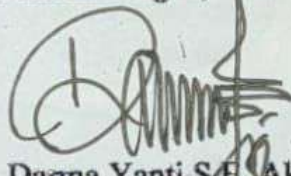
Pada Tanggal, 28 Agustus 2021

Pembimbing I,



Dr. Betri, S.E., M.Si., Ak., CA
NIDN/NBM: 0216106902/944806

Pembimbing II,



Darna Yanti, S.E., Ak., M.M., CA
NIDN/NBM: 0219057901/1187172

Mengetahui,
Dekan

u.b. Ketua Program Studi Akuntansi



Dr. Betri, S.E., M.Si., Ak., CA
NIDN/NBM: 0216106902/944806

HALAMAN MOTTO DAN PERSEMBAHAN

MOTTO:

*"Barang siapa yang bersungguh sungguh, sesungguhnya kesungguhan tersebut
untuk kebaikan dirinya sendiri"*

(Qs. Al-Ankabut: 6).

"Malu itu tidak datang kecuali membawa kebaikan."

(HR. Bukhari dan Muslim)."

*"Waktu bagaikan pedang. Jika engkau tidak memanfaatkannya dengan baik
(untuk memotong), maka ia akan memanfaatkanmu (dipotong)."*

(HR. Muslim)

Terucap syukur kepadamu

Ya Allah.....

Skripsi kupersembahkan kepada

- *Ayahanda dan Ibunda tercinta*
- *Saudari –saudaraku*
- *Almamaterku*

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

PRAKATA

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Alhamdulillahirabbil'alaamiin, segala puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah Swt., karena atas rahmat dan hidayah-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul “Audit Manajemen Fungsi Penjualan Dalam Meningkatkan Penjualan Sepeda Motor (Studi Kasus Pada CV Lestari Motorindo Kota Palembang)”. Skripsi ini penulis ajukan dalam rangka memenuhi syarat untuk mengikuti ujian komprehensif pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi Akuntansi Universitas Muhammadiyah Palembang.

Adapun penelitian ini terbagi menjadi lima bab berturut-turut, bab pendahuluan, bab kajian pustaka, bab metode penelitian, bab hasil dan pembahasan, dan bab simpulan dan saran. Penulis menyadari penulisan skripsi ini masih banyak kekurangan dan penulisan skripsi ini tidak akan selesai tanpa bantuan, dorongan dan dukungan banyak pihak. Untuk itu penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada Allah SWT, kedua orang tuaku tercinta, ayahku (.....) dan ibuku (.....) yang telah sangat berjasa dalam mendidik, mendoakan, memberi dana, dorongan semangat, dan motivasi, serta telah membesarkan penulis dengan rasa cinta, kasih sayang tanpa keluh kesah. Penulis juga mengucapkan terimakasih kepada Bapak Dr. Betri, S.E.,M.Si.,Ak.,CA. selaku pembimbing I dan Ibu Darma Yanti,S.E.,Ak,M.M,CA selaku pembimbing II yang telah memberikan bimbingan, pengarahan serta saran-saran dengan tulus

dan ikhlas dan penuh kesabaran kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.serta saudara- saudara ku yang telah memberi semangat, mendoakan dan memberikan dorongan baik materil maupun spirit yang tiada hentinya. Selain itu ucapan terimakasih juga penulis sampaikan kepada:

1. Bapak Dr. Abid Djazuli, SE., MM selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Palembang beserta wakil-wakil Rektor beserta Staf karyawan/karyawati Universitas Muhammadiyah Palembang.
2. Bapak Yudha Mahrom DS, S.E.,M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Palembang beserta staf.
3. Bapak Dr. Betri, SE., M.Si., Ak., CA dan Ibu Nina Sabrina, SE., M.Si selaku ketua prodi dan sekretaris program studi Akuntansi Universitas Muhammadiyah Palembang.
4. Bapak dan Ibu Dosen staf pengajar Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Palembang.
5. Kepala serta pegawai/staf di CV. Lestari Motorindo Palembang yang telah memberikan izin penelitian atas keperluan skripsi penulis
6. Kepada seluruh keluargaku yang telah membantuku dalam berbagai hal sehingga penulis bisa menyelesaikan skripsi ini terkhusus saudaraku tercinta (.....).
7. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu, yang telah membantu dalam menyelesaikan skripsi ini.

Akhirul kalam dengan segala kerendahan hati yang tulus, penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu

dalam menyelesaikan skripsi ini, semoga Allah SWT membalas budi untuk seluruh bantuan yang telah diberikan guna menyelesaikan skripsi ini. Aamiin.

Palembang Agustus 2021

Penulis,

Meishinta Dwika Putri

DAFTAR ISI

	Halaman
SAMPUL DEPAN/COVER	i
HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT	iii
HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI.....	iv
HALAMAN MOTTO DAN PERSEMBAHAN	v
HALAMAN PRAKATA	vi
HALAMAN DAFTAR ISI.....	viii
HALAMAN DAFTAR TABEL	xi
HALAMAN DAFTAR GAMBAR.....	xiii
HALAMAN LAMPIRAN.....	xiv
ABSTRAK	xv
ABSTRACT	xvi
BAB I. PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	6
C. Tujuan Penelitian	6
D. Manfaat penelitian	6
BAB II. KAJIAN PUSTAKA	
A. Landasan Teori	8
B. Penelitian Sebelumnya	27
BAB III. METODELOGI PENELITIAN	
A. Jenis Penelitian	31
B. Lokasi Penelitian	32
C. Operasionalisasi Variabel	32
D. Populasi Dan Sampling	33

E. Data Yang Diperlukan	33
F. Metode Pengumpulan Data	34
G. Analisis Data Dan Teknik Analisis	34

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian.....	36
1. Sejarah Singkat CV. Lestari Motorindo Palembang.....	36
2. Visi dan Misi CV. Lestari Motorindo Palembang	42
3. Struktur Organisasi CV. Lestari Motorindo Palembang	43
4. Sistem Penjualan CV. Lestari Motorindo Palembang	52
5. Aktivitas CV. Lestari Motorindo Palembang	53
6. Fungsi Terkait Penjualan CV. Lestari Motorindo Palembang	54
B. Pembahasan	56
1. Audit Pendahuluan.....	56
2. Review Pengendalian Manajemen.....	58
3. Audit Lanjutan	64
4. Pelaporan	68
5. Tindak Lanjut.....	70

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan.....	73
B. Saran.....	74

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel I.1	Anggaran Penjualan, Produksi dan Penjualan CV. Lestari Motorindo Palembang Tahun 2016-2020 4
Tabel II.1	Penelitian Sebelumnya..... 35
Tabel III.1	Operasionalisasi Variabel 37
Tabel IV.1	Kuesioner Program Audit Penjualan 59
Tabel IV.2	Data Pendapatan Penjualan CV. Lestari Motorindo..... 62
Tabel IV.3	Data Biaya Promosi CV. Lestari Motorindo..... 63
Tabel IV.4	Ringkasan Temuan Audit

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar II.1 Kerangka Pemikiran	29
Gambar IV.1 Uji Normalitas P-P Plot.....	61
Gambar IV.2 Hasil Uji Heteroskedastisitas.....	62

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	Plagiarism Checker
Lampiran 2	Fotokopi Kartu Aktivitas Bimbingan Skripsi
Lampiran 3	Fotokopi Surat Keterangan Riset Dari Tempat Penelitian
Lampiran 4	Fotokopi Cap Dari Tempat Penelitian
Lampiran 5	Fotokopi Sertifikat Membaca dan Menghafal Al Qur'an
Lampiran 6	Fotokopi Sertifikat TOEFL
Lampiran 7	Biodata Penulis

ABSTRAK

Meishinta Dwika Putri / 222017233 / 2021 / Audit Manajemen Fungsi Penjualan Dalam Meningkatkan Penjualan Sepeda Motor (Studi Kasus Pada CV Lestari Motorindo Kota Palembang) / Pemeriksaan Manajemen.

Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah hasil audit manajemen pada fungsi pemasaran CV. Lestari Motorindo Palembang. Tujuannya untuk mengetahui Bagaimanakah Audit Manajemen Fungsi Penjualan dalam Meningkatkan Penjualan pada CV. Lestari Motorindo Palembang kemudian memberikan solusi (rekomendasi/perbaikan) terhadap masalah-masalah yang membuat fungsi pemasaran CV. Lestari Motorindo Palembang berjalan kurang baik. Metode analisis yang digunakan pada penelitian ini adalah dengan menggunakan tahapan audit manajemen, yaitu audit pendahuluan, review dan pengujian pengendalian manajemen, audit lanjutan, pengembangan temuan audit dan rekomendasi serta pelaporan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa perusahaan sudah mempunyai struktur organisasi, pembagian tugas dan tanggungjawab yang jelas serta memadai. Adapun kekurangan yang ada pada perusahaan adalah terjadinya rangkap jabatan yang setiap fungsi hanya dilakukan oleh satu manajer, tidak adanya pelatihan karyawan, tidak adanya rotasi karyawan, belum memiliki pedoman baku secara tertulis, dan perusahaan tidak memiliki auditor internal. Kesimpulan dalam penelitian ini adalah aktivitas fungsi pemasaran pada CV. Lestari Motorindo Palembang sudah cukup memadai, namun perusahaan juga memiliki beberapa kekurangan. Kekurangan tersebut dapat menghambat aktivitas fungsi pemasaran, oleh karena itu diperlukannya perbaikan atau rekomendasi. .

Kata Kunci : Audit Manajemen, Fungsi Penjualan

ABSTRACT

Meishinta Dwika Putri / 222017233 / 2021 / Management Audit of Sales Function in Increasing Motorcycle Sales (Case Study on CV Lestari Motorindo Palembang City) / Management Examination.

The formulation of the problem in this study is the result of a management audit on the marketing function of CV. Lestari Motorindo Palembang. The goal is to find out How the Sales Function Management Audit in Increasing Sales at CV. Lestari Motorindo Palembang then provides solutions (recommendations/improvements) to the problems that make the marketing function of CV. Lestari Motorindo Palembang is not going well. The analytical method used in this research is to use the stages of management audit, namely preliminary audit, review and testing of management control, follow-up audit, development of audit findings and recommendations and reporting. The results show that the company already has an organizational structure, clear and adequate division of tasks and responsibilities. The shortcomings that exist in the company are the occurrence of multiple positions where each function is only carried out by one manager, there is no employee training, there is no employee rotation, there is no written standard guideline, and the company does not have an internal auditor. The conclusion in this study is the activity of the marketing function on the CV. Lestari Motorindo Palembang is adequate, but the company also has some shortcomings. This deficiency can hamper the activities of the marketing function, therefore improvements or recommendations are needed.

Keywords: Management Audit, Sales Function

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perkembangan dunia usaha dari tahun ke tahun semakin berkembang dengan persaingan perekonomian yang semakin ketat. Keadaan ini mendorong beberapa beberapa negara Asia Tenggara melakukan kemitraan global guna memajukan perekonomian negaranya ke arah yang lebih baik dengan tujuan untuk mengurangi hambatan-hambatan regional dalam barang maupun jasa. Adanya kerjasama ini mengakibatkan adanya persaingan dalam dunia usaha khususnya di bidang industri menjadi semakin ketat, dapat dilihat dengan semakin banyaknya perusahaan sejenis yang memproduksi barang yang sama sehingga mengakibatkan saling berlomba untuk menguasai pasar dan memaksimalkan profit dan nilai dari perusahaan masing-masing.

Salah satu cara yang dilakukan oleh manajer untuk dapat mencapai tujuan perusahaan dan meningkatkan kemampuan bersaingnya dengan meningkatkan kinerja perusahaan, serta meningkatkan produktivitas perusahaan. Tentu saja dalam upaya melaksanakan kebijakan dan strategi untuk mencapai tujuan perusahaan, manajer sering menghadapi berbagai masalah, baik yang berasal dari luar perusahaan maupun dari dalam perusahaan itu sendiri. Terkadang masalah tersebut menyebabkan perusahaan harus menghadapi hambatan yang lebih besar dalam usaha mencapai tujuannya. Dengan membaca situasi serta peluang yang ada menjadi keuntungan titik kuat untuk membentuk manajemen yang baik, atas

kegiatan manajemen perusahaan yang sangat kompleks, memerlukan suatu alat bantu untuk mencapai tingkat ekonomisasi, efektivitas dan efisiensi.

Sering sekali kebutuhan akan audit tidak muncul sebelum segala sesuatu telah berubah menjadi salah terlebih dahulu seperti penjualan yang menurun, jatuhnya margin, hilangnya pangsa pasar, kapasitas produksi yang tidak terpakai sepenuhnya. Pada saat kondisi ini, manajemen sering mencoba memperbaiki gejala-gejala yang salah. Memperkenalkan produk baru atau menarik produk, reorganisasi tenaga penjualan, menurunkan harga, dan pemotongan biaya adalah hanya beberapa dari tindakan-tindakan yang biasa diambil. Namun demikian, pengukuran tersebut cenderung tidak efektif jika lebih banyak lagi permasalahan mendasar yang tidak diidentifikasi.

Audit manajemen merupakan penelaahan atas suatu bagian manapun dari prosedur dan metode operasi pada suatu organisasi untuk menilai efektivitas, efisiensi, dan ekonomisasinya, sedangkan sarannya adalah untuk menilai apakah pelaksanaan kegiatan manajemen telah dilaksanakan secara efektif, efisien, dan ekonomis, audit manajemen dibuat dalam melakukan peninjauan ulang dan menimbang hasil kerja perusahaan dibanding dengan standar yang sudah ditetapkan atau pedoman yang ditentukan dari perusahaan apabila belum dilaksanakan seperti seharusnya, maka auditor akan memberikan rekomendasi atau saran agar pada masa yang akan datang menjadi lebih baik.

Menurut IBK (2014: 2) audit manajemen adalah pengevaluasi terhadap efisiensi dan efektivitas operasi perusahaan. Dalam konteks audit manajemen, manajemen meliputi seluruh operasi internal perusahaan yang harus

dipertanggungjawabkan kepada berbagai pihak yang memiliki wewenang yang lebih tinggi.

Betri (2018: 5) Menyatakan bahwa audit manajemen merupakan audit terhadap manajemen suatu organisasi secara keseluruhan untuk menilai unsur-unsur manajemen suatu organisasi tersebut apakah telah direncanakan, dilaksanakan dan dikendalikan dengan prinsip-prinsip manajemen yang baik dan benar sehingga fungsi-fungsi pada suatu organisasi tersebut dapat meningkatkan efektivitas, efisiensi, dan ekonomisasi serta kesesuaian terhadap kebijakan setiap operasi yang dilaksanakan.

Penjualan sangatlah penting pada perusahaan jasa maupun manufaktur dan merupakan salah satu roda penggerak kelangsungan hidup usaha perusahaan. Agar kegiatan penjualan dapat berjalan secara efektif, tujuan perusahaan dapat tercapai sesuai dengan yang direncanakan, maka perlu adanya pengendalian internal. Dengan adanya audit manajemen akan tercipta suatu sarana untuk menyusun, mengumpulkan informasi-informasi yang berhubungan dengan transaksi perusahaan, yang secara tidak langsung dapat dijalankan dengan baik.

Menurut Mulyadi (2014: 204) Penjualan merupakan kegiatan yang dilakukan oleh penjual dalam menjual barang atau jasa secara kredit maupun tunai dengan harapan akan memperoleh laba dari adanya transaksi-transaksi tersebut dan penjualan dapat diartikan sebagai pengalihan atau pemindahan hak kepemilikan atas barang atau jasa dari pihak penjual ke pembeli.

Menurut Sujarweni (2015: 79) Penjualan adalah suatu sistem kegiatan pokok perusahaan untuk memperjual belikan barang dan jasa yang perusahaan

hasilkan atas persetujuan kedua belah pihak antara penjual dan pembeli, dimana penjual menawarkan suatu produk dengan harapan pembeli dapat menyerahkan sejumlah uang sebagai alat ukur produk tersebut sebesar harga jual yang telah disepakati.

Usaha perusahaan untuk mencari laba merupakan salah satu ukuran kinerja perusahaan yang optimal dan ditentukan oleh hasil penjualan. Perusahaan yang tidak menaruh perhatian serius dalam masalah penjualan produknya pada situasi persaingan yang semakin tajam ini, pangsa pasarnya kemungkinan besar akan direbut oleh perusahaan lain. Akibatnya akan menimbulkan kinerja perusahaan yang dapat dilihat dari penurunan volume penjualan yang pada akhirnya akan menurunkan kinerja perusahaan dalam bentuk laba, bahkan akan menyebabkan kerugian pada perusahaan itu sendiri. Suatu usaha untuk mencapai tujuan tertentu akan dapat berhasil dengan baik apabila disertai dengan suatu perencanaan yang baik.

Mulyadi (2007: 337) Kinerja perusahaan adalah keberhasilan personel, tim, atau unit organisasi dalam mewujudkan sasaran strategik yang telah ditetapkan sebelumnya dengan perilaku yang diharapkan. Keberhasilan pencapaian sasaran strategik perlu diukur, itulah sebabnya sasaran strategik yang menjadi basis pengukuran kinerja perlu ditentukan ukurannya, dan ditentukan inisiatif strategik untuk mewujudkan sasaran tersebut.

Wibowo (2016: 89) Kinerja perusahaan merupakan produk dari banyak faktor, termasuk struktur organisasi, pengetahuan, sumber daya bukan manusia,

posisi strategis, dan proses sumber daya manusia dengan memerlukan strategi, tujuan, dan integrasi.

Penelitian sebelumnya dilakukan oleh Sholeh (2016). Hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa kegiatan penjualan yang dilakukan oleh perusahaan masih belum meningkat walau telah dilakukan audit manajemen pemasaran pada CV. Liansu Indo Pratama. Hal ini disebabkan oleh sistem perencanaan, pelaksanaan, dan pengendalian manajemen serta pengukuran dan evaluasi di bidang penjualan yang belum berjalan sebagaimana mestinya.

Penelitian sebelumnya dilakukan oleh Nofena (2016). Hasil penelitian menunjukkan bahwa ada beberapa kelemahan pada CV. Citra Rajawali Computer seperti penjualan yang kurang maksimal, kurangnya kejujuran dari masing-masing karyawan, sehingga merugikan perusahaan serta tujuan perusahaan belum dapat tercapai secara maksimal.

Penelitian sebelumnya dilakukan oleh Dewi (2015). Hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa alur penjualan sederhana tanpa bagian akuntansi dan bagian penagihan, perangkapan jabatan sering terjadi kesalahan atas pencatatan, dan bagian administrasi dipegang oleh satu orang tanpa adanya manajer.

Penelitian sebelumnya dilakukan oleh Annica (2013). Hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa kegiatan penjualan ekspor yang dilakukan oleh perusahaan masih belum berjalan secara maksimal guna menunjang peningkatan ekspor. Hal ini disebabkan oleh sistem perencanaan, pelaksanaan, dan pengendalian manajemen serta pengukuran dan evaluasi di bidang penjualan ekspor yang belum berjalan sebagaimana mestinya.

Penelitian sebelumnya dilakukan Rifky (2007). Hasil penelitian menunjukkan bahwa bahwa pelaksanaan kegiatan penjualan pada PT. Bokormas Mojokerto belum bisa dikatakan cenderung fluktuatif dan bahkan menurun, hal ini dapat dilihat belum tercapainya target penjualan yang dianggarkan, namun dari perbandingan antara beban penjualan dan hasil penjualan masih sama-sama relatif kecil.

Berdasarkan informasi yang diperoleh melalui situs resmi Republika.co.id. Artikel ini menginformasikan bahwa Penjualan kendaraan roda dua secara total mengalami penurunan pada tahun 2017 di Indonesia. Penjualan tersebut juga tidak dapat mencapai target yang telah ditetapkan Asosiasi Industri Sepeda Motor Indonesia (AISI). AISI yang memiliki.

Anggota Asosiasi pemegang merek (APM) seperti Astra Honda Motor, Kawasaki Motor Indonesia, Suzuki Indomobil Motor, TVS Motor Company Indonesia, dan Yamaha Indonesia Motor Manufacturing menargetkan penjualan sepeda motor mencapai 5,9 juta unit pada 2017. Sedangkan realisasi penjualan mencapai 5,886 juta, Berkurangnya total penjualan dari 2017 disebutkan terjadi karena beberapa hal, termasuk salah satunya adalah kenaikan tarif listrik, kemudian biaya jasa Surat Tanda Nomor Kendara (STNK) dan Buku Pemilik Kendaraan Bermotor (BPKB) yang harganya naik di atas 120 persen, panen yang bergeser, dan perubahan aturan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) turut mempengaruhi penjualan kendaraan roda dua ini. Kata Sigit Kumala, Ketua Bidang Komersial AISI, Rabu (10/1/2018).

CV. Lestari Motorindo yang beralamat di J l. Jenderal Ahmad Yani No.200-201, 8 Ulu, Kecamatan Seberang Ulu I, Kota Palembang, adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang yang hanya melayani penjualan, *service*, pemeliharaan, serta penjualan suku cadang sepeda motor pabrikan Honda. CV. Lestari Motorindo juga berusaha dalam pengelolaan penjualan dapat mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan dengan memperoleh laba tiap tahunnya. Agar perusahaan dapat memperoleh laba yang diinginkan perlu adanya ekonomis, efektivitas, dan efisiensi, dalam melaksanakan kegiatan penjualan, dan informasi yang didapat bahwa perusahaan tersebut belum pernah melakukan audit manajemen khususnya pada penjualan.

CV. Lestari Motorindo juga belum pernah mengembangkan tenaga penjualannya melalui pengadaan pelatihan serta dan tidak pernah memberikan penghargaan bagi tenaga penjualan yang berprestasi atas kinerjanya.

Berdasarkan hasil survei pendahuluan yang dilakukan, ditemukan permasalahan dalam laporan pendapatan penjualan motor yang dihasilkan pada tahun 2020. Hal tersebut dilihat dari tabel I.1 sebagai berikut.

Tabel 1.1
Data Penjualan motor CV Lestari Motorindo Kota Palembang
Tahun 2018-2020

Tahun	Target Grand Total Penjualan (Unit)	Realisasi Grand Total Penjualan (Unit)
2018	6.500	5.230
2019	6.500	4.550
2020	6.000	4.240

SUMBER : CV LESTARI MOTORINDO KOTA PALEMBANG

CV. Lestari Motorindo lebih mengutamakan promosi penjualan sepeda motor pada tipe bebek, matic, scooter, dan sport. Banyak sekali hambatan dalam

melakukan promosi ialah masalah kepercayaan konsumen terhadap perusahaan. Dan apa yang diinginkan konsumen kadang tidak bisa di wujudkan oleh perusahaan. Dan kurangnya komunikasi dengan konsumen juga bisa menjadi hambatan perusahaan dalam melakukan promosi. Itu artinya telah terjadinya penurunan pada tiap tahunnya atas pendapatan yang dihasilkan dari penjualan motor pabrikan Honda. Kondisi pandemi juga membuat CV. Lestari Motorindo harus realistis untuk menurunkan target penjualan pada tahun 2020 namun realisasi grand total terus menurun setiap tahunnya. Sedangkan perusahaan mengharapkan setiap tahun harus meningkat. Padahal pengeluaran biaya promosi yang dikeluarkan terus meningkat pada tiap tahun yang dihasilkan oleh perusahaan. Hal tersebut dapat dilihat dari tabel I.2 Sebagai berikut.

Tabel I.2
Laporan Biaya Promosi Tahun 2018- 2020
CV. Lestari Motorindo Palembang

(Dalam Rupiah)

Tahun	Biaya Promosi
2018	19.530.000
2019	20.320.000
2020	20.840.000

Sumber: CV. Lestari Motorindo Palembang, 2021

Meningkatnya biaya promosi yang tidak diikuti dengan meningkatnya jumlah pendapatan penjualan mengindikasikan kinerja perusahaan yang kurang baik. Laporan biaya promosi pada tabel diatas menunjukkan peningkatan dari tahun 2018 sampai tahun 2020, hal ini seharusnya juga di ikuti dengan peningkatan pendapatan, namun berdasarkan hasil wawancara langsung kepada pihak CV. Lestari Motorindo Palembang, didapat informasi bahwa pendapatan selama kurun 3 tahun belakangan cenderung menurun. Untuk menilai kinerja

perusahaan, terutama pada fungsi penjualan diperlukan adanya audit manajemen yang berkelanjutan.

Berdasarkan uraian diatas, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Audit Manajemen Fungsi Penjualan Dalam Meningkatkan Penjualan Sepeda Motor (Studi Kasus Pada CV Lestari Motorindo Kota Palembang).”**

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan dari uraian latar belakang di atas, maka permasalahan yang dapat dikemukakan dalam penelitian ini adalah Bagaimanakah Audit Manajemen Fungsi Penjualan dalam Meningkatkan Penjualan pada CV. Lestari Motorindo Palembang?

C. Tujuan Penelitian

Sesuai dengan permasalahan yang peneliti kemukakan sebelumnya, maka tujuan penelitian ini untuk mengetahui Bagaimanakah Audit Manajemen Fungsi Penjualan dalam Meningkatkan Penjualan pada CV. Lestari Motorindo Palembang.

D. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat dan wawasan untuk pihak-pihak sebagai berikut :

1. Bagi penulis

Dapat menambah pengetahuan dalam bidang pemeriksaan manajemen (audit), penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat sebagai informasi untuk menambah wawasan mengenai Audit Manajemen Fungsi Penjualan dalam Meningkatkan Penjualan pada CV. Lestari Motorindo Palembang.

2. Bagi Instansi

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat kepada CV. Lestari Motorindo Palembang khususnya mengenai Audit Manajemen Fungsi Penjualan dalam Meningkatkan Penjualan pada CV. Lestari Motorindo Palembang.

3. Bagi almamater

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi tambahan, menambah ilmu pengetahuan, serta dapat menjadi acuan atau kajian bagi penulisan di masa yang akan datang.

DAFTAR PUSTAKA

- Annica Bungin. 2013. *Analisis Audit Manajemen Atas Fungsi Penjualan Ekspor Pada PT. Toarco Jaya*. Jurnal Ekonomi akuntansi ISSN: 2252-6242
https://scholar.google.co.id/scholar?hl=id&as_sdt=0%2C5&q=Analisis+Audit+Manajemen+Atas+Fungsi+Penjualan+Ekspor+Pada+PT.+Toarco+Jaya&btnG=
- Betri Sirajuddin. 2018. *Pemeriksaan Manajemen*. Edisi 2. Palembang: CV. Amanah.
- Dewi Iswara. 2015. *Penerapan Audit Operasional Dalam Menilai Fungsi Penjualan Pada CV. Anugerah Jaya Sidoarjo*. Jurnal Akuntansi Ubhara ISSN:2460-7762.
https://scholar.google.co.id/scholar?hl=id&as_sdt=0%2C5&q=Penerapan+Audit+Operasional+Dalam+Menilai+Efisiensi+Dan+Efektivitas+Fungsi+Penjualan+Pada+CV.+Anugerah+Jaya+Sidoarjo&btnG=
- Eka Ratna Wulandari. 2017. *Audit Manajemen Dalam Menunjang Kinerja Atas Fungsi Penjualan Pada PT. Aldik Sejahtera Bersama*. Jurnal Ekonomi Akuntansi Vol.3. Issue.3
https://scholar.google.co.id/scholar?hl=id&as_sdt=0%2C5&q=Audit+Manajemen+Dalam+Menunjang+Efektivitas+Dan+Efisiensi+Kinerja+Atas+Fungsi+Penjualan+Pada+PT.+Aldik+Sejahtera+Bersama.+&btnG=
- IBK Bayangkara. 2014. *Audit Manajemen, Prosedur Dan Implementasi*. Jakarta: Salemba Empat.
- Islahuzzaman. 2012. *Istilah-Istilah Akuntansi & Auditing*. Edisi 1 Jakarta: Bumi Aksara.
- Kotler, Dan Keller. 2012. *Manajemen Pemasaran*. Edisi 12. Jakarta: Erlangga.
- M. Guy, Dkk 2002. *Auditing*. Edisi 5. Jakarta: Erlangga.
- Mulyadi. 2007. *Sistem Perencanaan dan Pengendalian Manajemen*. Jakarta: Penerbit Salemba Empat.
- Mulyadi. 2014. *Sistem Akuntansi*, Edisi 4 Jakarta: Salemba Empat.
- Nofena Eka Bella. 2016. *Peranan Audit Operasional Terhadap Kegiatan Penjualan Pada CV. Citra Rajawali Computer*. Jurnal Peta e-ISSN 2528-

2581 Vol. 1 No. 1, Juli 2016 Hal 73-82
https://scholar.google.co.id/scholar?hl=id&as_sdt=0%2C5&q=Peranan+Audit+Operasional+Terhadap+Kegiatan+Penjualan+Pada+CV.+Citra+Rajawali+Computer&btnG=

Rifki Verani. 2007. *Pemeriksaan Manajemen Fungsi Penjualan Untuk Meningkatkan Penjualan Pada PT. Bokormas Mojokerto*. Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Malang. e-ISSN 0262-0261,juli2007

https://scholar.google.co.id/scholar?hl=id&as_sdt=0%2C5=Pemeriksaan+Manajemen+Fungsi+Penjualan+Untuk+Menilai+Efisiensi+Dan+Efektivitas+Pada+PT.+Bokormas+Mojokerto&btnG=

Sugiyono. 2016. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D*. Bandung: CV. Alfabeta.

Sujarweni , V. Wiratna. 2015. *Sistem Akuntansi*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.

Wiley. 2017. *Metode Penelitian Untuk Bisnis*. Edisi 6. Jakarta: Salemba Empat.

Wibowo. 2016. *Manajemen Kinerja*. Edisi 5. Jakarta: Penerbit Rajawali Pers.