

**AUDIT MANAJEMEN FUNGSI PENJUALAN DALAM
MENINGKATKAN EFEKTIVITAS DAN EFISIENSI
KINERJA PERUSAHAAN PADA PD. PANCA
MOTOR KM 5 PALEMBANG**

SKRIPSI



Nama : A.M. Surya Jaya Sahuri

Nim : 22 2015 140

**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PALEMBANG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
2020**

**AUDIT MANAJEMEN FUNGSI PENJUALAN DALAM
MENINGKATKAN EFEKTIVITAS DAN EFISIENSI
KINERJA PERUSAHAAN PADA PD. PANCA
MOTOR KM 5 PALEMBANG**

SKRIPSI

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



Nama : A.M. Surya Jaya Sahuri

Nim : 22 2015 140

**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PALEMBANG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
2020**

PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : A.M. Surya Jaya Sahuri
NIM : 222015140
Konsentrasi : Pemeriksaan Manajemen
Judul Skripsi : Audit Manajemen Fungsi Penjualan Dalam Meningkatkan Efektivitas Dan Efisiensi Kinerja Perusahaan Pada PD. Panca Motor Km.5 Palembang.

Dengan ini saya menyatakan :

1. Karya tulis ini adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik Sarjana Strata 1 baik di Universitas Muhamadiyah Palembang maupun diperguruan tinggi lain.
2. Karya tulis ini adalah murni gagasan, rumusan dan penelitian saya sendiri tanpa bantuan pihak lain kecuali arahan pembimbing.
3. Dalam karya tulis ini terdapat karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain kecuali secara tertulis dengan jelas dicantumkan sebagai acuan dalam naskah dengan disebutkan nama pengarang dan dicantumkan dalam daftar pustaka.
4. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidak benaran 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 diperguruan tinggi ini.

Palembang, 10 Februari 2020



A.M. Surya Jaya Sahuri

Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Muhammadiyah
Palembang

TANDA PENGESAHAN SKRIPSI

Judul : Audit Manajemen Fungsi Penjualan Dalam Meningkatkan Efektivitas dan Efisiensi Kinerja Perusahaan
Nama : A.M. Surya Jaya Sahuri
NIM : 222015140
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
Program Studi : Akuntansi
Mata Kuliah Pokok : Pemeriksaan Manajemen

Diterima dan Disahkan
Pada Tanggal, Januari 2020

Pembimbing I

Betri Sirajuddin, S.E.,M.Si.,Ak.,C.A.
NIDN/NBM : 0216106902/944806

Pembimbing II

Nina Sabrina, S.E.,M.Si.
NIDN/NBM : 021605801/851119

Mengetahui,
Dekan
U.b. Ketua Program Studi Akuntansi



Betri Sirajuddin, S.E.,M.Si.,Ak.,C.A.
NIDN/NBM : 0216106902/944806

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

MOTTO :

“Kegagalan adalah resiko dari setiap upaya menuju kesuksesan, jika kita takut dan terus menghindari akan kegagalan, itu sama saja kita tidak akan menemui kesuksesan, maka hadapilah dan jangan putus asa karena kegagalan merupakan proses dari kehidupan”

(Surya Jaya)

Kupersembahkan skripsi ini kepada :

- ❖ Ibu dan ayah*
- ❖ Keluarga*
- ❖ Sahabat*
- ❖ Dosen Pembimbing Skripsi*
- ❖ Almamater*



PRAKATA

Puji dan syukur penulis ucapkan kepada Allah SWT yang telah memberikan rahmat serta nikmatnya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini yang berjudul “Audit Manajemen Fungsi Penjualan Dalam Meningkatkan Efektivitas Dan Efisiensi Kinerja Perusahaan Pada PD. Panca Motor Km 5 Palembang” di dalam skripsi ini penulis menyimpulkan bahwa penerapan audit fungsi penjualan yang ada di perusahaan PD. Panca Motor Km 5 Palembang masih terdapat beberapa kelemahan diantaranya pada program audit perencanaan, pelaksanaan, dan pengukuran atau evaluasi yang belum dijalankan secara maksimal oleh perusahaan. Sehingga skripsi ini dapat selesai sesuai dengan yang diharapkan. Shalawat serta salam tak lupa penulis sampaikan kepada Nabi Muhammad SAW yang telah mengeluarkan umat manusia dari kegelapan menuju cahaya benderang, kepada sahabat, keluarga, dan pengikutnya hingga akhir zaman.

Skripsi ini disusun untuk melengkapi persyaratan menyelesaikan pendidikan Program Sarjana (S1) Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Palembang.

Ucapan terima kasih penulis sampaikan kepada kedua orang tuaku Ayahku (Toparianto) dan Ibuku (Nurhaidah) tercinta dan tersayang, yang selalu berdo'a, berusaha dan berjuang dengan setulus hati mengharapakan kebahagiaan serta kesuksesan untukku. Penulis juga menyampaikan ucapan terima kasih kepada

Bapak Betri Sirajuddin, SE.,M.Si.,Ak.,CA sebagai Pembimbing I sekaligus Ketua Prodi Akuntansi, serta Ibu Nina Sabrina, S.E., M.Si. sebagai pembimbing II sekaligus Sekretaris Prodi Akuntansi, yang telah berkenan membimbing, memotivasi, serta membantu penulis selama penyusunan skripsi ini. Tak lupa juga penulis sampaikan terima kasih kepada pihak-pihak yang telah mengizinkan dan membantu penulis dalam penyelesaian studi ini, dan penulis juga menyampaikan ucapan banyak terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Abid Djazuli, S.E., M.M selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Palembang beserta staf dan jajarannya.
2. Bapak Drs. H. Fauzi Ridwan, M.M. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Palembang.
3. Bapak Betri, S.E., M.Si., Ak., CA. Selaku Ketua Program Studi Akuntansi dan sekaligus Pembimbing I
4. Ibu Nina Sabrina, S.E., M.Si. Selaku Sekretaris Prodi Akuntansi dan sekaligus Pembimbing II.
5. Ibu Anggrelia Afrida, S.E.,M.Si. Selaku Pembimbing Akademik.
6. Bapak atau ibu dosen seluruh pimpinan, dosen dan karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Palembang atas bantuan dan perhatiannya kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
7. Kepada Bapak Rizal Fahlevi selaku Kepala Cabang PD. Panca Motor Km 5 Palembang dan seluruh karyawan/karyawati PD. Panca Motor Km 5.
8. Sahabat terbaiku dan rekan satu pembimbing yang selalu memberikan semangat dan memberikan masukan terbaiknya.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, maka saran dan kritik yang konstruktif dari semua pihak sangat diharapkan demi penyempurnaan selanjutnya.

Akhirnya, hanya kepada Allah SWT kita kembalikan semua urusan dan semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua pihak, khususnya bagi penulis dan para pembaca pada umumnya, semoga Allah SWT meridhoi dan dicatat sebagai ibadah disisi-Nya, Aamiin

Palembang, Januari 2020

Penulis

A.M. Surya Jaya Sahuri

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN SAMPUL DEPAN.....	i
HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT	iii
HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI.....	iv
HALAMAN MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....	v
HALAMAN PRAKATA	vi
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
ABSTRAK.....	xiv
ABSTRACT	xv
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	11
C. Tujuan Penelitian	11
D. Manfaat Penelitian.....	11
BAB II KAJIAN PUSTAKA	
A. LandasanTeori.....	13
1. Audit Manajemen	13
a. Pengertian Audit Manajemen	13
b. Tujuan Audit SDM	14
c. Manfaat Audit SDM	15

d. Karakteristik Audit Manajemen	16
e. Prinsip Audit Manajemen	18
f. Jenis Audit Manajemen.....	18
g. Tahapan Audit Manajemen	19
2. Ekonomisasi, Efektivitas, dan Efisiensi	21
Pengertian Ekonomisasi.....	21
Pengertian Efektivitas	22
Pengertian Efisiensi.....	22
3. Penjualan.	23
a. Pengertian Penjualan.....	23
b. Sistem Penjualan.....	23
c. Fungsi Dalam Penjualan.....	25
d. Bagian Terkait Penjualan	26
e. Tenaga Penjualan	27
f. Prinsip Tenaga Penjualan	28
4. Kinerja Perusahaan	
a. Pengertian Kinerja Perusahaan	29
b. Manfaat Kinerja Perusahaan.....	30
c. Tujuan Kinerja	30
d. Standar Kinerja	31
e. Faktor-faktor Kinerja	31
B. Penelitian Sebelumnya.	32

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

A. Jenis Penelitian.....	36
--------------------------	----

B. Lokasi Penelitian.....	37
C. Operasionalisasi Variabel.....	37
D. Data yang Digunakan.....	37
E. Metode Pengumpulan Data.....	38
F. Analisis Data dan Teknik Analisis.....	39

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian.....	41
1. Sejarah Singkat PD. Panca Motor Km 5 Palembang.....	41
2. Visi dan Misi PD. Panca Motor Km 5 Palembang.....	42
3. Struktur Organisasi PD. Panca Motor Km 5 Palembang.....	43
4. Sistem Penjualan PD. Panca Motor Km 5 Palembang.....	52
5. Aktivitas PD. Panca Motor Km 5 Palembang.....	53
6. Fungsi Terkait Penjualan PD. Panca Motor Km 5 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	Data Pendapatan Penjualan Motor PD. Panca Motor Km 5..... 9
Tabel I.11	Data Biaya Promosi PD. Panca Motor Km 5 10
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 Motor PD. Panca Motor Km 5..... 62
Tabel IV.3	Data Biaya Promosi PD. Panca Motor Km 5 63
Tabel IV.4	Ringkasan Temuan Audit 64

DAFTAR GAMBAR

Gambar II.1	Sruktur Organisasi PD. Panca Motor Km 5	44
-------------	---	----

ABSTRAK

A.M Surya Jaya Sahuri / 222015140 / 2020 / Audit Manajemen Fungsi Penjualan Dalam Meningkatkan Efektivitas Dan Efisiensi Kinerja Perusahaan Pada PD. Panca Motor Km 5 Palembang / Pemeriksaan Manajemen.

Tujuan penelitian ini untuk mengetahui penerapan Audit Manajemen Fungsi Penjualan Dalam Meningkatkan Efektivitas Dan Efisiensi Kinerja Perusahaan pada PD. Panca Motor Km 5 Palembang. Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian deskriptif. Sumber data yang diperlukan adalah data primer dan data sekunder. Metode penelitian yang digunakan adalah metode kualitatif deskriptif. Sumber data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Pengumpulan data yang digunakan dengan cara wawancara, kuesioner dan dokumentasi. Hasil penelitian yang dilakukan pada PD. Panca Motor Km 5 Palembang, ditemukan beberapa kelemahan dari temuan program kerja audit manajemen antara lain, untuk program perencanaan, perusahaan belum membuat suatu anggaran dan anggaran secara periodik serta tidak adanya perbandingan antara pendapatan sebelumnya dengan rencana/target, untuk program pelaksanaan, perusahaan belum melaksanakan internal control dan sistem otorisasi oleh pejabat yang berwenang atas pemeriksaan bukti pengeluaran unit/barang sehingga dapat mengakibatkan kecurangan bagi karyawan dalam melakukan transaksi penjualan, untuk program pengukuran/evaluasi perusahaan tidak melakukan evaluasi hasil penjualan dan evaluasi secara periodik serta dibandingkan dengan evaluasi penjualan pada tahun sebelumnya, tidak adanya survey kepuasan konsumen, tidak melakukan pelatihan dan rotasi karyawan, serta tidak diadakannya auditor didalam perusahaan baik internal maupun eksternal. Seharusnya perusahaan melakukan evaluasi dengan sebaik mungkin karena evaluasi dapat dijadikan tolak ukur prestasi manajemen yang bertanggung jawab atas kegiatan tersebut serta dapat digunakan untuk mencari penyebab terjadinya penyimpangan apabila hasil akan dicapai tidak sesuai dengan apa yang diharapkan.

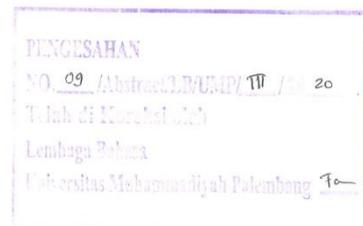
Kata Kunci : Audit Manajemen Fungsi Penjualan, Kinerja Perusahaan.

ABSTRACT

A.M Surya Jaya Sahuri / 222015140 / 2020 / Audit of Sales Function Management in Increasing the Effectiveness and Efficiency of Company Performance in PD. Panca Motor Km 5 Palembang / Management Audit.

The purpose of this study was to determine the implementation of Sales Management Audit Function in Increasing the Effectiveness and Efficiency of Company Performance in PD. Panca Motor Km 5 Palembang. This type of research is descriptive research. Data sources needed are primary data and secondary data. The research method used is descriptive qualitative method. Data sources used are primary data and secondary data. Data collection used by interview, and documentation. Results of research conducted on PD. Panca Motor Km 5 Palembang, found some weaknesses from the findings of the management audit work program, among others, for the planning program, the company has not made a budget and a periodic budget and there is no comparison between the previous income with the plan / target, for the implementation program, the company has not implemented internal control and authorization system by the authorized official on the inspection of unit / goods expenditure evidence so that it can result in fraud for employees in conducting sales transactions, for the measurement / evaluation program the company does not periodically evaluate sales results and evaluations and compare with sales evaluations in the previous year , there is no customer satisfaction survey, no training and employee rotation, and there are no auditors in the company both internal and external. The company should conduct the evaluation as well as possible because the evaluation can be used as a benchmark for the achievements of management responsible for these activities and can be used to find the cause of the deviation if the results to be achieved are not in accordance with what is expected.

Keywords : Audit of Sales Function Management, Company Performance.



BAB 1

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perkembangan dunia bisnis saat ini semakin pesat, dan tidak ada kepastian sehingga para pengelola bisnis atau perusahaan harus selalu berpikir secara kreatif dan inovatif agar selalu memberikan keuntungan bagi perusahaan dan juga dapat bersaing dengan perusahaan lainnya. Selain itu perusahaan dituntut tidak hanya sekedar mengembangkan produk penjualan yang baik, serta menawarkan dengan harga yang menarik, dan membuatnya mudah diperoleh oleh pelanggan yang membutuhkan, tetapi harus memperhatikan unsur-unsur lainnya seperti meningkatkan hasil penjualan.

Salah satu cara yang dilakukan oleh manajer untuk dapat mencapai tujuan perusahaan dan meningkatkan kemampuan bersaingnya dengan meningkatkan efektifitas dan efisiensi kegiatan 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 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 sasarannya 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.

Efektifitas dan efisiensi membutuhkan komitmen bersama di antara bagian yang terlibat dalam perusahaan. Efektifitas berhubungan dengan penentuan apakah tujuan perusahaan yang ditetapkan telah tercapai. Sedangkan efisiensi berhubungan dengan penentuan apakah tujuan tersebut dicapai dengan penggunaan sumber daya yang optimal. Operasi yang efektif dan efisien tanpa mengabaikan tujuan perusahaan, adalah tanggung jawab bersama secara proporsional setiap bagian dan tingkatan yang terlibat dalam operasi perusahaan. Perbaikan secara terus-menerus menjadi dasar tercapainya proses operasi yang efektif dan efisien dalam mencapai tujuan perusahaan.

Betri (2018: 37) mengungkapkan bahwa efektivitas menggambarkan seluruh siklus input proses dan output yang mengacu pada hasil guna dari pada suatu organisasi, program ataupun kegiatan yang menyatakan sejauh mana tujuan (kualitas, kuantitas, dan waktu) telah dicapai, serta ukuran berhasil tidaknya suatu organisasi mencapai tujuan dan mencapai targetnya. Hal ini berarti, bahwa pengertian efektivitas dipentingkan adalah semata-mata hasil atau tujuan yang dikehendaki.

Betri (2018: 36) menjelaskan efisiensi merupakan ukuran proses yang menghubungkan antara input dan output dalam operasional perusahaan-perusahaan. Efisien mengandung pengertian sebagai penggunaan sumber daya minimal untuk menghasilkan output dengan volume yang diharapkan menggunakan sumberdaya secara bijak dan hemat, pengoperasian dengan sesuai sehingga tidak ada sumber daya yang terbuang.

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. Pengendalian ditetapkan agar kegiatan operasi berjalan dengan efektif dan efisien. 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 Eka (2017). Hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa kegiatan penjualan yang dilakukan oleh perusahaan masih belum berjalan secara efektif dan efisien. 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 dan efektivitas penjualan 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 efektif dan efisien. 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 efektif, hal ini dapat dilihat belum tercapainya target penjualan yang dianggarkan, tetapi bisa dikatakan cukup efisien dilihat dari perbandingan antara beban penjualan dan hasil penjualan yang 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).

PD. Panca Motor Km. 5 yang beralamat di Jalan Jendral Sudirman No.1 B-C-D Pasar Km5 Palembang, adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang yang hanya melayani penjualan, service, pemeliharaan, serta penjualan suku cadang sepeda motor pabrikan yamaha. PD. Panca motor cabang Km.5 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.

PD. Panca Motor Km.5 Palembang 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 tiap tahun. Hal tersebut dilihat dari tabel I.1 sebagai berikut.

Tabel I.1
Laporan Pendapatan Penjualan Motor Tahun 2016 - 2018
PD. Panca Motor Km.5 Palembang

(Dalam Rupiah)

No	Jenis Motor	2016	2017	2018
01	Mio S	-	-	624.000.000
02	Mio Z	-	158.000.000	316.000.000
03	Mio M3 Sp	317.900.000	152.000.000	197.600.000
04	Mio M3 Cw	1.112.650.000	957.600.000	1.596.000.000
05	Fino Sporty	954.100.000	810.000.000	808.400.000
06	Fino Premium	657.000.000	842.800.000	733.400.000
07	Soul Gt	688.500.000	-	-
08	All New Soul Gt	-	540.800.000	441.250.000
09	Xride	981.400.000	586.500.000	517.500.000
10	Nmax	1.433.500.000	1.362.100.000	122.700.000
11	Aerox 125	727.800.000	-	-
12	Aerox 155 Vva	-	937.950.000	1.274.650.000
13	Lexi	-	-	782.000.000
14	Jupiter Z1	612.600.000	642.200.000	458.700.000
15	Jupiter Mx 135	932.800.000	951.610.000	-
16	Jupiter Mx King	981.750.000	986.200.000	-
17	Jupiter Mx 150	-	585.900.000	699.300.000
18	Vega Force Db	547.200.000	521.900.000	733.900.000
19	Vixion	1.170.000.000	1.130.000.000	
20	All New Vixion	-	-	1.146.800.000
21	Byson	324.750.000	151.200.000	137.000.000
22	Xabre	286.850.000	142.600.000	219.746.000
23	R 15	596.000.000	528.000.000	954.000.000
Total Pendapatan		12.037.950.000	11.987.360.000	11.762.946.000

Sumber: PD. Panca Motor Km. 5 Palembang 2020

Berdasarkan dari tabel I.1 menggambarkan bahwa penjualan motor pabrikan yamaha pada tahun 2016 sebesar Rp.12.037.950.000, pada tahun 2017 mengalami penurunan dari pendapatan sebelumnya sebesar Rp.50.590.000 dan tahun 2018 juga mengalami penurunan dari pendapatan sebelumnya sebesar Rp.224.414.000. Itu artinya telah terjadinya penurunan pada tiap tahunnya atas pendapatan yang dihasilkan dari penjualan motor pabrikan yamaha. 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 2016 - 2018
PD. Panca Motor Km.5 Palembang
(Dalam Rupiah)

Tahun	Biaya Promosi
2016	17.230.000
2017	18.290.000
2018	18.840.000

Sumber: PD. Panca Motor Km.5 Palembang 2020

Meningkatnya biaya promosi yang tidak diikuti dengan meningkatnya jumlah pendapatan penjualan mengindikasikan kinerja perusahaan yang kurang baik. Untuk menilai kinerja perusahaan yang efektif dan efisien 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 Efektivitas dan Efisiensi Kinerja Perusahaan Pada PD. Panca Motor Km.5 Palembang.**”

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan sebelumnya, maka peneliti tertarik untuk mengangkat suatu permasalahan yaitu, Bagaimanakah Audit Manajemen Fungsi Penjualan Dalam Meningkatkan Efektivitas dan Efisiensi Kinerja Perusahaan Pada PD. Panca Motor Km.5 Palembang?

C. Tujuan Penelitian

Sesuai dengan permasalahan yang peneliti kemukakan sebelumnya maka tujuan penelitian ini untuk mengetahui Audit Manajemen Fungsi Penjualan Dalam Meningkatkan Efektivitas dan Efisiensi Kinerja Perusahaan Pada PD. Panca Motor Km.5 Palembang.

D. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi semua pihak diantaranya :

1. Bagi Penulis

Untuk menambah pengetahuan dan wawasan penulis dalam menerapkan beberapa teori yang diperoleh dalam perkuliahan.

2. Bagi Perusahaan

Dapat dijadikan sebagai bahan masukan dan pertimbangan serta catatan dan saran mengenai Audit Manajemen Fungsi Penjualan Dalam

Meningkatkan Efektivitas dan Efisiensi Kinerja Perusahaan Pada PD.
Panca Motor Km.5 Palembang

3. Bagi Almamater

Manfaat penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi tambahan, menambah ilmu pengetahuan, serta dapat menjadi acuan atau kajian bagi penulis 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 Efisiensi Dan Efektivitas 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 Efektivitas Dan Efisiensi 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=

Republika.co.id.<https://www.republika.co.id/berita/ekonomi/makro/18/01/11/p2ds8382-penjualan-sepeda-motor-menurun-selama-2017>.

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

https://scholar.google.co.id/scholar?hl=id&as_sdt=0%2C5&q=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.