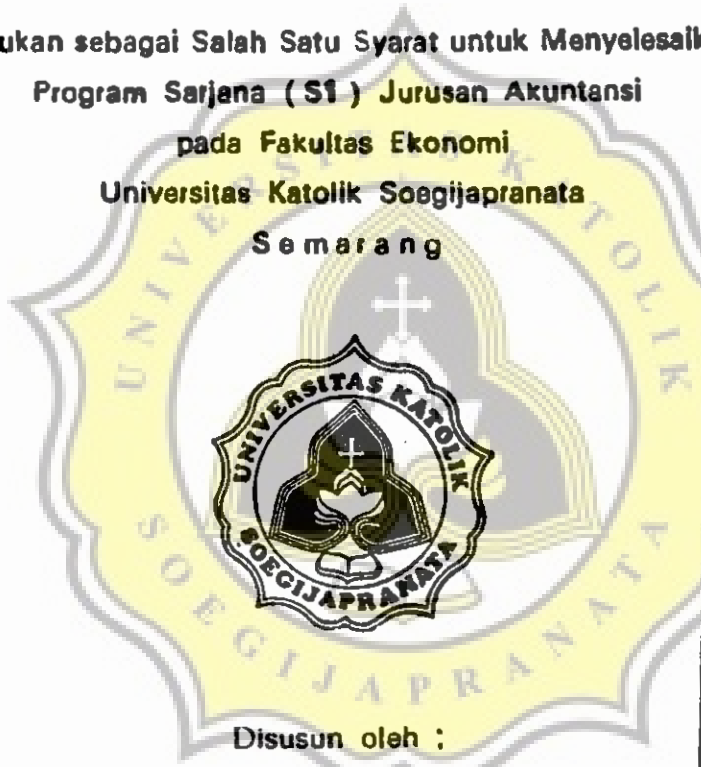




**EVALUASI EFEKTIVITAS DAN EFISIENSI
KEGIATAN PENJUALAN
DENGAN AUDIT MANAJEMEN PADA
PT. LIMA SEMPURNA MAKMUR SEMARANG**

SKRIPSI

**Diajukan sebagai Salah Satu Syarat untuk Menyelesaikan
Program Sarjana (S1) Jurusan Akuntansi
pada Fakultas Ekonomi
Universitas Katolik Soegijapranata
Semarang**



Disusun oleh :

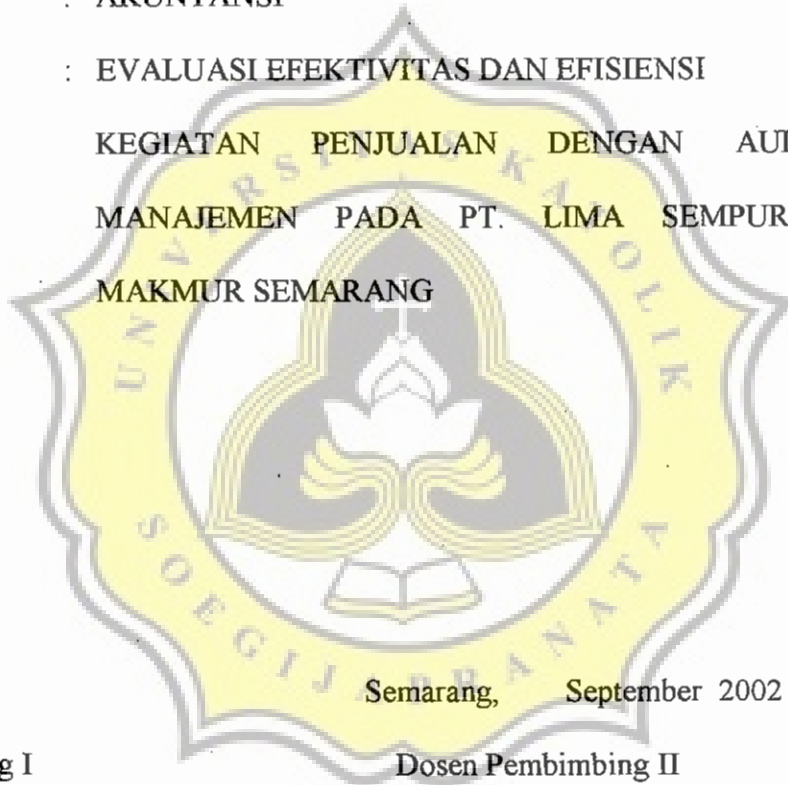
**NAMA : PAULUS ARIES KARTIKO
NIM : 95.60.232
NIRM : 95.6.111.02030.50041**

	NO. BUKU	081/EA/01
	TH. ANGKUTAN	
	PARAF.	AS TEL. 09-0108

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS KATOLIK SOEGIJAPRANATA
SEMARANG
2002**

HALAMAN PERSETUJUAN

NAMA PENYUSUN : PAULUS ARIES KARTIKO
NIM : 95.60.232
NIRM : 95.6.111.02030.50041
JURUSAN : AKUNTANSI
JUDUL SKRIPSI : EVALUASI EFEKTIVITAS DAN EFISIENSI
KEGIATAN PENJUALAN DENGAN AUDIT
MANAJEMEN PADA PT. LIMA SEMPURNA
MAKMUR SEMARANG



Semarang, September 2002

Dosen Pembimbing I



(Octavianus Digdo H, SE, Msi, Akt)

Dosen Pembimbing II



(Freddy Koeswoyo, SE)



HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI

JUDUL SKRIPSI : EVALUASI EFEKTIVITAS DAN EFISIENSI KEGIATAN
PENJUALAN DENGAN AUDIT MANAJEMEN PADA
PT LIMA SEMPURNA MAKMUR SEMARANG

Telah Diterima dan diuji dalam sidang :

Hari : Jumat

Tanggal : 25 Oktober 2002

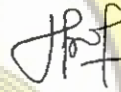
Yang bertanda tangan dibawah ini :

Penguji II



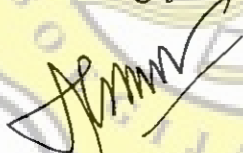
HS Sulistiyanto, SE, Msi

Penguji III



Theresia Dwi H, SE, Msi

Penguji I



A Sentot Suciarto, Ph.D

Mengetahui,
Pjs Dekan Fakultas Ekonomi
Unika Soegijapranato



Drs R Bowo Harcahyo, MBA

ABSTRAK

Perusahaan dalam rangka mencapai tujuannya memerlukan adanya pemeriksaan yang intensif. Pemeriksaan terhadap kegiatan manajemen memerlukan bagian khusus yang membantu pimpinan perusahaan untuk mengendalikan, mengawasi dan mengelola sumber daya yang dimiliki. Fungsi pemeriksaan adalah suatu fungsi penilaian yang bebas dalam suatu organisasi, guna menelaah atau mempelajari dan menilai kegiatan – kegiatan perusahaan untuk memberikan saran – saran kepada manajemen. *Auditing* ini meningkatkan efisiensi, mencegah timbulnya kerugian atas aktiva, mempertinggi tingkat keandalan data dalam laporan keuangan, dan mendorong dipatuhinya hukum dan aturan yang telah ditetapkan. Alat yang digunakan oleh auditor untuk mencapai efektivitas dan efisiensi unit-unit organisasi secara teratur dan sistematis adalah melalui manajemen audit (*management audit*) dengan memanfaatkan informasi yang dihasilkan.

Salah satu kegiatan yang perusahaan yang penting untuk dilakukan audit manajemen adalah kegiatan penjualan yang dijalankan oleh bagian pemasaran suatu perusahaan, mengingat perusahaan akan memperoleh *cash flow* dari penjualan, dimana laba yang dihasilkan dapat digunakan membiayai kegiatan operasi perusahaan selanjutnya. Pada PT Lima Sempurna Makmur, sebuah perusahaan yang bergerak di bidang distributor produk makanan kemasan merek “Nestle” dan sudah beroperasi selama 8 tahun, pada dua tahun terakhir ini mengalami penurunan penjualan, secara berturut-turut adalah -1,84 % (tahun 2000) dan -1,02% (tahun 2001), sehingga perlu dilakukan audit manajemen untuk dapat diketahui efektivitas dan efisiensi kegiatan penjualannya agar dapat dilakukan tindakan perbaikan dengan segera.

Permasalahan dalam penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut: 1) Bagaimana efektivitas kegiatan penjualan yang dilaksanakan oleh PT Lima Sempurna Makmur Semarang pada tahun 2001? 2) Bagaimana perkembangan efisiensi kegiatan penjualan yang dilaksanakan oleh PT Lima Sempurna Makmur Semarang pada tahun 1999-2001? 3) Bagaimana pelaksanaan Sistem Pengendalian Manajemen Penjualan PT Lima Sempurna Makmur ?. Agar permasalahan yang diteliti tidak terlalu melebar, maka permasalahan dibatasi pada kegiatan yang berkaitan dengan penjualan, yang dianalisis dengan audit manajemen untuk dapat diketahui seberapa jauh efektivitas dan efisiensi telah dicapai perusahaan dan bagaimana pelaksanaan sistem pengendalian yang telah diterapkan dalam menunjang kegiatan penjualan dan pemasaran.

Data yang digunakan berupa data kuantitatif dan data kualitatif yang menurut sumbernya dibedakan menjadi dua, yaitu data primer dan data sekunder, dikumpulkan dengan teknik atau metode wawancara dan dokumentasi. Data selanjutnya dianalisis dengan menggunakan analisis kuantitatif dan kualitatif, yaitu: 1) Analisis kuantitatif, metode analisis yang digunakan adalah metode analisis selisih laba bruto, yaitu selisih laba bruto per satuan dan selisih volume penjualan (selisih

komposisi penjualan dan selisih volume penjualan final). 2) Analisis kualitatif, yaitu analisis mengenai sistem pengendalian manajemen pada kegiatan penjualan dan pelaporan hasil management audit..

Setelah diadakan penelitian mengenai pelaksanaan kegiatan penjualan PT Lima Sempurna Makmur Semarang selama tahun 2001 dapat disimpulkan bahwa :

1. Kegiatan penjualan pada tahun 2001 sudah efektif namun belum efisien. Tingkat efektivitas penjualan dapat dilihat dari tercapainya target penjualan secara keseluruhan atau tingkat efektivitas penjualan di atas 85%.
2. Secara keseluruhan sistem pengendalian manajemen yang dilaksanakan sudah cukup memadai.

Dengan melihat keadaan yang ada pada perusahaan maka pada bagian ini disampaikan beberapa saran sebagai berikut :

1. Dalam penyusunan peramalan penjualan dan anggaran, hendaknya diperinci menurut daerah pemasaran dan menurut jenis produk, hal ini akan memudahkan penentuan daerah pemasaran yang bisa menghasilkan laba bersih yang cukup tinggi dan produk-produk yang menghasilkan laba yang tinggi. Hal ini akan membantu menentukan strategi pemasaran dan memudahkan pengalokasian sumber daya yang dimiliki perusahaan dalam mencapai tujuannya. Jika memungkinkan dalam evaluasi hasil penjualan juga dikembangkan dengan pihak eksternal seperti pasar potensial dan industri sejenis sehingga memudahkan penentuan strategi pemasaran yang akan dilakukan sesuai dengan persaingan yang ada.
2. Agar pelaksanaan pengendalian intern dapat berjalan dengan baik, maka:
 - a. sebaiknya diadakan dokumentasi berkenaan dengan prosedur, penjelasan, bagan alur, instruksi, pertanyaan atau bentuk lain sehingga dapat dijadikan bahan patokan atau standar kerja (*manual operation*) bagi karyawan yang bersangkutan. Termasuk didalamnya adalah pernyataan tertulis tentang tujuan, sasaran kebijaksanaan, metode, sistem dan prosedur atas pemasaran.
 - b. Agar lebih meningkatkan sistem pengendalian manajemen PT Lima Sempurna Makmur Semarang, perusahaan perlu membentuk bagian tertentu yang bertanggung jawab untuk mereview sistem pengendalian. Dimana struktur dan prosedurnya kerja bersifat formal, sehingga bagian tersebut memiliki wibawa untuk mengaudit dan mereview sistem pengendalian yang ada.
 - c. Untuk meningkatkan partisipasi karyawan dalam pelaksanaan sistem pengendalian, maka dalam penyusunan rencana-rencana pemasaran, bawahan perlu ikut dilibatkan, paling tidak dalam jajak atau pengumpulan pendapat (*brainstroming*), sehingga penyusunan rencana tidak menyimpang dari kondisi yang ada di lapangan.



KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa atas segala karunia, berkat dan kesempatan yang diberikanNya sehingga pada akhirnya penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.

Skripsi ini disusun guna memenuhi syarat untuk menyelesaikan program sarjana satu (S1) pada fakultas ekonomi jurusan akuntansi Universitas Katolik Soegijapranata

Penulis menyadari bahwa skripsi ini jauh dari sempurna, mengingat keterbatasan kemampuan dan pengalaman yang dimiliki penulis. Oleh karena itu, penulis dengan senang hati akan menerima segala saran maupun kritik yang membangun demi meningkatkan kemampuan penulis di masa yang akan datang.

Dalam penulisan skripsi ini, penulis tidak lepas dari bimbingan, pengarahan, petunjuk dan saran yang berharga dari banyak pihak. Pada kesempatan ini penulis menyampaikan terima kasih kepada :

1. Bapak Octavianus Digdo H, SE, Msi, Akt selaku pembimbing satu yang telah berkenan untuk meluangkan waktunya guna membimbing dan mengarahkan dalam pembuatan skripsi ini.
2. Bapak Freddy Koeswoyo, SE selaku pembimbing dua yang telah berkenan meluangkan waktu untuk membimbing dan mengarahkan dalam pembuatan skripsi ini.

3. Ibu Stef. Lily I, selaku dosen wali yang telah memberikan bantuan dan dorongan guna menyelesaikan skripsi ini.
4. Keluarga dan teman yang telah banyak memberikan ide, semangat dan dorongan untuk menyelesaikan skripsi.
5. PT Lima Sempurna Makmur yang telah memberikan masukan dan data yang diperlukan
6. Semua pihak yang telah membantu baik secara langsung maupun tidak langsung, yang tidak dapat disebutkan satu persatu

Penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi mereka yang membutuhkan walaupun penulis menyadari bahwa skripsi ini jauh dari sempurna.

Semarang, Oktober 2002

Penulis



DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI.....	iii
ABSTRAK.....	iv
KATA PENGANTAR.....	vi
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR LAMPIRAN	xii
BAB I PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang Masalah.....	1
1.2. Perumusan dan Pembatasan Masalah	5
1.3. Pembatasan Masalah.....	5
1.4. Tujuan Penelitian	6
1.5. Manfaat Penelitian	7
1.6. Kerangka Pikir	7
1.7. Definisi Operasional.....	9
1.8. Metode Penelitian	9
1.8.1 Jenis Data.....	10
1.8.2. Metode Pengumpulan Data.....	10
1.8.3. Analisis Data	11
1.9. Sistematika Penulisan.....	14
BAB II LANDASAN TEORI	
2.1. Pengertian dan Tujuan Audit Manajemen.....	16
2.2. Perbedaan Manajemen Audit dengan Financial Audit	19

2.3. Sasaran dan Tahap-tahap Audit Manajemen.....	21
2.4. Pengertian Sistem Pengendalian Manajemen.....	23
2.4.1. Tujuan Dibentuknya Sistem Pengendalian Manajemen.....	24
2.4.2. Proses Sistem Pengendalian manajemen.....	24
2.4.3. Sistem Pengendalian Manajemen Penjualan.....	25
2.5. Hubungan Sistem Pengendalian Manajemen dengan Audit Manajemen.....	26
2.6. Pengertian Efisiensi Penjualan dan Efektivitas Penjualan.....	27
2.6.1. Efisiensi Penjualan.....	27
2.6.2. Efektivitas Penjualan.....	30

BAB III GAMBARAN PERUSAHAAN

3.1. Sejarah dan Perkembangan Perusahaan.....	32
3.2. Struktur Organisasi.....	34
3.3. Jenis Produk dan Daerah Pemasaran.....	37
3.4. Pengendalian manajemen Penjualan yang dilaksanakan Perusahaan.....	37

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1. Analisis Efektivitas Kegiatan Penjualan.....	41
4.2. Analisis Efisiensi Kegiatan Penjualan.....	45
4.3. Evaluasi Audit Manajemen Kegiatan Penjualan.....	46
4.3.1. Tahap Pemeriksaan Pendahuluan.....	46
4.3.2. Tahap Review dan Pengujian Sistem Pengendalian Manajemen.....	49
4.3.3. Pemeriksaan Terinci.....	54
4.3.4. Tahap Pelaporan.....	54

BAB V PENUTUP

5.1. Kesimpulan.....	57
5.2. Saran-saran.....	58

DAFTAR PUSTAKA 60

LAMPIRAN



