

S
058.8107
Nad
P
C-050842
2005

**UNIVERSITAS SRIWIJAYA
FAKULTAS EKONOMI
INDERALAYA**



SKRIPSI

**PENERAPAN PEMERIKSAAN MANAJEMEN ATAS KEGIATAN
PENJUALAN PADA CV GATRA ROSA - DEALER SEPEDA MOTOR
SUZUKI PERMATA BIRU PALEMBANG**



12677
12959

Diajukan Oleh

**ELLEO NANDA
01013130051**

**Untuk Memenuhi Sebagian Dari Syarat - syarat
Guna Mencapai Gelar
Sarjana Ekonomi**

2005

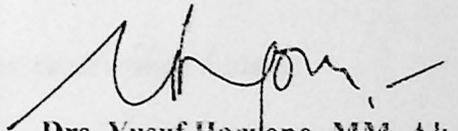
UNIVERSITAS SRIWIJAYA
FAKULTAS EKONOMI
INDERALAYA

TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI

NAMA : ELLEO NANDA
N I M : 01013130051
JURUSAN : AKUNTANSI
MATA KULIAH : AUDITING
JUDUL SKRIPSI : PENERAPAN PEMERIKSAAN MANAJEMEN ATAS
KEGIATAN PENJUALAN PADA CV GATRA ROSA –
DEALER SEPEDA MOTOR SUZUKI PERMATA BIRU
PALEMBANG

PANITIA PENGAWAS SKRIPSI

Tanggal : 30 Mei 2005 Ketua Panitia


Drs. Yusuf Harsono, MM, Ak
NIP. 130814772

Tanggal : 30 Mei 2005 Anggota Panitia


Aspahani, S.P., M.Si, Ak
NIP. 132000093

HALAMAN PERSEMBAHAN

" Dan barang siapa menyerahkan dirinya kepada Allah, sedang dia orang yang berbuat kebaikan, maka sesungguhnya ia telah berpegang kepada buhul tali yang kokoh. Dan hanya kepada Allah-lah kesudahan segala urusan "

(QS Luqman : 22)

"..kemudian, bila kalian tidak menyukai mereka, (maka bersabarlah) karena mungkin saja kalian tidak menyukai sesuatu, (namun) Allah menjadikan didalamnya kebaikan yang banyak sekali..."

(QS. An-nisa : 19)

Kupersembahkan kepada:

- * Ad-Dien-ku
- * Papa dan Mama-ku tercinta
- * Ayuk-ayukku dan kakakku yang sangat kusayangi
- * Kekasih hatiku yang dicintai
- * Almamaterku (Akuntansi 2001)

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur tak henti-hentinya penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT karena berkat rahmat dan hidayah-Nya jualah penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Tak lupa shalawat dan salam penulis ucapkan kepada junjungan kita Nabi besar Muhammad SAW yang telah memawa hamba-Nya dari dunia yang gelap gulita ke dunia yang terang benderang.

Skripsi ini disusun untuk memenuhi sebagian dari persyaratan dalam memperoleh gelar sarjana pada fakultas Ekonomi Universitas Sriwijaya. Dalam penulisan skripsi ini penulis masih menyadari masih banyak kekurangan dan kelemahan karena keterbatasan ilmu dari diri penulis sendiri. Oleh karena itu, penulis sangat mengharapkan kritik dan saran yang membangun demi penyempurnaan skripsi ini maupun skripsi selanjutnya.

Dalam penulisan skripsi ini penulis banyak mendapat bantuan, saran, serta petunjuk dari berbagai pihak. Karena itu penulis ingin mengucapkan terimakasih yang tak terhingga kepada :

1. Rektor Universitas Sriwijaya, **Bapak Prof. Dr. Zainal Ridho Djafar**, beserta staf dan karyawan.
2. Dekan fakultas Ekonomi Universitas Sriwijaya, **Bapak Drs. Syamsurijal, AK**.
3. Ketua Jurusan Akuntansi fakultas Ekonomi Universitas Sriwijaya, **Ibu Rina Tjandrakirana DP, SE, MM, Ak**. Makasih ya Bu, atas kepemimpinannya yang membuat n&a bangga jadi warga Akuntansi. Ibu bener-bener cool!
4. **Bapak Drs. Yusuf Haryono, MM, Ak** , selaku Dosen Pembimbing Skripsi I. Makasih ya Pak atas bimbingannya selama ini, maaf n&a udah banyak ngerepotin Bapak.
5. **Bapak Aspahani, SE, MM, Ak**, selaku Dosen Pembimbing Skripsi II. Makasih banyak ya Pak, maaf udah ngecewain Bapak waktu kompre kemaren karena

banyak yang nggak bisa n&a jawab. N&a doain moga tahun depan Bapak bisa jadi haji yang mabrur, amien...

6. **Ibu Reli Sari, MSi, Ak**, selaku Dosen Penguji Tamu. Duh, Ibu baek banget... makasih ya Bu...
7. **Bapak Drs. Sanurwin Mahidin, MSc, MA, Ak** selaku Dosen Pembimbing Akademik. Makasih ya Pak udah mau membimbing n&a selama hampir 4 tahun. N&a doain semoga Bapak cepat diberi kesembuhan oleh Allah SWT dan bisa kembali mengajar kembali. We miss you Sir...!
8. Segenap dosen dan pengajar di lingkungan fakultas Ekonomi Universitas Sriwijaya, makasih banyak atas ilmu yang telah diberikan selama ini, semoga ilmu ini dapat bermanfaat untuk kehidupan N&a kelak.
9. **Kak Wendie Z, SE, MM**. Makasih banyak ya kak udah ngizinin N&a nyari data di perusahaan kakak, moga rukun-rukun ama ayuk Memel. **Mbak Pipiet dkk** di CV Gatra Rosa, makasih banyak ya... udah mau direpotin oleh N&a.
10. Staf dan karyawan FE UNSRI. **Yuk Al** (makasih yuk ye, pesen N&a jangan lupoin N&a, salam buat si Pus ☺). **Yuk Tini** dkk di fotokopian (makasih yuk la galak nolong fotokopike buat skripsi N&a. ayuk baek... nian!). **Mbak Ninil** di perpus FE (makasih mbak ye atas pinjaman skripsinya. Ntar kalo N&a ketemu Dian Sastro, N&a sampein salam dari mbak ☺). **Kak Indana** dkk di Labkom (gek klo N&a numpang ngeprint lagi, gratis yoo... btw, iyo nian apo N&a nambah cantik bae? Hehehe dak usah jujur nian kak, la tau N&a tu!). **Pak Heru, Bu Asla** dkk di bag. Kemahasiswaan (makasih ya bu udah ngebantuin N&a dapetin beasiswa). **Pak Tutur** dkk di TU (makasih pak...)
11. Kedua orang tua ku yang kucintai, Papa **Abdussalim Dj** dan Mama **Siti Aryani**. Rasanya ucapan terima kasih pun gak cukup untuk membalas semua yang telah mama dan papa berikan selama ini. Kalian telah melahirkan dan membesarkan N&a dengan penuh kasih dan N&a bener-bener bersyukur untuk itu. N&a hanya berharap semoga N&a bisa membuat mama & papa bangga. I love you so much...

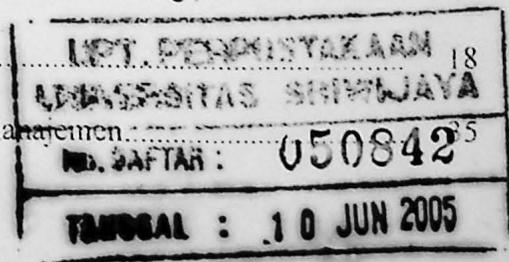
12. Ayuk-ayukku dan kakakku yang kusayangi: **Yuk Ruri, Yuk Neni, Kak Pipen, n Yuk Memel**. Makasih yuk, kak, udah ngedukung N&a selama ini, akhirnya jadi jugo N&a sarjana nyusul kalian, maaf udah bikin kalian kesel dengan kebadungan adekmu ini, yang pasti N&a bahagia punyo ayuk2 dan kakak yang cantik2 n cakep yang sayang samo N&a, apolagi klo jatah tiap bulan lancar, woi bahagia nian!
13. Kakak ipar ku yang ganteng, **kak Jatra (TJ)**, dan ayuk iparku yang heboh, **Yuk Wetty**. Makasih yo udah ngesupport N&a selamo ini dan udah ngasih N&a keponakan2 yang lucu2. Moga rukun-rukun dengan ayuk dan kakak-koe, amien...
14. Keponakan-keponakan-koe yang lucu, **Ojan n Alya**. Nte gemes nian samo dedek beduo. Ojan, ntar klo nte lah ke Bandung, nte ajak ojan maen smekdon. Dek alya, nte doain moga dedek alya jadi cantik cak nte! ☺
15. Keluarga besar **H. Djakpar** dan Keluarga Besar **Baijuri Husin** serta sepupu-sepupu-koe : **Santi** (akhirnyo selesai jugo perjuangan aku, tinggal kau, San!) **Jangex, Jacky** (tengkyu pinjaman bukunya!).
16. My handsome thee, **Agusmanjaya**. Makasih ya yank, dah ngebantuin N&a 'n ngejagain N&a selama ini. Udah marahin N&a klo N&a males, mungkin klo gak ada kamu, N&a masih belum tamat. I really love you thee, and I will always do...
17. My dearest friends : **Dinna 'n Umi**. Thank you guys, friends like you is so hard to find and I really hope we'll be together forever.
18. Temen-temen-koe : **Tia** (ya' cepet-cepetla pulok selesai kuliah tu, aku kan jadi dak lemak ati men kau baru lulus sedangke aku la jadi manajer bank hehehe...☺), **Retno** (woi bik, gek men aku ke rumah kau, jangan lupu siapke pempek yo!), **Anggi** (akhirnyo lulus jugo kito Nggi', mano, buka tarub apo? Hehehe..☺ meni kau duluan jangan lupu ngundang aku yo, siapke be tiket jetpoilnyo balek pegi!), **Mei** (well, sampe sekarang aku dak tau apo yang bikin kau benci samo aku, maaf bae klo aku ado salah samo kau, aku harap kito biso temenan lagi).
19. Budak Limo yang heboh selalu : **Lia, 'Neim, Deni, Butet, Pipiet, Yuyun, Anggi, Koko**. Mokasih yo guys, dah dateng waktu kompre kemaren. Deni, makasih dah

ngasih spirit ke aku. I'll never forget it. Butet, makasih pinjaman bukunya, tenang bukunya masih utuh kok hehehe...☺

20. **Sri, Vina, Iin, n semua gank Kero's.** boiehlah, safut dengan kekompakan gank kalian!
21. Temen-temen seperjuangan waktu kompre kemaren : **Adhie** (berentilah pulok jadi Don Juan tuh, kasian cewek kau!), **Awik** (men ado lokak gawe, ajak-ajak N&a ye), **Imam n Uci** (moga rukun-rukun selalu, jangan lupa ngundang N&a klo nikah ntar yah ^_^), **Imel, Yadi,** dan anak-anak 2000 yang kompre kemaren : **K' Ucok** (makasih tumpangnya kak!), **K Adi, K Eko, dll** (selamat ye!)
22. Temen-temen di Akuntansi 2001, jangan lupain N&a ya, n N&a doain moga kalian bisa tamat secepatnya, SEMANGAT!!
23. Budax kantin, berentilah oi maen gap di kantin tu!. Ibu kantin (makasih bu udah masak makanan yang enak buat kita!)
24. Seluruh Akuntansi angkatan 2000 UNSRI, lam kompak!
25. Adek-adek tingkat tahun 2002, 2003, 2004. Teruskan perjuangan kalian, harumkan nama FE UNSRI yang kita cintai ini.
26. Mamang bus kota yang udah nganterin N&a dengan selamat sampai tujuan, makasih!!

DAFTAR ISI

HALAMAN PERSETUJUAN SKRIPSI.....	hal i
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	ii
KATA PENGANTAR.....	iii
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR TABEL.....	x
DAFTAR GAMBAR.....	xi
BAB I PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang.....	1
1.2. Perumusan Masalah.....	4
1.3. Tujuan Penelitian.....	4
1.4. Manfaat Penelitian.....	5
1.5. Kerangka Pemikiran.....	5
1.6. Metodologi Penelitian.....	7
1.7. Sistematika Pembahasan.....	10
BAB II LANDASAN TEORI	
2.1. Pengertian Pemeriksaan Akuntan (Auditing).....	13
2.2. Pemeriksaan Manajemen.....	18
2.3. Tahap-Tahap Pemeriksaan Manajemen.....	5



2.4.	Manfaat dan Keterbatasan Pemeriksaan Manajemen	42
2.5.	Pengertian dan Prosedur Penjualan	44
2.6.	Prosedur Pemeriksaan Manajemen atas Kegiatan Penjualan ...	49
BAB III	GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	
3.1.	Sejarah Singkat Perusahaan.....	51
3.2.	Struktur Organisasi dan Uraian Tugas.....	53
3.3.	Bidang Usaha	58
3.4.	Prosedur Penjualan	60
BAB IV	PENERAPAN PEMERIKSAAN MANAJEMEN ATAS KEGIATAN PENJUALAN PADA PERUSAHAAN	
4.1.	Usulan dan Pengenalan.....	69
4.2.	Survei Pendahuluan	70
4.3.	Penelaahan Pendahuluan	75
4.4.	Pengujian yang Rinci.....	80
4.5.	Mengembangkan dan Menelaah Temuan Audit.....	83
4.6.	Pelaporan	86
4.7.	Tindaklanjut.....	96
BAB V	KESIMPULAN DAN SARAN	
5.1.	Kesimpulan.....	98
5.2.	Saran	100

DAFTAR KEPUSTAKAAN

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel		Hal
1	Perbedaan Antara Audit Manajemen dengan Audit Keuangan	24
2	Laporan Penjualan Unit Sepeda Motor Suzuki CV Gatra Rosa – Dealer Sepeda Motor Suzuki Permata Biru Palembang	68

DAFTAR GAMBAR

Gambar		Hal
1	Struktur Organisasi Perusahaan.....	54
2	Prosedur Penjualan Secara Tunai.....	66
3	Prosedur Penjualan Secara Kredit.....	67
4	Struktur Organisasi.....	102

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan dunia usaha begitu pesat di dalam era globalisasi dewasa ini. Begitu pula di Indonesia yang tidak ketinggalan membuka diri dan berperan aktif dalam pecaturan perdagangan internasional. Hal ini ditandai dengan banyaknya perusahaan baik disektor industri, jasa, maupun perdagangan tumbuh dan berkembang di Indonesia.

Pada umumnya setiap perusahaan bertujuan untuk memperoleh laba dengan cara menjual produk dan jasanya. Penjualan merupakan salah satu kegiatan utama perusahaan yang dapat menunjang kelangsungan hidup perusahaan. Penjualan mempengaruhi besar kecilnya pendapatan yang diperoleh oleh perusahaan. Semakin besar perusahaan tersebut, maka semakin besar dan kompleks aktivitas kegiatannya yang meliputi kegiatan pemesanan produk oleh pelanggan sampai pada kegiatan pengiriman barang dan pembuatan faktur yang dilakukan oleh pihak perusahaan. Karena itulah, maka departemen penjualan memegang peranan yang cukup penting dalam menentukan maju mundurnya perusahaan, terutama dalam menentukan besarnya jumlah barang yang akan dijual oleh perusahaan yang sangat berhubungan dengan besar kecilnya pendapatan perusahaan.

Penjualan yang dilakukan oleh suatu perusahaan dapat dilakukan dengan dua cara, yaitu secara tunai dan secara kredit. Dewasa ini penjualan tunai dalam jumlah yang besar sudah jarang ditemui, biasanya penjualan dengan jumlah yang besar lebih sering dilakukan oleh perusahaan. Luasnya kegiatan penjualan dan ditambah dengan banyaknya dokumen yang berkaitan dengan transaksi penjualan memungkinkan terjadinya kesalahan-kesalahan dan kecurangan-kecurangan yang dilakukan oleh karyawan terkait. Selain itu juga efisiensi dan efektifitas manajemen bidang penjualan dalam perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, pengkoordinasian, serta pengendalian yang dilakukan untuk mencapai tujuan perusahaan melalui pemanfaatan sumber daya yang dimiliki oleh perusahaan juga perlu diperhatikan dalam hal pencapaian tujuan perusahaan. Hal-hal ini dapat menimbulkan dampak yang besar tidak hanya pada kegiatan penjualan tapi juga bagi operasi perusahaan. Untuk menghindari atau mengurangi adanya kesalahan-kesalahan atau kecurangan-kecurangan tersebut diperlukan suatu pengendalian manajemen yang baik atas kegiatan penjualan.

Pemeriksaan manajemen bertujuan untuk membantu semua peringkat manajemen dalam meningkatkan perencanaan dan pengendalian manajemen dengan cara mengidentifikasi aspek-aspek sistem dan prosedur serta rekomendasi kepada manajemen untuk meningkatkan efisiensi dan efektifitas. Pemeriksaan manajemen berorientasi pada peningkatan prestasi manajemen di waktu yang akan datang.

CV. Gatra Rosa Palembang merupakan perusahaan yang bergerak dibidang penjualan sepeda motor, suku cadang, dan bengkel bermerek Suzuki. Mengingat kegiatan utamanya adalah penjualan, tentunya harus memiliki suatu sistem penjualan yang baik agar tujuan perusahaan dapat tercapai. Karena itu aspek penjualan produk perlu mendapat perhatian yang serius dari para pengelola perusahaan karena bagi perusahaan penjualan produk merupakan sumber pendapatan utama.

Agar penjualan produk dapat terus meningkat dari waktu ke waktu, maka pengelolaannya harus senantiasa diperbaiki untuk meningkatkan efisiensi dan efektifitas perusahaan. Untuk itulah perlu adanya pemeriksaar. manajemen secara berkala yang dapat membantu semua lapisan manajemen dalam menilai efisiensi dan efektifitas manajemen yang telah dilakukan sehingga dapat membantu mereka dengan memberi saran-saran perbaikan, analisa serta penilaian terhadap kinerja manajemen.

Berdasarkan uraian tersebut diatas, maka penulis tertarik untuk membahas lebih lanjut melalui skripsi ini dengan mengambil judul :

"Penerapan Pemeriksaan Manajemen atas Kegiatan Penjualan pada CV Gatra Rosa – Dealer Sepeda Motor Suzuki Permata Biru Palembang"

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang permasalahan yang telah dikemukakan diatas, maka penulis mengidentifikasi permasalahan untuk dibahas lebih lanjut dalam skripsi ini, yaitu :

1. Apakah pengelolaan kegiatan penjualan dalam perusahaan telah berjalan dengan efisien?
2. Apakah pengelolaan penjualan telah berjalan dengan efektif sesuai dengan tujuan perusahaan dalam memenuhi target penjualan?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan dilakukan penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui apakah pengelolaan kegiatan penjualan dalam perusahaan telah berjalan efisien.
2. Untuk mengetahui apakah pengelolaan penjualan telah berjalan dengan efektif sesuai dengan tujuan perusahaan dalam memenuhi target penjualan.
3. Memberikan saran-saran perbaikan yang diperlukan dalam rangka meningkatkan kegiatan penjualan agar efisien dan efektif.

1.4 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang diharapkan adalah :

1. Bagi Peneliti

Untuk mengembangkan pengetahuan dan wawasan khususnya mengenai pemeriksaan manajemen atas kegiatan penjualan.

2. Bagi Perusahaan

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan bagi manajemen mengenai pelaksanaan pemeriksaan manajemen agar lebih efisien dan efektif terutama pada kegiatan penjualan.

3. Bagi Pembaca

Sebagai bahan informasi untuk melakukan penelitian lebih lanjut dan menambah pengetahuan mengenai pemeriksaan manajemen baik secara teoritis maupun penerapannya pada perusahaan.

1.5 Kerangka Pemikiran

Sejalan dengan makin berkembangnya suatu perusahaan membuat kegiatan perusahaan tersebut menjadi semakin kompleks. Untuk itulah dibutuhkan adanya pemeriksaan manajemen.

Pemeriksaan manajemen adalah suatu proses pemeriksaan secara sistematis yang dilaksanakan oleh pemeriksa independen untuk mendapatkan dan mengevaluasi bukti secara obyektif atas prosedur dan kegiatan-kegiatan

manajemen dengan tujuan untuk menentukan dan menilai efisiensi dan efektifitas kinerja manajemen¹.

Pemeriksaan manajemen bertujuan untuk membantu semua peringkat manajemen dalam meningkatkan perencanaan dan pengendalian manajemen dengan cara mengidentifikasi aspek-aspek sistem dan prosedur serta rekomendasi kepada manajemen untuk meningkatkan efisiensi dan efektivitas.

Hasil dari pemeriksaan manajemen ialah berupa laporan yang berisikan kelemahan-kelemahan yang terdapat pada perusahaan serta rekomendasi perbaikan atas kelemahan-kelemahan tersebut, rekomendasi perbaikan apa yang seharusnya dilaksanakan oleh pihak manajemen perusahaan untuk dapat menanggulangi kelemahan yang ada dalam perusahaan sehingga akan tercipta pelaksanaan operasional yang lebih baik di masa datang yang dapat mendukung tercapainya tujuan perusahaan.

Penjualan terbagi dua yaitu penjualan secara tunai dan secara kredit. Dalam sistem penjualan secara kredit, fungsi ini bertanggung jawab menerima surat order dari pelanggan, mengedit order dari pelanggan untuk menambah informasi yang belum ada dalam surat order tersebut, meminta otorisasi kredit, menentukan tanggal pengiriman, dan dari gudang mana barang tersebut akan dikirim, serta mengisi surat order pengiriman. Dalam sistem penjualan tunai, fungsi penjualan ini bertanggung jawab untuk membuat faktur penjualan tunai

¹ Amin Widjaya Tunggal, Audit Operasional (Sebagai Suatu Pengantar), Harvarindo, Jakarta, 2001, hal. 3

yang memungkinkan fungsi penerimaan kas menerima kas dari pelanggan dan yang merupakan perintah kepada fungsi pengiriman untuk menyerahkan barang kepada pelanggan.

1.6 Metodologi Penelitian

1.6.1 Ruang Lingkup Penelitian

Ruang lingkup penelitian dibatasi hanya pada kegiatan penjualan unit sepeda motor saja, yang mencakup penilaian cara-cara pelaksanaan kegiatan penjualan, untuk melihat apakah pelaksanaannya telah berjalan efisien dan efektif. Selain itu juga dibatasi pada audit manajemen atas penjualan produk di departemen penjualan yang meliputi pelaksanaan kebijakan dan prosedur penjualan yang mencakup penyiapan, penanganan, penyimpanan dokumen, penanganan transaksi, penanganan kas, serta aktivitas penjualan lainnya. Adapun data-data yang digunakan adalah data-data penjualan perusahaan dalam satu tahun terakhir.

1.6.2 Metode Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini digunakan dua metode pengumpulan data, yaitu :

1. Penelitian Kepustakaan (*Library Research*)

Yaitu suatu teknik penelitian untuk mendapatkan dan mengumpulkan data dan informasi yang berhubungan dengan objek penelitian dan judul skripsi, khususnya digunakan buku-buku literatur yang diwajibkan. Disamping itu

juga digunakan laporan-laporan, serta majalah-majalah ilmiah yang berhubungan dengan pokok bahasan penelitian.

2. Penelitian Lapangan

Yaitu penelitian yang dilaksanakan secara langsung pada perusahaan yang bersangkutan untuk mendapatkan data mengenai objek yang diteliti, dan hubungannya dengan pengelolaan skripsi ini. Pengumpulan data melalui studi lapangan ini dilakukan dengan cara mengadakan :

a) Observasi

Yaitu penelitian dengan melakukan pengamatan sendiri terhadap keadaan objek, daerah penelitian, dan melakukan pencatatan untuk memperoleh data tentang keadaan perusahaan yang diperlukan dalam penyusunan dan penulisan skripsi ini.

b) Wawancara (*interview*)

Yaitu mengadakan wawancara dengan pihak-pihak yang berwenang dalam perusahaan untuk mendapatkan data yang diperlukan. Data dan informasi yang diperoleh melalui wawancara ini diuji kebenarannya dengan melihat sendiri secara langsung kejadian yang diperlukan, serta mengumpulkan dokumen-dokumen yang diperlukan untuk mendukung kebenaran hasil wawancara

Dalam penelitian ini peneliti memerlukan data-data yang mendukung yang terdiri dari :

1. Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari objek yang diteliti, yang dikumpulkan dari pihak perusahaan secara langsung. Data ini memerlukan pengelolaan yang lebih lanjut. Dalam penelitian ini data yang diperoleh berupa catatan-catatan dan dokumen-dokumen yang diperoleh secara langsung dari pejabat yang bersangkutan pada CV Gatra Rosa – Dealer Sepeda Motor Suzuki Permata Biru Palembang.

2. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh dalam bentuk yang sudah jadi yang dipelajari dan dianalisa dari literatur, buku-buku yang ada kaitannya dengan permasalahan yang diamati.

1.6.3 Teknik Analisis Data

Dalam proses penganalisaan, terdapat beberapa teknik analisa yang lazim digunakan yaitu :

1. Metode Kualitatif

Yaitu analisa deskriptif dengan cara melukiskan objek yang diteliti dengan jalan mengumpulkan, menyusun, mengklasifikasikan dan menganalisa data yang berhubungan dengan pelaksanaan penjualan produk sehingga dapat diambil keputusan yang tepat.

2. Metode Kuantitatif

Yaitu analisa deskriptif yang digunakan untuk menghitung penjualan dari perusahaan maupun pesaing.

Adapun cara yang akan digunakan oleh penulis dalam skripsi ini adalah metode analisis deskriptif kualitatif, yaitu menggunakan data yang diperoleh untuk melakukan analisis serta membandingkan dengan teori yang mendukung dengan teori yang didapat. Setelah data yang berkaitan dengan permasalahan terkumpul, maka penulis akan mengevaluasi dan membandingkan dengan teori yang mendukung untuk mencari pemecahan kondisi nyata yang terjadi di CV Gatra Rosa Palembang tersebut dengan teori-teori yang berlaku.

1.7 Sistematika Pembahasan

Untuk memberikan gambaran yang jelas mengenai penyusunan skripsi ini, akan diuraikan secara singkat sistematika pembahasan pada masing-masing bab. Sistematika ini terdiri dari lima bab, yaitu :

BABI : PENDAHULUAN

Bab ini merupakan awal dari penulisan skripsi yang akan menguraikan pokok-pokok pikiran yang menjadi dasar penulisan skripsi yang meliputi : latar belakang penulisan skripsi, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, kerangka pemikiran, metodologi penelitian, dan sistematika pembahasan.

BAB II : LANDASAN TEORI

Dalam bab ini akan diuraikan landasan-landasan teori yang digunakan untuk menunjang pembahasan masalah, yaitu pengertian pemeriksaan akuntan (auditing), pengertian mengenai pemeriksaan manajemen, tahap-tahap pemeriksaan manajemen. Pengertian dan prosedur penjualan, serta prosedur pemeriksaan manajemen atas kegiatan penjualan.

BAB III: GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Dalam bab ini akan diuraikan mengenai sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi dan uraian tugas, bidang usaha, serta prosedur penjualan.

BAB IV: PENERAPAN PEMERIKSAAN MANAJEMEN ATAS KEGIATAN PENJUALAN PADA PERUSAHAAN

Bab ini membahas mengenai persoalan pokok yang dikemukakan dalam skripsi ini, dimana diuraikan mengenai pemeriksaan manajemen atas kegiatan penjualan dalam upaya meningkatkan efisiensi dan efektifitas operasi perusahaan, yang meliputi usulan dan pengenalan, survei pendahuluan, penelaahan pendahuluan, pengujian yang rinci, mengembangkan dan menelaah temuan audit, pelaporan, serta tindak lanjut setelah audit.

BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini merupakan bagian penutup dari keseluruhan isi skripsi ini dimana akan ditarik kesimpulan yang menyeluruh dari permasalahan yang telah dibahas dan berusaha mengajukan saran-saran yang diharapkan dapat bermanfaat bagi perusahaan dimasa yang akan datang.

DAFTAR KEPUSTAKAAN

- Arens, Alvin. A, & James K Loebbecke, Auditing Pendekatan Terpadu. Terjemahan Amir Abadi Jusuf, Salemba Empat, Jakarta, 1997.
- Assauri, Sofjan, Manajemen Produksi dan Operasi. Edisi Revisi, LPFE UI, Jakarta, 1999
- Guy, Dan M., C. Wayne Aldermon, Alan J. Winters, Auditing. Edisi Kelima, Erlangga. Jakarta, 2002
- Ikatan Akuntan Indonesia, Standar Profesional Akuntan Publik Penerbit Rineka Cipta, Jakarta, 2001.
- Indriantoro, Nur, & Bambang Supomo, Metodologi Penelitian Bisnis. Edisi Pertama, BPFE, Yogyakarta, 2002.
- Kosasih, Ruchyat, Auditing Prinsip dan Prosedur. Buku Kesatu, Ruchko, Bandung, 1998
- Mulyadi, Auditing. Edisi Keenam, Salemba Empat, Jakarta, 2002
- Mulyadi dan Kanaka Puradiredja, Auditing. Edisi Kelima, Salemba Empat, Jakarta, 1998
- Siagian, Sondang P., Audit Manajemen. Bumi Aksara, Jakarta, 1999
- Tunggal, Amin Widjaja, Management Audit Suatu Pengantar. Rineka Cipta, Jakarta, 2000
- Tunggal, Amin Widjaja, Audit Operasional (Suatu Pengantar). Harvarindo, Jakarta, 2001.
- Tunggal, Amin Widjaja, Audit Manajemen Kontemporer. Harvarindo, Jakarta, 1995
- Wilson, James D., John D. Campbell, Controllershship Tugas Akuntan Manajemen. Edisi Ketiga, Erlangga, Jakarta, 1997