

AUDIT MANAJEMEN ATAS PENGELOLAAN PENJUALAN
PADA PT THAMRIN BROTHERS
LEMABANG



Skripsi Oleh:

FARIZ ACHMAD NOUVAL

01101403069

AKUNTANSI

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Meraih

Gelar Sarjana Ekonomi

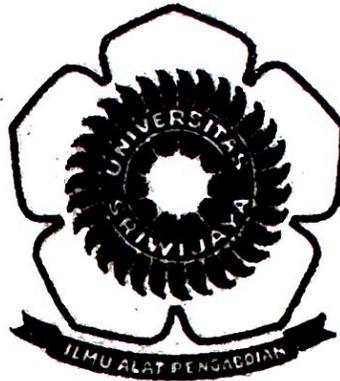
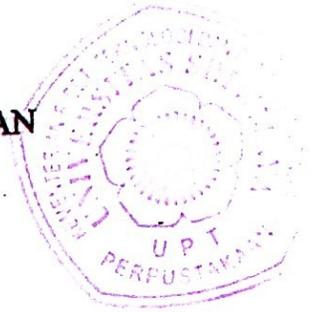
KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN

UNIVERSITAS SRIWIJAYA

FAKULTAS EKONOMI

2013/2014

**AUDIT MANAJEMEN ATAS PENGELOLAAN PENJUALAN
PADA PT THAMRIN BROTHERS
LEMABANG**



Skripsi Oleh:

FARIZ ACHMAD NOUVAL

01101403069

AKUNTANSI

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Meraih

Gelar Sarjana Ekonomi

KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN

UNIVERSITAS SRIWIJAYA

FAKULTAS EKONOMI

2013/2014

LEMBAR PERSETUJUAN UJIAN KOMPREHENSIF

AUDIT MANAJEMEN ATAS PENGELOLAAN PENJUALAN PADA PT.

THAMRIN BROTHERS LEMABANG

Disusun oleh:

Nama : Fariz Achmad Nouval
NIM : 01101403069
Fakultas : Ekonomi
Jurusan : Akuntansi
Bidang Kajian/Konsentrasi : Pengauditan Manajemen

Disetujui untuk digunakan dalam ujian komprehensif

Tanggal Persetujuan

Tanggal:

Dosen Pembimbing I



Drs. H. Harun Delamat M.Si., Ak., CA
NIP.195501131990031002

Tanggal:

Dosen Pembimbing II



Hj. Rina Tjandrakirana DP, S.E., M.M., Ak., CA
NIP. 196503111992032002

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

**AUDIT MANAJEMEN ATAS PENGELOLAAN PENJUALAN
PADA PT THAMRIN BROTHERS
LEMABANG**

Disusun Oleh :

Nama Mahasiswa : Fariz Achmad Nouval
NIM : 01101403069
Fakultas : Ekonomi
Jurusan : Akuntansi
Bidang Kajian/ Konsentrasi : Pengauditan Manajemen

Telah diuji dalam ujian komprehensif pada tanggal 27 Oktober 2014 dan telah memenuhi syarat untuk diterima.

Panitia Ujian Komprehensif
Palembang, 27 Oktober 2014

Ketua,



Drs. H. Harun Delamat M.Si., Ak., CA
NIP.195501131990031002

Anggota,



Hj. Rina Tjandrakiana DP, S.E., M.M., Ak., CA
NIP. 196503111992032002

Anggota,



Drs. H. Tariq Djunaidi, CPA., Ak
NIP. 195307061978021002

Mengetahui,
Ketua Jurusan Akuntansi



Ahmad Subeki, S.E., M.M., Ak
NIP. 196508161995121001

SURAT PERNYATAAN INTEGRITAS KARYA ILMIAH

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama Mahasiswa : Fariz Achmad Nouval
NIM : 01101403069
Jurusan : Akuntansi
Bidang Kajian : Pengauditan Manajemen
Fakultas : Ekonomi

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang berjudul : Audit Manajemen atas Pengelolaan Penjualan Pada PT. Thamrin Brothers Lemabang

Pembimbing :

Pembimbing 1 : Drs. H. Harun Delamat M.Si., Ak., CA

Pembimbing 2 : Hj. Rina Tjandrakirana DP, S.E., M.M., Ak., CA

Tanggal Ujian : 27 Oktober 2014

Adalah benar hasil karya saya sendiri. Dalam skripsi ini tidak ada kutipan hasil karya orang lain yang tidak disebutkan sumbernya.

Demikianlah pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, dan apabila pernyataan Saya ini tidak benar dikemudian hari, saya bersedia dicabut predikat kelulusan dan gelar kesarjanaaan.

Palembang, 27 Oktober 2014

Pembuat Pernyataan



Fariz Achmad Nouval
NIM. 01101403069

SURAT PERNYATAAN

Kami dosen pembimbing skripsi menyatakan bahwa abstraks skripsi dari mahasiswa:

Nama : Fariz Achmad Nouval

NIM : 01101403069

Judul : Audit Manajemen atas Pengelolaan Penjualan Pada PT. Thamrin Brothers Lemabang.

Telah kami periksa cara penulisan, *grammar*, maupun susunan *tensesnya* dan kami setuju untuk ditempatkan pada lembar abstrak.

Palembang, 27 Oktober 2014

Pembimbing Skripsi

Pembimbing 1,

Pembimbing 2,



Drs. H. Harun Delamat M.Si., Ak., CA
NIP. 196712101994021001



Rina Tjandrakirana DP, S.E., M.M., Ak., CA
NIP. 196503111992032002

Mengetahui,

Ketua Jurusan Akutansi



Ahmad Subeki, S.E., M.M., Ak
NIP. 196508161995121001

MOTTO

“Sifat orang berilmu tinggi adalah merendahkan hati kepada manusia dan takut kepada Tuhan”.

(Muhammad SAW)

“Science without religion is lame, religion without science is blind”.

(Albert Einstein)

“Pendidikan adalah senjata paling ampuh untuk mengubah dunia.”.

(Nelson Mandela)

Skripsi ini saya persembahkan kepada :

- **Ibu dan Ayah**
- **Sahabat – sahabat**
- **Almamaterku**

RIWAYAT HIDUP

Nama Mahasiswa : Fariz Achmad Nouval
Jenis Kelamin : Laki-laki
Tempat/Tanggal Lahir : Palembang/ 01 November 1992
Agama : Islam
Alamat Rumah : Jl Sukabangun 01 No. 2886 RT 028/ RW 004
Nomor Telp : 085789759972/087897216436
Email : farizachmadnouval@yahoo.com
Pendidikan Formal :
Sekolah Dasar : SD Negeri 21 Palembang
SLTP : SMP Negeri 03 Palembang
SMU : SMA Negeri 03 Palembang

ABSTRACT

**THE MANAGEMENT AUDIT OF MANAGEMENT SALE IN PT THAMRIN
BROTHERS PALEMBANG.**

By :

Fariz Achmad Nouval: Drs H. Harun Delamat., M.Si., Ak., CA : Hj. Rina

Tjandrakirana DP SE., Ak., M.M

*The aim of this research is assess activity of sale to PT Thamrin Brother
-Lemabang about effectivity and efficiency to the management of sale to give
recomendation for improvement about less sale effective.*

*The conclusion of this research is activity of sale PT Thamrin Brothers
Lemabang has effective and efficient but it is still has deficiency such as errors in
recording sales invoices not be numbered, dual working position, sales are not in
accordance with procedures and the lack of employee the part of the company's
product sales. Expected there are management audit, the management of sale to
PT Thamrin Brothers Lemabang can be better.*

Keywords : Management audit, management sale

ABSTRAK

AUDIT MANAJEMEN ATAS PENGELOLAAN PENJUALAN PADA PT. THAMRIN BROTHERS LEMABANG

Oleh:

Fariz Achmad Nouval

Penelitian ini bertujuan menilai kegiatan penjualan pada perusahaan PT. Thamrin Brothers Lemabang mengenai efektivitas dan efisiensi perusahaan dalam mengelola penjualan yang terjadi serta memberikan usulan rekomendasi perbaikan mengenai bagian penjualan yang dianggap kurang efektif.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa aktivitas penjualan perusahaan PT. Thamrin Brothers Lemabang sudah cukup efektif dan efisien namun masih memiliki kekurangan seperti kesalahan dalam pencatatan faktur penjualan yang tidak diberi nomor urut, rangkap posisi kerja, penjualan yang belum sesuai prosedur serta kurangnya tenaga pada bagian penjualan produk perusahaan. Diharapkan dengan adanya audit manajemen ini, pengelolaan penjualan pada PT. Thamrin Brothers Lemabang dapat berjalan lebih baik.

Kata Kunci: Audit Manajemen, Pengelolaan Penjualan

KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Allah SWT atas rahmat dan karunian-Nya sehingga saya dapat menyelesaikan penelitian dan skripsi yang berjudul “Audit Manajemen atas Pengelolaan Penjualan Pada PT. Thamrin Brothers Lemabang Palembang”. Skripsi ini adalah untuk memenuhi salah satu syarat kelulusan dalam meraih gelar sarjana Ekonomi program Strata Satu (S-1) Fakultas Ekonomi Universitas Sriwijaya.

Skripsi ini membahas mengenai Audit Manajemen atas Pengelolaan Penjualan Pada PT. Thamrin Brothers Lemabang Palembang. Penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini banyak kekurangan karena keterbatasan pengetahuan dan kemampuan yang dimiliki. Oleh karena itu, kiranya pembaca dapat memberikan kritik maupun saran yang bermanfaat untuk kesempurnaan skripsi ini.

Selama penelitian dan penyusunan skripsi ini, penulis tidak luput dari berbagai kendala. Kendala tersebut dapat diatasi berkat bantuan, bimbingan, dan dukungan dari berbagai pihak. Untuk itu, penulis mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah ikut membantu dalam penyusunan skripsi ini dan semoga bermanfaat bagi pembaca.

Palembang, 27 Oktober 2014

Fariz Achmad Nouval

UCAPAN TERIMA KASIH

Alhamdulillah puji syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT karena atas rahmat dan hidayah-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Pengembangan Sistem Informasi Akuntansi Berbasis Komputer Atas Siklus Penggajian dan Pengupahan pada PT. Teladan Indah Kota Palembang” sebagai salah satu syarat dalam mencapai gelar sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Universitas Sriwijaya.

Dalam menyelesaikan skripsi ini penulis mendapatkan bantuan, bimbingan dan dorongan baik berupa moril maupun materil dari berbagai pihak . Untuk itu penulis mengucapkan terimakasih yang setulus-tulusnya kepada :

1. Prof. Dr. Hj. Badia Perizade, M.BA selaku Rektor Universitas Sriwijaya.
2. Bapak Prof. Dr. Taufiq Marwah, S.E., M.Si., selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Sriwijaya.
3. Bapak Ahmad Subeki, S.E., M.M., Ak., CA selaku Ketua Jurusan Akuntansi Universitas Sriwijaya.
4. Bapak Drs. H. Harun Delamat M.Si., Ak., CA selaku Pembimbing I yang mengorbankan waktu, tenaga, pikiran dan juga memberikan saran dan bimbingan dalam menyelesaikan skripsi ini.
5. Ibu Hj. Rina Tjandrakirana DP SE., Ak., MM selaku Pembimbing II yang mengorbankan waktu, tenaga, pikiran dan memberi saran dalam menyelesaikan skripsi ini.
6. Bapak Drs. H. Tanzil Djunaidi., CPA., Ak selaku penguji skripsi yang rela menyumbang waktu, tenaga dan pikiran dalam menyelesaikan tanggung jawabnya sebagai penguji sidang akhir.
7. Ibu Dr. Inten Meutia SE., M.ACC., Ak selaku Pembimbing Akademik
8. Semua Bapak/Ibu dosen yang telah memberikan ilmu pengetahuan selama penulis mengikuti kuliah di Fakultas Ekonomi Universitas Sriwijaya.
9. Kepala Cabang dan staf karyawan P.T. Thamrin Brothers Lemabang Palembang

10. Seluruh staf pegawai Fakultas Ekonomi Universitas Sriwijaya.
11. Kedua orang tuaku tercinta, Elfida Muchtar dan Hendra Abdul serta saudari tercinta Fildzah Amalia Putri
12. Teman-teman sekalian Yuni Kartika Sari, Faizal Aziz, Sulistian Dinata, Ikbal Fadhil Akbar, Hendra Lesmana, Anugrah Pradana, Muhammad Redho, Afdhy Prabowo, Dhio Pradipta dan teman-teman yang lainnya.
13. Teman-teman Akuntansi B kampus Palembang, terima kasih atas kebersamaan selama menjalani masa perkuliahan.
14. Terimakasih kepada semua pihak yang sudah membantu dalam penulisan skripsi ini.

Semoga segala bentuk bantuan yang penulis terima dari berbagai pihak dibalas oleh Allah SWT. Akhirnya semoga segenap aktivitas yang kita lakukan mendapat bimbingan dan ridho dari-Nya. Amin Yaa Robbal'amin.

Palembang, 27 Oktober 2014

Fariz Achmad Nouval

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	
LEMBAR PERSETUJUAN UJIAN KOMPREHENSIF	i
LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI	ii
SURAT PERNYATAAN INTEGRITAS KARYA ILMIAH	iii
SURAT PERNYATAAN CARA PENULISAN	iv
MOTTO	v
RIWAYAT HIDUP	vi
KATA PENGANTAR	vii
UCAPAN TERIMAKASIH	viii
ABSTRACT	x
ABSTRAK	xi
DAFTAR ISI	xii
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiv

BAB I PENDAHULUAN

1.1. LatarBelakang.....	1
1.2. Perumusan Masalah.....	8
1.3. Tujuan Penelitian.....	8
1.4. Manfaat Penelitian.....	8
1.5. Metodologi Penelitian.....	9
1.6. Sistematika Skripsi.....	11

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Auditing.....	15
2.1.1. Pengertian Auditing.....	15
2.2. Audit Manajemen.....	16
2.2.1. Pengertian Audit Manajemen.....	16
2.2.2. Tujuan Audit Manajemen.....	18
2.2.3. Manfaat Audit Manajemen.....	19
2.2.4. Ruang Lingkup Audit Manajemen.....	20
2.2.5. Tahapan Audit Manajemen.....	20
2.2.6. Tujuan Audit Manajemen Fungsi Penjualan.....	23
2.2.7. Prinsip Dasar Audit Manajemen.....	23
2.2.6. Sasaran Audit Manajemen.....	26
2.2.9. Tipe-Tipe Audit Manajemen.....	27
2.3. Penjualan.....	28
2.3.1. Pengertian Penjualan.....	28
2.3.2. Tujuan Penjualan.....	30

2.3.3. Jenis-Jenis Penjualan.....	30
2.3.4. Fungsi Penjualan.....	32
2.3.5. Bagian-Bagian Penjualan.....	32
2.3.6. Proses Penjualan.....	34
2.3.7. Faktor Yang Mempengaruhi Penjualan.....	36
2.4. Efektivitas Pengelolaan Penjualan.....	37
2.5. Penelitian Terdahulu.....	39
2.6. Kerangka Pemikiran.....	40
 BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	
3.1. Sejarah Perusahaan.....	42
3.2. Visi dan Misi PT Thamrin Brothers Lemabang.....	45
3.3. Tugas dan Tanggung Jawab	45
3.4. Struktur Organisasi.....	49
3.5. Prosedur Penjualan PT Thamrin Brothers.....	50
3.5.1. Penjualan Tunai.....	50
3.5.2. Penjualan Kredit.....	52
3.6. Daftar Produk PT Thamrin Brothers.....	55
 BAB IV ANALISIS DAN PEMBAHASAN	
4.1. Audit Manajemen atas Pengelolaan Penjualan Pada PT Thamrin Brothers Lemabang.....	57
4.2. Audit Pendahuluan.....	60
4.2. Hasil Pemeriksaan.....	61
4.3. <i>Review</i> dan Pengujian Pengendalian Manajemen.....	63
4.3.1. Pemeriksaan Mendalam atas Pengelolaan Penjualan Pada PT Thamrin Brothers Lemabang.....	63
4.4. Tahap Pelaporan.....	70
4.5. Tahap Tindak Lanjut Hasil Pemeriksaan.....	70
 BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	
5.1. Kesimpulan.....	71
5.2. Saran.....	72
 DAFTAR PUSTAKA.....	 74

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Laporan data target dan realisasi penjualan sepeda motor Yamaha PT. Thamrin Brothers Lemabang.....	6
-----------	---	---

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan dunia usaha yang mengalami pertumbuhan pesat dan persaingan bisnis yang semakin ketat akan berdampak terhadap ketatnya seleksi perusahaan yang bisa tetap bertahan atau memenangkan persaingan. Perusahaan sebagai penyedia barang dan jasa harus sadar bahwa sesungguhnya penghasilan yang diperoleh merupakan akibat dari kemampuannya untuk memberikan kepuasan kepada para pelanggannya. Jadi dengan demikian perusahaan mampu bersaing adalah perusahaan yang mampu memberikan kepuasan maksimal kepada pelanggannya.

Agar perusahaan dapat terus mampu bertahan dalam usahanya diperlukan peran manajer dalam perusahaan untuk mampu mengelola perusahaannya dengan baik. Manajer mempunyai kewajiban dalam menetapkan kebijakan-kebijakan yang harus dilaksanakan untuk semua pihak sesuai dengan arah yang ditetapkan. Dalam hal mengambil keputusan mengenai kebijakan dan langkah untuk perusahaan, manajer juga perlu dibantu oleh pihak-pihak lain, baik pihak internal maupun pihak eksternal perusahaan dalam mencapai tujuan perusahaan. Salah satu cara yang dilakukan oleh manajer untuk dapat mencapai tujuan perusahaan dan meningkatkan kemampuan bersaingnya adalah dengan meningkatkan efektivitas dan efisiensi kegiatan operasional perusahaan serta meningkatkan produktivitas perusahaan. Tentu saja dalam usahanya melaksanakan kebijakan dan

strategi untuk mencapai tujuan perusahaan, manajer sering menghadapi berbagai permasalahan, baik yang berasal dari luar maupun dari dalam perusahaan itu sendiri. Terkadang masalah tersebut menyebabkan perusahaan harus menghadapi hambatan-hambatan dalam usaha mencapai tujuannya.

Sehubungan dengan pencapaian tujuan perusahaan, maka setiap perusahaan berusaha untuk meningkatkan aspek penjualannya agar mampu memperoleh pendapatan yang maksimal. Penjualan merupakan salah satu dari kegiatan pokok yang dilakukan perusahaan untuk berkembang dan mendapatkan keuntungan. Penjualan yang berhasil dan efektif dapat menjadi motivasi kuat tercapainya tujuan perusahaan, namun apabila perusahaan tidak berhasil mencapai target penjualan sesuai dengan anggaran yang sudah ditentukan, itu berarti bahwa perusahaan belum mampu beroperasi secara efektif.

Semakin berkembang dan kompleksnya kegiatan suatu perusahaan, maka akan terdapat juga kemungkinan munculnya suatu penyimpangan karena kurangnya pengendalian yang dilakukan oleh pimpinan perusahaan. Oleh karena itu, kebutuhan akan audit semakin diperlukan oleh perusahaan untuk mengurangi masalah dan penyimpangan yang mungkin terjadi, sehingga perusahaan dapat berjalan sesuai dengan arah yang telah ditetapkan dan tujuan perusahaan akan tercapai. Untuk itulah perusahaan perlu melakukan tindakan audit.

Menurut Arens dan Loebbecke yang dikutip dari Claudia (2013:12) audit manajemen adalah evaluasi terhadap seluruh prosedur dan metode organisasi perusahaan dalam tujuan untuk mengevaluasi tingkat efisiensi dan efektivitas perusahaan. Audit manajemen dirancang untuk menentukan penyebab dari

kelemahan kelemahan yang terjadi pada pengelolaan program/aktivitas perusahaan, menganalisis akibat yang ditimbulkan oleh kelemahan tersebut dan menentukan tindakan perbaikan (rekomendasi) yang berkaitan dengan kelemahan tersebut agar dicapainya perbaikan pengelolaan di masa yang akan datang.

Audit manajemen dalam perusahaan dapat dilakukan kapan saja perusahaan membutuhkan audit dan dapat dilakukan secara menyeluruh terhadap semua fungsi-fungsi yang ada dalam perusahaan atau hanya pada satu fungsi tertentu saja dalam suatu perusahaan. Pelaksanaan audit manajemen dalam menilai kualitas manajemen dapat dilakukan oleh pemeriksa intern sendiri maupun oleh pihak luar perusahaan. Tujuan dari penerapan audit manajemen adalah untuk mengungkapkan masalah dan peluang dalam persaingan pasar serta memberikan saran dan rekomendasi dari tindakan tindakan yang nantinya akan meningkatkan kinerja perusahaan (Clark, Gooner & Moorgan, dikutip dalam Ekapbraha 2013).

Menurut Wang dan Xiao (2009), audit manajemen dapat menunjukkan adanya kekuatan dan kelemahan yang sebenarnya pada manajemen dan prosedur-prosedur dalam suatu perusahaan, audit manajemen juga dapat menganalisis lingkungan, mengetahui hambatan yang terjadi dalam organisasi sehingga dapat segera diatasi, merancang peta metode manajemen yang akan digunakan di masa yang akan datang dan memberikan laporan ilmiah kepada manajemen puncak atau staff untuk secara efektif melaksanakan audit manajemen dan seperti yang dikutip dari Bayangkara (2008) menyatakan bahwa audit manajemen diperlukan dalam mengidentifikasi kegiatan, program dan aktivitas yang masih memerlukan

perbaikan, sehingga dengan rekomendasi yang diberikan nantinya dapat dicapai suatu perbaikan atas pengelolaan berbagai program dan aktivitas pada perusahaan tersebut. Berkaitan dengan tujuan ini titik berat audit diarahkan terutama pada berbagai objek audit yang diperkirakan dapat diperbaiki di masa akan datang, di samping juga mencegah kemungkinan terjadinya berbagai kerugian.

Penjualan merupakan kegiatan penting dalam suatu perusahaan, karena dari penjualan tersebut perusahaan akan memperoleh laba atau pendapatan yang nantinya digunakan perusahaan dalam menjalankan kelangsungan operasi perusahaan tersebut. Mengingat peran penjualan tersebut, sangat penting bagi setiap perusahaan, maka setiap perusahaan harus dituntut cermat dalam mengelola aktivitas penjualan mereka agar aktivitas penjualan mereka dapat mencapai tujuan yang telah mereka tetapkan sebelumnya. Untuk itu pengelolaan penjualan dibutuhkan agar penjualan dari perusahaan nantinya akan menghasilkan suatu penjualan yang efektif.

Efektivitas membutuhkan suatu komitmen bersama diantara bagian yang terlibat dalam perusahaan. Efektivitas berhubungan dengan penentuan apakah tujuan perusahaan telah tercapai sepenuhnya. Operasi yang efektif dan efisien tanpa mengabaikan tujuan perusahaan adalah tanggung jawab bersama secara professional setiap bagian dan tingkatan yang terlibat dalam operasi perusahaan. Perbaikan secara terus menerus menjadi dasar dalam tercapainya operasi yang efektif dan efisien dalam mencapai tujuan perusahaan. Pada akhirnya, nantinya tujuan dari pengelolaan penjualan adalah untuk mendapatkan suatu penjualan yang efektif dari hasil kinerja aktivitas penjualan perusahaan dan meningkatkan

efisiensi pada perusahaan agar tujuan dari penjualan perusahaan dapat tercapai sesuai dengan yang telah ditetapkan.

Pada Penelitian yang dilakukan oleh Yulia Nur Hidayatika (2013) dalam penelitiannya yang berjudul Audit Manajemen Terhadap Fungsi Penjualan Pada PT. Serba Mulia Auto di Samarinda ditemukan bahwa pengelolaan pada kegiatan penjualan belum dilakukan secara efektif, hal dikarenakan penjualan belum dapat memenuhi target yang diinginkan oleh manajemen perusahaan. Dengan terjadinya hal tersebut, maka dapat disimpulkan bahwa kegiatan penjualan pada perusahaan ini kurang ataupun belum berjalan secara efektif dalam hal pencapaian tujuan penjualannya karena perusahaan telah gagal dalam mencapai tujuan atau target yang telah ditetapkan sebelumnya.

Yamaha merupakan salah satu perusahaan yang bergerak dibidang kendaraan bermotor terutama kendaraan bermotor roda dua atau sepeda motor. Sebagai mana kita ketahui Yamaha bukan pemain baru lagi dalam dunia bisnis produksi kendaraan bermotor di Indonesia. Saat ini, Yamaha memiliki perusahaan dan cabang perusahaan yang tersebar diseluruh pelosok Indonesia. Untuk wilayah Sumatra Selatan sendiri, Yamaha di. naungi oleh perusahaan yang bernama Thamrin Brothers. Thamrim Brothers ini sendiri memiliki banyak cabang perusahaan yang bergerak dalam bidang penjualan sepeda motor produk Yamaha yang tersebar di Sumatera Selatan, salah satunya adalah PT Thamrin Brothers Lemabang yang terletak di Jl. R.E Martadinata 8 C-D Lemabang Palembang.

Berikut ini terdapat data yang di dapat dari PT Thamrin Brothers Lemabang. Data disini adalah data target penjualan sepeda motor Yamaha dari

tahun 2011 sampai tahun 2013 yang dilakukan oleh PT Thamrin Brothers Lemabang.

Tabel 1.1: Data Target Penjualan Motor Yamaha PT Thamrin Brothers Lemabang

Bulan	2011		2012		2013	
	Target	Realisasi	Target	Realisasi	Target	Realisasi
Januari	170	103	200	120	120	64
Februari	170	114	175	92	120	100
Maret	150	127	175	151	150	147
April	120	133	200	136	160	151
Mei	160	151	200	168	175	136
Juni	180	175	140	105	175	129
Juli	180	215	125	109	175	217
Agustus	180	216	160	147	140	110
September	160	199	180	144	170	191
Oktober	200	137	180	107	220	177
Nopember	200	114	180	97	160	127
Desember	165	212	170	133	145	151
	2035	1896	2085	1509	1910	1700

Tabel 1.1

Sumber: PT Thamrin Brothers Lemabang

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian dari latar belakang, maka yang akan menjadi rumusan masalah dalam penelitian ini adalah “Apakah pengelolaan penjualan pada PT Thamrin Brothers Lemabang sudah dilakukan secara benar dan efektif?”

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui Apakah pengelolaan penjualan pada PT Thamrin Brothers Lemabang sudah dilakukan secara benar dan efektif.

1.4 Manfaat Penelitian

1. Bagi perusahaan, diharapkan dapat digunakan sebagai masukan yang dapat membantu pihak manajemen dalam menjalankan operasinya dan sebagai alat bantu dari pihak manajemen dalam mengevaluasi dan menganalisis pelaksanaan aktivitas manajemen dalam mencapai efektivitas pada penjualan perusahaan.
2. Bagi penulis, diharapkan dapat digunakan sebagai pengembangan wawasan serta pemahaman dan perbandingan teori dengan praktek yang sebenarnya mengenai audit manajemen terhadap kegiatan penjualan pada perusahaan akan bertambah jelas.
3. Bagi pihak berkepentingan, diharapkan dapat digunakan sebagai bahan refrensi serta dapat digunakan sebagai bahan bacaan dalam menambah wawasan, pengetahuan dan pemahaman terbatas mengenai judul yang diteliti.

1.5 Metodologi Penelitian

1.5.1 Objek Penelitian

Objek penelitian ini adalah PT Thamrin Brothers Lemabang yang terletak di Jl. R.E Martadinata 8 C-D Lemabang Palembang, Sumatra Selatan Indonesia. Telpon 0711-720770. Perusahaan Thamrin Brothers Lemabang ini merupakan cabang dari perusahaan PT Thamrin Brothers Grup yang bergerak dalam menjual produk berupa unit sepeda motor Yamaha baik itu sepeda motor matic maupun sepeda motor manual.

1.5.2 Jenis Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Data Primer, yaitu data yang diperoleh secara langsung dari objek penelitian. Data tersebut diperoleh dengan cara melakukan wawancara langsung dengan pihak PT Thamrin Brothers Lemabang yang berkaitan dengan kegiatan penjualan motor Yamaha yaitu data target penjualan sepeda motor Yamaha.
2. Data Sekunder, yaitu data yang diperoleh dari objek penelitian yang sudah terolah dan dalam bentuk dokumen-dokumen serta arsip-arsip perusahaan PT Thamrin Brothers Lemabang yang berkaitan dengan penelitian ini, seperti sejarah perusahaan, struktur organisasi, wewenang dan tanggung jawab, prosedur penjualan dan data-data lain yang relevan dengan penulisan ini.

1.5.3 Teknik Pengumpulan Data

Dalam melakukan penelitian ini, penulis menggunakan teknik pengumpulan data sebagai berikut :

- a. Penelitian Lapangan (*Field Research*), yaitu penelitian secara langsung terhadap objek penelitian. Penelitian ini dimaksudkan untuk mengetahui dan memperoleh data primer, yaitu data target penjualan tahun 2011 sampai dengan tahun 2013 PT Thamrin Brother Lemabang.
 - a). Wawancara yaitu teknik pengumpulan data dengan melakukan tanya jawab secara langsung maupun tidak langsung baik secara lisan maupun tulisan mengenai masalah-masalah yang berkaitan dengan kegiatan penjualan pada PT Thamrin Brothers Lemabang Palembang. Disini penulis akan melakukan wawancara secara langsung kepada karyawan bagian penjualan dan kepala cabang PT Thamrin Brothers Lemabang Palembang.
 - b). Observasi
Yaitu melakukan pengamatan langsung terhadap objek yang akan diteliti.
- b. Penelitian Kepustakaan (*Library Research*), yaitu Studi kepustakaan ini dimaksudkan untuk mendapatkan data skunder, yaitu merupakan teknik pengumpulan data dengan mengadakan studi penelaahan terhadap buku buku, literatur literatur, catatan

catatan, dan laporan, arsip maupun dokumen pada perusahaan yang ada hubungannya dengan objek yang akan diteliti Penelitian ini bertujuan untuk memperoleh data sekunder yang berfungsi sebagai landasan teori untuk mendukung data primer yang telah diperoleh.

1.5.4 Teknik Analisa Data

Dalam penulisan ini, teknik analisis data yang digunakan yaitu teknik analisis deskripsi kualitatif yaitu, analisa terhadap kumpulan data yang diperoleh dari hasil wawancara maupun observasi yang kemudian dianalisa dengan cara kualitatif yaitu penganalisaan data yang berupa uraian atau penjelasan berdasarkan sebagaimana mestinya yang nanti hasil dari analisis ini berupa saran-saran dan rekomendasi mengenai perbaikan-perbaikan yang nantinya akan dilakukan oleh perusahaan serta memberikan langkah-langkah alternatif yang sebaiknya ditempuh oleh perusahaan.

1.6 Sistematika Skripsi

Dalam penulisan skripsi ini penulis menyajikannya dalam lima bab, dimana tiap-tiap bab akan disusun secara sistematis sehingga menggambarkan hubungan antara satu bab dengan bab lainnya, yaitu:

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini memaparkan latar belakang masalah yang mendorong dilakukannya penelitian tersebut. Selain itu, di dalam bab ini juga dipaparkan perumusan masalah, tujuan dan manfaat serta metode

penelitian yang digunakan penulis pada penelitian ini dan sebagai akhir dari bab ini adalah sistematika penulisan skripsi.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini memaparkan tinjauan pustaka yang berkaitan dengan teori-teori dan pengertian-pengertian yang digunakan dalam penelitian ini seperti teori pengertian auditing, pengertian audit manajemen, tujuan audit manajemen, manfaat audit manajemen, ruang lingkup audit manajemen, tahapan audit manajemen, tujuan audit manajemen, fungsi audit manajemen fungsi penjualan, prinsip dasar audit manajemen, sasaran audit manajemen, tipe-tipe audit manajemen, pengertian penjualan, tujuan penjualan, jenis penjualan fungsi dan bagian penjualan, proses penjualan, faktor yang mempengaruhi penjualan dan efektivitas pengelolaan penjualan. Dan pada akhir bab ini terdapat penelitian terdahulu dan kerangka pemikiran.

BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Dalam bab ini diuraikan secara singkat mengenai sejarah singkat PT. Thamrin Brothers Lemabang seperti, sejarah singkat perusahaan, visi dan misi perusahaan, tugas dan tanggung jawab, struktur organisasi, prosedur penjualan dan produk perusahaan.

BAB IV ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisi analisis terhadap data yang telah diperoleh dari pelaksanaan penelitian ini, serta temuan-temuan yang didapat penulis selama melakukan penelitian di PT. Thamrin Brothers Lemabang, serta rekomendasi perbaikan yang diberikan penulis nantinya untuk perbaikan kedepannya bagi perusahaan.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Dalam bab ini berisi kesimpulan-kesimpulan penulis terhadap temuan yang didapat selama penulis melakukan penelitian di perusahaan dan penulis memberikan saran-saran terhadap bagian yang masih memerlukan perbaikan serta rekomendasi bagi perusahaan agar lebih baik kedepannya.

DAFTAR PUSTAKA

Agoes, Sukrisno. 2004. *Auditing (Pemeriksaan Akuntansi)*. Jakarta: Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.

Bayangkara, IBK. 2008. *Audit Manajemen: Prosedur dan Implementasi*. Cetakan kedua. Jakarta: Salemba empat.

Claudhia, Adhe. 2013. *Filosofi Manajemen Audit*. *Artikel (online)* (<http://claudiadhe.blogspot.com/2013/10/filosofi-manajemen-audit.html>) diakses pada 22 April 2014

Ekaprabhana, Yohanes Santana. "Fakultas Bisnis dan Ekonomika Jurusan Akuntansi Manajemen". *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Universitas Surabaya Vol.2 No.1 (2013)*

Hidayatika, Yuliana Nur. 2012. *Pemeriksaan Manajemen terhadap Fungsi Penjualan pada PT.Serba Mulia Auto di Samarinda*. Samarinda: Fakultas Ekonomi Universitas Mulawarman.

Irwansyah. 2004. *Audit Manajemen atas Fungsi Penjualan pada PT Asuransi Jiwasraya (Persero) Makassar Kota Branch Office*. Makassar: Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Hasanuddin.

Lestari, Cinta 2013. *Pengertian Penjualan*. *Artikel (online)* (<http://pengertianbahasa.blogspot.com/2013/02/pengertian-penjualan.html>, diakses 28 Februari 2014).

Nur Hidayatika, Yuliana. 2013. *Audit Manajemen Terhadap Fungsi Penjualan pada PT Auto Mulia*. Samarinda. Fakultas Ekonomi Mulawarman Samarinda

Rafikah. 2008. *Audit Manajemen atas Fungsi Penjualan pada PT Traktor NusantaraCabang Makassar*. Makassar: Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Hasanuddin.

Rezkiya, Fitri. 2011. *Audit Manajemen atas Fungsi Penjualan pada PT Perusahaan Gas Negara(Persero) Tbk. Cabang Makassar*. Makassar: Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Hasanuddin.

Setianingsih, Melasari Dwita. 2011. *Manajemen Penjualan. Artikel (Online)*,(<http://mimijawa.blogspot.com/2011/03/manajemen-penjualan.html>, diakses 5 Maret 2014).

Swastha, Basu. 1989. *Manajemen Penjualan*. Edisi Ketiga. Yogyakarta: BPFE.

Wae, Rebecca. 2013. *Pengertian Penjualan. Artikel (Online)*, (<http://www.yangbaru.info/2700/pengertian-penjualan.html>, diakses 6 maret 2014).

Wang, Jiankang dan Xiao, Jiuling. 2009. "Knowledge Management Audit Framework And Methodology Based On Processes". *Journal of Technology Management in China*, Vol 4 No.3. pp 239-249. Diambil pada tanggal 3 April 2014 dari <http://search.proquest.com>