

1. **MANAGEMENT AUDIT**
ADLN - PERPUSTAKAAN UNIVERSITAS AIRLANGGA

2. **MARKETING**

KIC
A 164/00
Wij
m

**MANAJEMEN AUDIT UNTUK MENILAI
EFISIENSI DAN EFEKTIFITAS ATAS FUNGSI PENJUALAN
PADA PT CONTI FORMA DI SURABAYA**

SKRIPSI

**DIAJUKAN UNTUK MEMENUHI SEBAGIAN PERSYARATAN
DALAM MEMPEROLEH GELAR SARJANA EKONOMI
JURUSAN AKUNTANSI**



**MILIK
PERPUSTAKAAN
UNIVERSITAS AIRLANGGA
SURABAYA**

DIAJUKAN OLEH

YUNI DWI WIJAYANTI

No. Pokok : 049615412

**KEPADA
FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS AIRLANGGA
SURABAYA**

2000

SKRIPSI

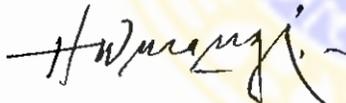
**MANAJEMEN AUDIT UNTUK MENILAI
EFISIENSI DAN EFEKTIFITAS ATAS FUNGSI PENJUALAN
PADA PT CONTI FORMA DI SURABAYA**

**DIAJUKAN OLEH :
YUNI DWI WIJAYANTI
No. Pokok : 049615412**

MILIK
PERPUSTAKAAN
UNIVERSITAS AIRLANGGA
SURABAYA

TELAH DISETUJUI DAN DITERIMA DENGAN BAIK OLEH

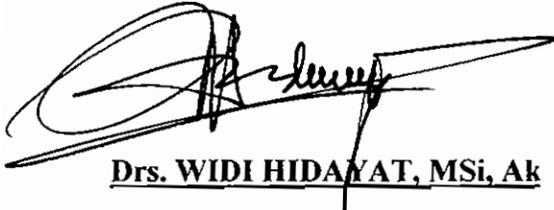
DOSEN PEMBIMBING,



Drs.Ec. HANNY WURANGIAN, Ak.

TANGGAL...1 SEPT 2000

KETUA PROGRAM STUDI,



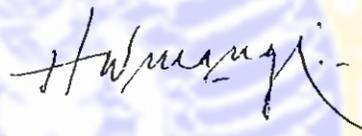
Drs. WIDI HIDAYAT, MSi, Ak

TANGGAL...15 SEPT 2000

Surabaya...01 - 08 - 2000

Telah diterima dengan baik dan siap diuji

Dosen Pembimbing



Drs. Ec. HANNY WURANGIAN, Ak.

INTISARI

Kondisi ekonomi saat ini serta persaingan dalam dunia bisnis yang makin global, menimbulkan berbagai permasalahan kompleks yang dihadapi perusahaan. Tantangan untuk tetap beroperasi bagi kelangsungan hidup perusahaan serta kemampuan memenuhi kepuasan konsumen sebagai upaya memenangkan persaingan, mendorong perusahaan harus dapat beroperasi dengan efisien dan efektif. PT Conti Forma merupakan salah satu perusahaan yang bergerak dalam bidang industri kertas ini, perlu memperhatikan fungsi penjualannya sebagai sumber pendapatan utama bagi perusahaan. Transaksi penjualan yang dilakukan baik secara tunai maupun kredit untuk lingkungan domestik. Agar dapat diketahui bahwa fungsi penjualan telah berjalan dengan efisien dan efektif, maka manajemen memerlukan alat bantu untuk menilainya serta mendeteksi kemungkinan timbulnya penyimpangan. Melalui tahapan dalam manajemen audit yaitu tahap perencanaan, tahap pengumpulan dan evaluasi bukti, tahap pelaporan dan tindak lanjut, diharapkan ditemukan hal-hal yang memungkinkan fungsi penjualan berjalan secara tidak efisien dan efektif. Selanjutnya dari temuan tersebut, diberikan rekomendasi kepada pihak manajemen untuk tindak lanjut bagi perbaikan. Manajemen audit perlu dilakukan perusahaan secara kontinyu untuk menghindari terjadinya penumpukan masalah. Dengan beroperasinya fungsi penjualan secara efisien dan efektif akan membantu pencapaian laba yang optimal bagi perusahaan.