

ABSTRAK

Dalam menghadapi perkembangan dunia usaha yang semakin kompetitif, setiap perusahaan dituntut mempunyai suatu kinerja perusahaan yang baik dengan tingkat efisiensi dan efektifitas yang tinggi. Salah satu upaya untuk meningkatkan kinerja perusahaan adalah dengan melakukan perbaikan dan evaluasi secara keseluruhan terhadap fungsi-fungsi manajemen perusahaan, dimana aktivitas penjualan merupakan ujung tombak perusahaan dalam pencapaian tujuan perusahaan untuk menghasilkan pendapatan.

Pemeriksaan (audit) manajemen merupakan suatu alat pengukur sekaligus sebagai pengendali yang digunakan untuk mengetahui apakah aktifitas penjualan suatu perusahaan telah dilakukan secara efisien dan efektif. Dengan audit manajemen yang dilakukan oleh suatu perusahaan maka dapat diidentifikasi segala sesuatu yang menjadi kendala bagi perusahaan. Dari temuan yang dihasilkan tersebut, selanjutnya akan dihasilkan saran atau rekomendasi yang merupakan tindakan perbaikan untuk langkah selanjutnya bagi perusahaan tersebut.

PT Varia Usaha Beton, dimana peneliti melakukan penelitian, telah melaksanakan pemeriksaan (audit) manajemen fungsi penjualan. Pemeriksaan manajemen fungsi penjualan tersebut dilaksanakan oleh Satuan Pengawas Intern (SPI). Berdasarkan pengamatan dan penelitian atas data yang tersedia dapat diketahui bahwa secara keseluruhan langkah-langkah pemeriksaan/audit manajemen fungsi penjualan yang dilakukan oleh SPI telah sesuai standar umum langkah pemeriksaan/audit manajemen fungsi penjualan. Dalam penelitian ini, peneliti juga memberikan contoh temuan dan rekomendasi dari SPI serta tindak lanjut dari bagian penjualan atas rekomendasi dari SPI.

Pelaksanaan pemeriksaan/audit manajemen fungsi penjualan PT Varia Usaha Beton dapat dikatakan cukup baik karena keempatnya telah terpenuhi bila ditinjau dari karakteristik pemeriksaan/audit manajemen fungsi penjualan yang meliputi komprehensif/menyeluruh, sistematis, independensi, dan periodic. Akan tetapi, terdapat rekomendasi atas temuan audit yang tidak dapat ditindak lanjuti oleh *auditee* dikarenakan adanya birokrasi yang rumit dan kondisi alam yang tidak menunjang dalam perbaikan penjualan. Untuk itu, peneliti menyarankan perusahaan lebih memfokuskan dalam mencari alternatif rekomendasi yang sekiranya dapat ditindak lanjuti oleh *auditee* dan sesuai dengan kondisi perusahaan saat ini.

Kata kunci: pemeriksaan/audit manajemen; *auditing* fungsi penjualan; efektifitas; efisiensi.