

AUDIT OPERASIONAL UNTUK MENILAI EFEKTIFITAS DAN EFISIENSI FUNGSI PENJUALAN PADA PERUSAHAAN ROKOK GUDANG MANGGA PAMEKASAN



Oleh: Fani Firmansyah (02620111)

Accounting

Dibuat: 2008-07-24 , dengan 2 file(s).

Keywords: EFEKTIFITAS DAN EFISIENSI FUNGSI PENJUALAN

Penelitian ini merupakan studi kasus pada Perusahaan manufaktur dengan judul “Audit Operasional Untuk Menilai Efektifitas dan Efisiensi Fungsi Penjualan Pada Perusahaan Rokok Gudang Mangga Pamekasan”. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah hasil penjualan telah mencapai tingkat efisien dan efektif; dan untuk mengetahui apakah kinerja perusahaan pada fungsi penjualan dapat menjadi efektif dan efisien jika diukur berdasarkan audit operasional.

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan teknik pengumpulan data dengan cara dokumentasi, wawancara. Dimana teknik tersebut bertujuan untuk mengetahui apakah penjualan yang telah dilakukan oleh perusahaan dapat terealisasi sesuai dengan yang dianggarkan agar dapat menjadi efektif.

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan, perusahaan belum mampu merealisasikan penjualan yang dianggarkan, sehingga perusahaan dikatakan tidak efektif. Dan juga diketahui bahwa penjualan perusahaan lebih besar dari dari beban pendapatannya, sehingga penjualan tersebut dikatakan efisien.

This research represent case study at Manufacturing business with title " Audit Operational To Assess Efektifitas and Efficiency Function Sale At Company Of Cigarette Warehouse Mango of Pamekasan". Target of this research is to know do sales revenue have reached effective and efficient storey;level; and to know do company performance at sale function can become efficient and effective if measured pursuant to operational audit. In this research, researcher use data collecting technique by documentation, interview. Where the technique aim to to know do sale which have been done/conducted by company earn terealisasi is matching with the one which budgeted so that/ to be can become effective.

Than result of research which have been done/conducted, company not yet can realize budgeted sale, so that company told is not effective. As well as known that sale of company bigger than from its earnings burden, so that the sale told is efficient.