

## ABSTRAK

Siklus penjualan adalah siklus yang sangat penting dalam suatu perusahaan karena siklus ini memiliki peran langsung terhadap besar-kecilnya keuntungan yang diperoleh suatu perusahaan. Siklus penjualan yang buruk akan mengakibatkan perusahaan tidak dapat memperoleh keuntungan yang maksimal, bahkan memungkinkan terjadinya kerugian. Oleh karena itu siklus penjualan suatu perusahaan perlu dievaluasi, sehingga perusahaan tersebut dapat mengetahui apakah siklus tersebut telah berjalan sesuai harapan. Evaluasi ini dapat dilakukan dengan beberapa cara, salah satunya dengan melakukan audit manajemen pada siklus penjualan. Dengan melakukan aktivitas audit ini, perusahaan akan memperoleh informasi yang komprehensif mengenai kinerja siklus penjualan, serta perbaikan-perbaikan yang perlu dilakukan pada siklus tersebut.

PT. X adalah perusahaan kontraktor serta supplier untuk pendingin ruangan atau AC merek *Carrier* yang beroperasi di wilayah Bali dan sekitarnya. Salah satu tujuan utama perusahaan ini adalah menjadi supplier AC terbesar di Bali. Selain produk yang baik serta kemampuan teknisi yang handal, siklus penjualan yang efektif dan efisien menjadi faktor utama tercapainya tujuan tersebut. Oleh karena itu penulis melakukan audit manajemen pada siklus penjualan perusahaan ini.

Dalam melakukan audit manajemen pada PT. X ini peneliti melakukan *planning* untuk membantu menemukan *critical problem area* yang memerlukan perhatian lebih dalam. Dengan berpedoman *audit program* yang telah dibuat, penulis melaksanakan proses audit untuk mendapatkan bukti-bukti audit. Bukti-bukti audit tersebut kemudian penulis kembangkan menjadi kesimpulan mengenai kelemahan-kelemahan pada siklus penjualan serta hal-hal yang perlu dilakukan untuk memperbaiki kelemahan tersebut. Kesimpulan tersebut kemudian akan penulis sampaikan pada manajemen PT. X dalam bentuk laporan tertulis.