

ABSTRACT

Progress at the sector of industry and trade market has important position for economy growth. This current condition makes every company must increase their economy activity effectively and efficiently, especially in sale activity. Sale activity has important role because it is generate any income. So sale activity needs to be controllable. Control of sale needs reports which analyzing all of sale activities so it can be correctable. Company needs create an independent unit who can execute audit intern process inside the company itself.

Audit intern, as undirect position with operations activity, can assess all activity of the company, and it can also provide help to get the correct information and accurate objective related to data sale which will be used as decision maker. This research will use analyst describe method which is a research with aim goal describing, analyzing, and conclude from object condition based finding during the process of research, while gathering data only execute from field research technique which are interview, observation and questionair and literature studies.

The writer take a hipotesis that “complete intern audit may increase sale efectivity”. After doing the research, the writer will get data and information about the big picture of the company, intern audit activity, internal control for increase sale efectivity, intern control. Then the writer will do hipotesis test with champion method. Based on that research and explanation, the writer conclude that intern audit has role in increasing efectivity of intern control sale at PT. Telkom Indonesia Tbk.

Keyword : Audit, Intern audit, Sale, Control.

ABSTRAK

Pertumbuhan sektor industri dan perdagangan memiliki peranan penting dalam perkembangan di bidang ekonomi. Kondisi seperti ini mendorong perusahaan untuk mampu meningkatkan efektivitas dan efesiensi aktivitas ekonomi, khususnya dalam aktivitas penjualan. Aktivitas penjualan memegang peranan penting karena dari aktivitas inilah akan terbentuk pendapatan. Oleh karena itu aktivitas penjualan perlu dikendalikan. Pengendalian penjualan memerlukan laporan yang menganalisis aktivitas penjualan diadakan tindakan koreksi, maka diperlukan suatu bagian yang bersifat independen untuk melaksanakan audit internal di dalam perusahaan. Untuk itu pimpinan perusahaan memerlukan pengendalian yang memadai.

Dalam kedudukan yang tidak terlibat langsung dalam aktivitas operasional, audit internal dapat menilai semua aktivitas perusahaan, juga memberikan bantuan dalam memberikan informasi yang benar dan objektif menyangkut keakuratan data penjualan yang akan dijadikan dasar pengambilan keputusan. Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan metode deskriptif analitis yaitu penelitian yang bertujuan menggambarkan, menganalisa dan menarik kesimpulan yang berhasil diperoleh tentang keadaan objek yang diteliti berdasarkan penemuan yang berhasil diperoleh selama penelitian, sedangkan untuk pengumpulan datanya dilakukan melalui teknik penelitian lapangan yaitu wawancara, observasi dan kuesioner serta penelitian kepustakaan, yaitu studi literatur.

Penulis mengambil hipotesis bahwa "Audit internal yang memadai dapat meningkatkan efektivitas penjualan". Setelah melakukan penelitian penulis memperoleh data dan informasi mengenai gambaran umum perusahaan, kegiatan audit internal, pengendalian intern dalam meningkatkan efektivitas penjualan, kemudian penulis melakukan pengujian hipotesis dengan metode champion. Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan tersebut, penulis menyimpulkan bahwa audit internal berperan dalam menunjang efektivitas pengendalian intern penjualan di PT.Telkomunikasi Indonesia,Tbk.

Kata kunci : Audit, Audit Internal, Penjualan, Pengendalian.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PENGESAHAN	ii
PERNYATAAN KEASLIAN KARYA TULIS SKRIPSI	iii
KATA PENGANTAR.....	iv
<i>ABSTRACT</i>	vi
ABSTRAK	vii
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR GAMBAR.....	x
DAFTAR TABEL	xi
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Identifikasi Masalah	3
1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian	3
1.4 Kegunaan Penelitian.....	4
BAB II KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN, DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS.....	6
2.1 Kajian Pustaka	6
2.1.1 Pengertian Peranan	6
2.1.2 Audit.....	7
2.1.3 Audit Internal	11
2.1.4 Efektivitas	28
2.1.5 Pegendalian Intern	31
2.1.6 Pengendalian Intern Penjualan.....	37
2.1.7 Skema Hubungan Peranan Audit Internal Dalam Meningkatkan Efektivitas Penjualan	43
2.2 Kerangka Pemikiran dan Pengembangan Hipotesis	44
BAB III OBJEK DAN METODE PENELITIAN.....	46
3.1 Objek Penelitian	46
3.1.1 Sejarah Singkat PT.Telkom	46
3.1.2 Visi dan Misi	48

3.1.3	Struktur Organisasi dan Uraian tugas	49
3.2	Metode Penelitian.....	52
3.2.1	Teknik Pengumpulan Data.....	53
3.2.2	Operasionalisasi Variabel	53
3.2.3	Teknik Pengembangan Instrumen	56
3.2.4	Analisis Pengujian Hipotesis	57
BAB IV	HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	59
4.1	Aktivitas Penjualan.....	59
4.2	Prosedur Penjualan	59
4.3	Kualifikasi Audit Internal	66
4.3.1	Independensi Audit Internal.....	66
4.3.2	Kompetensi Audit Internal	67
4.4	Pelaksanaan Audit Internal	68
4.4.1	Program Audit Internal.....	68
4.4.2	Tahap-tahap Audit Internal	70
4.4.3	Kertas Kerja Audit.....	73
4.4.4	Laporan Audit.....	75
4.4.5	Tindak Lanjut.....	76
4.5	Pengendalian Intern	77
4.5.1	Lingkungan Pengendalian.....	77
4.5.2	Aktivitas Pengendalian	84
4.5.3	Informasi dan Komunikasi	86
4.5.4	Pemantauan dan Tindak Lanjut	87
4.6	Tercapainya Tujuan Pengendalian.....	87
4.7	Analisis Pengujian Hipotesis	88
BAB V	SIMPULAN DAN SARAN	92
5.1	Simpulan	92
5.2	Saran	95
DAFTAR PUSTAKA	96
LAMPIRAN	97
DAFTAR RIWAYAT HIDUP PENULIS (<i>CURRICULUM VITAE</i>)	98

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 Skema hubungan peranan audit internal dalam meningkatkan efektivitas penjualan	43
---	----

DAFTAR TABEL

Tabel 1 Variabel, Indikator, Skala pengukuran, Instrumen 55