

ABSTRACT

The main goal for both large and small company is to gain optimal profit and to press down the costs as minimum as possible. To reach its competitive success in sales , a company has to mobilize and exploit its sales to develop its business.

Based on the result of study conducted by the author, it can be concluded that 1) the implementation of internal audit on sales of PT.INTI management is sufficient; it can be seen from the assembled programme and a stage of implementing audit which have got an adequate monitoring. Therefore, it can be known immediately all things that are probably to happen. 2) Audit control on sales of PT.INTI management seems to be effective. This is indicated by the presence of task division between sales, accounting, finance, and warehouse section; also there is monitoring performed by Satuan Pengawasan Internal (SPI). 3) The influence of internal audit of PT.INTI management on the effectiveness of internal control on sales is sound sufficiently. This can be seen from the result of significance level which shows a value of 0.012 (< 0.05); H_0 is denied and H_1 is accepted. It means internal audit influences on the effectiveness of audit control on sales. On the other hand, in the model summary, the value of adjusted R square is 0.232. It means a factor of internal audit influences the effectiveness of internal control on sales for the value of 23.2%, and the rest (76.8%) is determined by other factors. Accordingly, it can be seen that internal audit influences significantly on the effectiveness of internal control on sales.

Keywords : *Internal Audit, Effectiveness Of Internal Control On Sales*

ABSTRAK

Tujuan utama suatu perusahaan baik perusahaan kecil ataupun perusahaan besar adalah memperoleh laba seoptimal mungkin dan menekan biaya seminimal mungkin. Untuk mencapai keberhasilan yang kompetitif dalam bidang penjualan perusahaan harus mampu untuk memobilisasi dan mengeksploitasi untuk mengembangkan bisnisnya.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh penulis, dapat dikatakan bahwa 1) pelaksanaan audit internal terhadap penjualan pada manajemen PT. INTI memadai, dapat dilihat dari program yang telah disusun dan tahap pelaksanaan audit mendapatkan pengawasan yang memadai sehingga akan dapat mengetahui dengan segera segala kemungkinan yang akan terjadi. 2) Pengendalian internal penjualan pada manajemen PT. INTI dapat dikatakan efektif. Hal ini ditandai dengan adanya pemisahan tugas antara bagian penjualan, bagian akuntansi, bagian keuangan, dan bagian gudang, serta adanya pengawasan yang dilakukan oleh Satuan Pengawasan Internal (SPI). 3) Pengaruh audit internal pada manajemen PT. INTI terhadap efektivitas pengendalian internal penjualan berpengaruh secara memadai. Hal ini bisa dilihat dari hasil perhitungan tingkat signifikansi menunjukkan hasil $0.012 < 0.05$ berarti H_0 ditolak, maka H_1 diterima, berarti “audit internal berpengaruh terhadap efektivitas pengendalian internal penjualan”. Sedangkan pada *model summary* dapat dilihat nilai *Adjusted R Square* sebesar 0.232 yang faktor audit internal mempengaruhi efektivitas pengendalian internal gaji sebesar 23,2% sedangkan sisanya sebesar 76,8% dipengaruhi oleh faktor lain. Maka dapat dilihat bahwa audit internal berpengaruh secara signifikan terhadap efektivitas pengendalian internal penjualan.

DAFTAR ISI

Halaman Judul.....	i
Halaman Pengesahan.....	ii
Surat Pernyataan Keaslian Skripsi.....	iii
Kata Pengantar.....	iv
<i>Abstract</i>	vii
Abstrak.....	viii
Daftar Isi.....	ix
Daftar Table.....	xii
BAB 1 Pendahuluan.....	1
1.1.1 Latar Belakang.....	1
1.1.2 Identifikasi Masalah.....	3
1.1.3 Maksud dan Tujuan.....	3
1.1.4 Kegunaan Penelitian.....	4
BAB II Kajian Pustaka, Kerangka Pemikiran, Pengujian hipotesis.....	6
2.1 Pengertian Audit Internal.....	6
2.1.2 Tujuan Dan Ruang Lingkup Audit Internal.....	8
2.1.2 Fungsi Dan Tanggung Jawab Audit Internal.....	11
2.1.3 Kriteria-Kriteria Audit Internal.....	15
2.1.4 Independensi Audit Internal.....	16
2.1.5 Kompetensi Audit Internal.....	18
2.1.6 Program Dan Pelaksanaan Audit Internal.....	19
2.1.7 Laporan Hasil Audit Internal.....	21
2.1.8 Tindak Lanjut Atas Laporan Hasil Audit Internal Oleh Menejeme.....	23
2.2 Pengertian Efektivitas.....	24
2.2.1 Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan.....	25

2.3 Pengendalian Dan Ruang Lingkup Audit Internal.....	25
2.3.1 Pengertian Pengendalian Internal.....	25
2.3.2 Tujuan Pengendalian Internal.....	27
2.3.3 Tipe Pengendalian Internal.....	28
2.3.4 Karakteristik Pengendalian Internal.....	30
2.3.5 Komponen-Komponen Pengendalian Internal.....	30
2.3.6 Keterbatasan Pengendalian Internal.....	38
2.4 Pengertian Penjualan.....	39
2.4.1 Tujuan Penjualan.....	41
2.4.2 Audit Internal Penjualan.....	42
2.4.3 Pengendalian Internal Penjualan.....	43
2.5 Kerangka Pemikiran.....	46
BAB III Metode Penelitian.....	51
3.1 Objek Penelitian.....	51
3.1.1 Sejarah Singkat Perusahaan.....	51
3.1.2 Tujuan Pendirian PT. INTI.....	55
3.1.3 Misi Dan Visi PT. INTI.....	56
3.1.4 Sifat Dan Cakupan Bisnis PT. INTI.....	57
3.1.5 Struktur Organisasi PT. INTI.....	58
3.2 Metodologi Penelitian.....	65
3.2.1 Teknik Pengumpulan Data.....	65
3.3 Objek Dan Metode Penelitian.....	67
3.3.1 Hipotesis.....	67
3.3.2 Desain Penelitian.....	68
3.3.3 Populasi Dan Sampel.....	68
3.3.4 Variabel Penelitian.....	69
3.4 Teknik Analisis Data.....	70
3.4.1 Pengujian Data.....	70

3.4.2 Uji Validitas.....	71
3.4.3 Uji Reliabilitas.....	73
3.4.4 Rancangan Pengujian Hipotesis.....	74
3.4.5 Uji Statistik.....	74
BAB IV Pembahasan.....	76
4.1 Peranan Audit Internal Pada PT. INTI.....	76
4.1.1 Ruang Lingkup Audit Internal.....	76
4.1.2 Independensi Audit Internal.....	76
4.1.3 Kompetensi Audit Internal.....	78
4.1.4 Program Dan Pelaksanaan Audit Internal.....	78
4.1.5 Laporan Hasil Audit Internal.....	81
4.1.6 Tindak Lanjut Hasil Audit Internal.....	82
4.2 Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan.....	82
4.2.1 Lingkungan Pengendalian.....	83
4.2.2 Penilaian Resiko.....	86
4.2.3 Kegiatan Pengendalian.....	89
4.2.4 Informasi Dan Komunikasi.....	91
4.2.5 Pemantauan.....	91
4.3 Peranan Audit Internal Dalam Menunjang Efektivitas Penegndalian Internal Penjualan.....	93
4.4 Analisis Hipotesis.....	95
BAB V Kesimpulan Dan Saran.....	98
5.1 Kesimpulan.....	98
5.2 saran.....	99
Daftar pustaka.....	100
Daftar riwayat hidup.....	101
Lampiran	

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Pengukuran dan penetapan indikator variabel penelitian.....	69
Tabel 3.2 Hasil pengujian validitas.....	71
Tabel 3.3 Hasil pengujian reliabilitas.....	73