

## **ABSTRAK**

Tujuan dari suatu perusahaan didirikan umumnya adalah memperoleh laba. Laba dapat diperoleh oleh perusahaan apabila pendapatan perusahaan lebih besar dari biaya yang dikeluarkan. Pendapatan diperoleh perusahaan dari penjualan, baik secara tunai maupun kredit. Untuk mengawasi dan mengelola aktivitas penjualan, maka perusahaan memerlukan adanya fungsi audit intern terhadap pengendalian intern atas keefektivitasan penjualan.

Tujuan penulisan skripsi ini adalah (1) Untuk mengetahui pelaksanaan aktivitas penjualan pada perusahaan, (2) Untuk mengetahui bagaimana efektivitas pelaksanaan pengendalian intern penjualan pada perusahaan, dan (3) Untuk mengetahui bagaimana peranan audit intern penjualan dalam meningkatkan efektivitas penjualan pada perusahaan.

Penulis melakukan penelitian pada PT. Liga Jaya Cabang Bandung yang bergerak dalam bidang penjualan *spring bed*. Penelitian yang dilakukan penulis menggunakan metode deskriptif analisis yaitu metode yang dilakukan dengan cara mengumpulkan fakta-fakta yang ada pada perusahaan kemudian diolah dan dianalisis sehingga pada akhirnya dapat ditarik suatu kesimpulan, sedangkan pengumpulan data menggunakan kuesioner, wawancara, dan penelitian kepustakaan. Tujuannya adalah untuk mengetahui peranan audit intern dalam menunjang efektivitas pengendalian intern penjualan.

Dalam penelitian ini, objek penelitiannya adalah peranan auditor intern sebagai variabel bebas (X) dan pengendalian intern penjualan sebagai varibel terikat (Y). Pengujian ini menggunakan teknik analisa korelasi Pearson (*Product Moment Correlation Analysis*). Sampel penelitian dalam perusahaan Liga Jaya Cabang Bandung ini sebanyak 20 orang sebagai responden.

Tingkat signifikansi yang digunakan adalah 0,05. berdasarkan pengolahan data yang telah dilakukan diperoleh koefisien korelasi Pearson adalah 75,9%, dimana nilai *t* hitung dengan menggunakan *statistic student t* adalah 4,95 dan tabel distribusi *t* adalah 1,374. Maka dapat disimpulkan bahwa auditor intern mempunyai peranan yang nyata dalam menunjang efektivas pengendalian intern penjualan. Karena *t* hitung lebih besar daripada *t* tabel ( $4,95 > 1,374$ ) maka  $H_0$  ditolak, dengan demikian maka  $H_a$  diterima.

## ***ABSTRACT***

Income derive from the sale of the company, either in cash or credit. To oversee and manage sales activities, the company requires an internal audit function of the internal control over sales efficiency.

The purpose of college this research is to learn: (1) The implementation of sales activities, (2) The effectiveness of internal control of sales and (3) The role of internal audit in improving the effectiveness of sales in the company.

Research has been done at PT. Liga Jaya branch Bandung which engage in the sales of spring bed. Research conducted using the method of descriptive analysis that is gathering facts in the company and then was processed and analyzed so that conclusions can be drawn. In this research, the object is the role of an internal auditor as variable-free (X) and internal control of sales as a bound variable (Y). To test this research was using the Pearson Correlation Analysis.

Sample of research in the company of PT. Liga Jaya branch Bandung is 20 respondents. Significant level used was 0,05. Based on data obtained by Pearson Correlation Coefficient is 75,9%, where the value of t calculated using the student t statistic is 4,95 and the table of t distribution is 1,374. The conclusion is that internal auditors have a significant role in supporting the effectiveness of internal control of sales. Because the calculated t is greater than the table t ( $4,95 > 1,374$ ) so  $H_0$  is rejected, then the received is his hypothesis.

Keywords: Internal Audit, Internal Control Effectiveness, Sales

## DAFTAR ISI

	Halaman
<b>KATA PENGANTAR</b>	<b>iv</b>
<b>ABSTRAK</b>	<b>vii</b>
<b><i>ABSTRACT</i></b>	<b>viii</b>
<b>DAFTAR ISI</b>	<b>ix</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b>	<b>xiv</b>
<b>DAFTAR TABEL</b>	<b>xv</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b>	<b>xv</b>
<b>BAB I. PENDAHULUAN</b>	
1.1. Latar Belakang Penelitian	1
1.2. Identifikasi Masalah	3
1.3. Maksud dan Tujuan Penelitian	3
1.4. Kegunaan Penelitian	3
<b>BAB II. KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN, DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS</b>	
2.1. Kajian Pustaka	5
2.1.1. Audit	5
2.1.2. Pengertian Audit	5
2.1.3. Jenis-jenis Audit	7
2.1.4. Tujuan Audit	10

2.1.5. Tahap-tahap Audit	14
2.1.6. Risiko Audit	15
2.1.6.1. Pengertian Risiko Audit	15
2.1.6.2. Jenis-jenis Risiko	15
2.2. Efektivitas dan Efisiensi	16
2.2.1. Pengertian Efektivitas dan Efisiensi	16
2.2.2. Efektivitas Penjualan	18
2.2.3. Ukuran Efektivitas	19
2.3. Pengendalian Intern	19
2.3.1. Pengertian Pengendalian Intern	19
2.3.2. Tujuan Pengendalian Intern	21
2.3.3 Komponen Pengendalian Intern	23
2.3.3.1. <i>Control Environment</i> (Lingkungan Pengendalian)	23
2.3.3.2. <i>Risk Assessment</i> (Penaksiran Resiko)	26
2.3.3.3. <i>Control Activities</i> (Aktivitas Pengendalian)	26
2.3.3.4. <i>Information and Communication</i> (Informasi dan Komunikasi)	29
2.3.3.5. <i>Monitoring</i> (Pemantauan)	29
2.3.4. Keterbatasan Pengendalian Intern	30
2.3.5 Tujuan Evaluasi Pengendalian Intern	32
2.4. Penjualan	33
2.4.1. Pengertian Penjualan	33
2.4.2. Tujuan Penjualan	34
2.4.3. Fungsi-fungsi Penjualan	35

2.4.4. Kebijakan Penjualan	38
2.4.5. Klasifikasi Penjualan	39
2.4.6. Prosedur Penjualan	40
2.4.7. Dokumen dan Catatan yang Terlibat Dalam Penjualan	41
2.4.8. Kebijakan Penjualan	43
2.5. Pengendalian Intern Penjualan	43
2.5.1. Tujuan Pengendalian Intern Penjualan	47
2.5.2. Kondisi Pengendalian Intern Penjualan	47
2.6. Peranan Audit Intern dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Intern Penjualan	48
2.7. Kerangka Pemikiran	50

### **BAB III. METODE PENELITIAN**

3.1. Objek Penelitian	55
3.1.1. Sejarah Perusahaan	55
3.1.2. Struktur Organisasi Perusahaan	56
3.1.3. Uraian Tugas	57
3.2. Metodologi Penelitian	64
3.2.1. Indikator	65
3.3. Teknik Pengumpulan Data	67
3.4. Analisa Pengujian Hipotesis	68

### **BAB IV. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

4.1. Ruang Lingkup dan Tujuan Pembahasan	72
--	----

4.2. Sistem dan Prosedur Penjualan dan Penerimaan Kas	72
4.2.1. Sistem Penjualan Pusat ke Cabang	72
4.2.2. Sistem Penjualan Cabang ke Toko atau Pelanggan	73
4.2.3. Prosedur Penjualan	74
4.2.4. Prosedur Pengiriman Barang	75
4.2.5. Prosedur Penagihan Piutang	76
4.2.6. Prosedur Penerimaan Kas	77
4.2.7. Prosedur Retur Penjualan	78
4.3. Pengendalian Intern pada PT. Liga Jaya	79
4.3.1. Pemahaman Intern atas Lingkungan Pengendalian ( <i>Control Environment</i> )	79
4.3.1.1. Integritas dan Nilai Etika	80
4.3.1.2. Komitmen terhadap Kompetensi	81
4.3.1.3. Partisipasi Dewan Direksi dan Komite Audit	81
4.3.1.4. Filosofi dan Gaya Operasi Manajemen	83
4.3.1.5. Struktur Organisasi	84
4.3.1.6. Pelimpahan Wewenang dan Tanggung Jawab	85
4.3.1.7. Kebijakan dan Praktek Sumber Daya Manusia (Prosedur Kepegawaian)	86
4.3.2. Penetapan Resiko Manajemen ( <i>Management Risk Assessment</i> )	87
4.3.3. Informasi Akuntansi dan Sistem Komunikasi ( <i>Accounting Information and Communication System</i> )	89
4.3.4 Aktivitas Pengendalian ( <i>Control Activities</i> )	90
4.3.4.1. Pemisahan Tugas atau Kewajiban yang Memadai	91

4.3.4.2. Otorisasi yang Pantas atas Transaksi dan Aktivitas	92
4.3.4.3. Dokumentasi dan Catatan yang Memadai	92
4.3.4.4. Pengendalian Fisik Atas Aktiva dan Catatan	93
4.3.3.5. Pemeriksaan Independen Atas Kinerja	94
4.3.5. Pemantauan ( <i>Monitoring</i> )	95
4.4. Pelaksanaan Audit Intern atas Pengendalian Intern Penjualan	95
4.5. Peranan Audit Intern dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Penjualan	97
4.6. Pengujian Hipotesis	97

## **BAB V. KESIMPULAN DAN SARAN**

5.1. Kesimpulan	103
5.2. Saran	104

## **DAFTAR PUSTAKA**

## **LAMPIRAN**

### **DAFTAR RIWAYAT HIDUP PENULIS (*CURRICULUM VITAE*)**

## **DAFTAR LAMPIRAN**

Lampiran A Struktur Organisasi

Lampiran B Daftar Kuesioner

Lampiran C Tabel Distribusi Student's t

Lampiran D Nota Pesanan

Lampiran E Surat Jalan

Lampiran F Invoice

Lampiran G Nota Retur

Lampiran H Kontra Bon

## **DAFTAR TABEL**

	Halaman
Tabel 1      Kerangka Pemikiran.....	65
Tabel 2      Hasil Kuesioner.....	99