

ABSTRACT

THE ROLE OF INTERNAL AUDITOR IN SUSTAINING THE EFFECTIVENESS OF INTERNAL SALES CONTROL

There are many activities run in a company. One of them is purchasing which plays important role in a company's live. In running purchasing, cannot be denied that there are many obstacles to face, whether various kinds of checking and control for sales or even a company which hasn't used computerized system thoroughly. The complexity of purchasing in company urges a good internal control, especially in running purchasing so it can run effectively. Therefore, to handle the obstacles which may distort purchasing needs an internal control. A proper internal auditor's role could sustain internal sales control in a company.

The aforementioned explanation becomes foundation for writer's study which investigated internal sales control applied by a company and the role of internal auditor in sustaining the effectiveness of internal sales control. The study is conducted in PT Kencana Berlian Makmur Yamaha, located in Bandung Jawa Barat, which runs in automotive industry and produces vehicle.

Research method that applied in this study is descriptive analysis, that is: the writer gathered all the data from many sources and finally described the data. Study case approach applied since the research was only conducted at PT Kencana Berlian Makmur Yamaha which runs at automotive industry.

Based on the research, the hypothesis that has been proposed is accepted. From the questioner answers result obtained: $r_s = 0.9176$, $KD = 84.2\%$ and $t = 7.2997$. It can be concluded from the result that internal auditor plays important role in sales control. But there are some weaknesses in the company: there is no flow chart in sales process and there are no job desks in the company. To handle the problems, flowchart system in sales procedure might be applied by the company and Brand Manager is not supposed to work as an internal auditor as well. To be more effective, internal auditor position should be given to independent and competent people.

ABSTRAK

Peranan Auditor Internal Dalam Menunjang Efektivitas

Pengendalian Internal Penjualan

Perusahaan melakukan berbagai kegiatan didalam perusahaan, salah satunya merupakan kegiatan penjualan yang berperan sangat besar bagi kelangsungan hidup perusahaan. Dalam pelaksanaan penjualan tidak dapat dipungkiri kita menghadapi kendala- kendala baik berupa banyaknya jenis pemeriksaan dan pengendalian untuk penjualan lebih-lebih perusahaan belum menggunakan sistem komputerisasi secara penuh. Kompleksnya penjualan suatu perusahaan memerlukan pengendalian internal yang baik khususnya dalam melakukan aktivitas penjualan agar proses penjualan berjalan dengan efektif. Untuk itu pengendalian internal diperlukan perusahaan untuk mengatasi kendala- kendala yang dapat menyebabkan kegiatan penjualan terganggu. Peranan audit internal yang memadai dapat menunjang pengendalian internal penjualan.

Uraian diatas dijadikan landasan bagi penulis yang menginvestigasi tentang pengendalian internal penjualan yang ditetapkan oleh perusahaan serta peranan audit internal dalam menunjang efektivitas pengendalian internal penjualan. Penelitian dilakukan di PT Kencana Berlian Makmur Yamaha bergerak di dalam bidang industri otomotif memproduksi kendaraan bermotor, berlokasi di Bandung, Jawa Barat.

Metode penelitian yang digunakan adalah penelitian deskriptif analitis, yaitu mengumpulkan data untuk disajikan kembali. Pendekatan studi kasus dilakukan karena studi ini dilakukan hanya di PT Kencana Berlian Makmur yang bergerak di dalam bidang industri otomotif.

Berdasarkan hasil penelitian maka hipotesis penelitian yang diajukan dapat diterima. Dari hasil tersebut dapat disimpulkan skor jawaban kuesioner didapat $r_s = 0,9176$, KD = 84,2% serta uji- t sebesar 7,2997 yang menunjukkan bahwa audit internal sangat berperan terhadap pengendalian internal telah efektif. Namun masih ada kelemahan- kelemahan di perusahaan yaitu tidak adanya flowchart pada proses penjualan dan pemisahan tugas yang baik. Untuk mengatasi masalah tersebut sistem flowchart pada prosedur penjualan harap dilakukan oleh perusahaan dan Sebaiknya *Branch Manager* tidak merangkap tugas sebagai Internal Auditor. Tugas internal Auditor sebaiknya diberikan kepada orang yang independen dan berkompeten agar lebih efektif.

Kata kunci : auditor internal dan pengendalian internal

DAFTAR ISI

Halaman

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	iii
KATA PENGANTAR	iv
ABSTRACT	v
ABSTRAK	vi
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR GAMBAR	viii
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR LAMPIRAN.....	x

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian	1
1.2 Identifikasi Masalah	4
1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian.....	4
1.4 Kegunaan Penelitian	5

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Kajian Pustaka.....	6
2.2 Kerangka Pemikiran.....	7

2.3 Auditor Internal.....	13
2.3.1 Pengertian Auditor Internal.....	14
2.3.2 Tujuan dan dan Ruang Lingkup Audit Internal	17
2.3.3 Wewenang dan Tanggung Jawab Audit Internal	18
2.3.4 Kualifikasi Audit Internal yang Memadai.....	20
2.3.5 Program Audit Internal	23
2.3.6 Pelaksanaan Proram Audit Internal.....	25
2.3.7 Laporan Hasil Audit.....	29
2.3.8 Tindak Lanjut Audit Internal.....	30
2.4 Efektivitas	31
2.4.1 Pengertian Efektivitas	31
2.4.2 Efektivitas Penjualan.....	32
2.5 Penjualan.....	34
2.5.1 Pengertian Penjualan.....	34
2.5.2 Tujuan Penjualan.....	35
2.5.3 Klasifikasi Penjualan.....	36
2.5.4 Prosedur Penjualan.....	38
2.5.5 Penjualan dapat Ditingkatkan dengan pengendalian internal	41
2.5.6 Tujuan Pengendalian Internal penjualan.....	42
2.5.7 Syarat- syarat Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan.....	45
2.6 Auditor Internal Penjualan	46
2.7 Peranan Audit Internal dalam Menunjang Efektivitas Penjualan	47

BAB III OBJEK DAN METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Objek Penelitian	50
3.2 Metodologi Penelitian	50
3.2.1 Teknik Pengumpulan Data	50
3.2.2 Operasionalisasi Variabel	52
3.2.3 Indikator dan Skala Pengukuran	52
3.2.4 Teknik Pengembangan Instrumen	55
3.2.5 Uji Validitas dan Reabilitas	59
3.2.6 Analisis Korelasi Rank Spearman	61
3.2.7 Pengujian Hipotesis	64

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil Penelitian	65
4.1.1 Sejarah Singkat Perusahaan	65
4.1.2 Struktur Organisasi dan Uraian Tugas	67
4.1.3 Aktivitas Perusahaan	69
4.1.4 Pelaksanaan Penjualan pada PT. Kencana Berlian Makmur	70
4.1.5 Penjualan Tunai	70
4.1.6 Penjualan Kredit	71
4.1.7 Application For Invoice	72
4.1.8 Faktur Yamaha Motor	73
4.1.9 Syarat Pengajuan STNK dan BPKB	73

4.1.10 Faktur Jual	74
4.1.11 Prosedur Pengiriman Kendaraan.....	74
4.2 Pelaksanaan Audit Internal Penjualan pada PT Kencana Berlian	75
4.2.1 Program Audit Internal	77
4.2.2 Pelaksanaan Audit internal Penjualan.....	77
4.2.3 Laporan Hasil Audit Internal	78
4.2.4 Pemantauan Tindak Lanjut	79
4.3 Pelaksanaan Pengendalian Internal Penjualan PT Kencana Berlian.....	80
4.3.1 Lingkungan Pengendalian.....	80
4.3.2 Penaksiran Resiko	84
4.3.3 Informasi dan Komunikasi.....	85
4.3.4 Aktivitas Pengendalian	86
4.3.5 Pemantauan Tindak Lanjut	87
4.4 Tujuan Pengendalian Internal Penjualan PT Kencana Berlian	88
4.5 Pembahasan.....	90
4.5.1 Hasil Pengujian Kualitas Data	90
4.5.2 Pengujian Validitas	91
4.5.3 Pengujian Reabilitas.....	96
4.6 Pengujian Hipotesis.....	102
4.7 Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan PT Kencana Berlian	108
4.8 Peranan Audit Internal dalam Meningkatkan Efektivitas Pengendalian internal penjualan	111

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan	114
5.2 Saran.....	119

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Riwayat Hidup Penulis

Lampiran 2 : Berita Bimbingan Acara

Lampiran 3 : Struktur Organisasi PT. Kencana Berlian Makmur Yamaha

Lampiran 4 : Surat Pemesanan Kendaraan

Lampiran 5 : Surat Permohonan Mengadakan Penelitian

Lampiran 6 : Penelitian Untuk Penyusunan Skripsi