

ABSTRAK

Pada dasarnya tujuan utama perusahaan pada umumnya adalah *profit oriented*, maka perusahaan harus memiliki kemampuan dan kecermatan atas fungsi penjualan. Aktivitas penjualan yang menjadi tulang punggung perlu dikendalikan karena dari transaksi penjualan perusahaan tersebut perusahaan akan mendapatkan pendapatan. Pengendalian penjualan memerlukan laporan yang menganalisis aktivitas penjualan yang mengungkapkan perkembangan yang tidak diinginkan dan memerlukan tindakan koreksi, maka diperlukan suatu bagian yang independen yang melaksanakan audit intern di dalam perusahaan. Dalam kedudukan yang tidak terlibat langsung dengan aktivitas operasional, audit intern dapat menilai semua aktivitas perusahaan, juga memberikan batuan dalam memberikan informasi yang benar dan objektif menyangkut keakuratan data penjualan yang akan dijadikan dasar bagi pengambilan keputusan.

Berdasarkan pemikiran tersebut, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian di PD X yang bergerak di bidang electric home appliances yang tidak secara langsung menjual barang kepada pembeli, tetapi melalui perdagangan perantara. Perantara tersebut adalah toko eceran yang menjual barang langsung kepada konsumen akhir. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana peranan Audit intern dalam menunjang peningkatan pengendalian intern penjualan. Adapun hipotesis yang diajukan penulis adalah Audit intern yang memadai dapat meningkatkan efektivitas pengendalian intern penjualan.

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif analisis dengan pendekatan studi kasus. Metode pengumpulan data yang dilakukan penulis adalah penelitian lapangan (*Field Research*) yang terdiri dari observasi, wawancara, dan menyebarkan kuesioner, dan juga penelitian kepustakaan (*Library Research*).

Dari hasil pengujian penelitian mengenai peranan pemeriksaan intern sebagai alat bantu untuk meningkatkan efektivitas pengendalian intern penjualan pada PD X ternyata cukup berperan dan dari hasil maka diperoleh hasil sebagai berikut, angka 90% untuk variabel independen yaitu pemeriksaan intern dan angka 82%

untuk variabel dependen yaitu pengendalian intern penjualan. Maka penulis berkesimpulan bahwa pemeriksaan intern yang dijalankan di dalam perusahaan sangat memadai atau sangat berperan dalam rangka meningkatkan efektivitas pengendalian intern penjualan .

DAFTAR ISI	
ABSTRAKSI	
KATA PENGANTAR	
DAFTAR ISI	
DAFTAR LAMPIRAN	
	Halaman
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Penelitian	1
1.2 Identifikasi Masalah	3
1.3 Tujuan Penelitian.....	3
1.4 Kegunaan Penelitian.....	4
1.5 Rerangka Pemikiran.....	4
1.6 Metode Penelitian.....	6
1.7 Lokasi Penelitian dan Waktu Penelitian.....	7
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Audit.....	8
2.1.1 Pengertian Audit.....	8
2.1.2 Jenis-jenis Audit.....	9
2.2 Pengendalian Intern.....	10
2.2.1 Pengertian Pengendalian Intern.....	11
2.2.2 Tujuan Utama Pengendalian Intern.....	13
2.2.3 Komponen Pengendalian Intern.....	14
2.2.4 Unsur-unsur Pengendalian Intern.....	20

2.2.5	Kegiatan Pemahaman Pengendalian.....	23
2.2.6	Keterbatasan Pengendalian Intern.....	26
2.3	Pengendalian Intern atas Penjualan.....	28
2.3.1	Pengertian Penjualan.....	31
2.3.2	Klasifikasi Transaksi Penjualan.....	33
2.3.3	Tugas Pokok Penjualan.....	34
2.3.4	Prosedur Penjualan.....	35
2.3.5	Prinsip Pengendalian Intern Penjualan.....	38
2.3.6	Dokumen-dokumen yang Digunakan.....	39
2.3.7	Kebijakan Penjualan.....	40

BAB III OBJEK PENELITIAN DAN METODE PENELITIAN

3.1	Objek Penelitian.....	41
3.1.1	Sejarah Singkat Perusahaan.....	41
3.1.2	Struktur Organisasi dan Uraian Tugas.....	42
3.2	Metode Penelitian.....	45
3.2.1	Teknik Pengumpulan Data.....	46
3.2.2	Operasionalisasi Variabel.....	47
3.2.3	Rancangan Analisis Hipotesis.....	48
3.2.4	Penarikan Kesimpulan.....	49

BAB IV HASIL PENELITIAN

4.1	Kegiatan Usaha.....	50
4.2	Pelaksanaan Atas Pengendalian Intern Penjualan.....	50
4.3	Prosedur Penjualan Pada PD X.....	52

4.4	Pembahasan.....	53
4.4.1	Pembahasan Pengendalian Intern Penjualan.....	53
4.4.2	Pelaksanaan Unsur-unsur Pengendalian Intern Penjualan.....	.55
4.4.3	Prosedur Penjualan.....	66
4.4.4	Pelaksanaan Pengendalian Intern atas Penjualan dalam Meningkatkan Efektivitas.....	66
4.4.5	Pelaksanaan Sistem Pengendalian Intern atas Penjualan dalam Meningkatkan Efektivitas.....	67
4.5	Peranan Audit Intern Dalam Menunjang Efektivitas Proses Penjualan	68
4.6	Pengujian Hipotesis.....	71
4.6.1	Analisis Deskriptif.....	71
4.6.2	Analisis Statistik.....	74
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN		
5.1	Kesimpulan.....	92
5.2	Saran.....	95
DAFTAR PUSTAKA		
LAMPIRAN		