

ABSTRAK

Untuk beberapa jenis perusahaan, efektivitas atas penjualan menjadi faktor yang penting untuk dikendalikan. Dengan kinerja yang baik perusahaan dapat meningkatkan kualitas barang atau jasanya untuk memperkecil biaya produksi atau harga jual produknya. Peningkatan tersebut mampu menarik perhatian para konsumen dan mampu memberikan nilai lebih pada perusahaan untuk dapat menghasilkan laba. Perusahaan dapat memiliki kinerja yang baik apabila ia mampu menggunakan alat-alat, metode, pekerja, keahlian, dan hak istimewa yang dimilikinya dengan cara seefektif mungkin. Oleh karena itu dibutuhkanlah pengauditan internal atas penjualan.

Pengauditan internal merupakan kegiatan penilaian bebas, dipersiapkan dalam organisasi sebagai suatu jasa terhadap organisasi. Kegiatan audit internal adalah memeriksa dan menilai efektivitas dan kecukupan dari sistem pengendalian internal yang ada dalam organisasi. Alasan diadakan audit dalam organisasi untuk memperbaiki kinerja. Tanpa fungsi audit internal, dewan direksi atau pimpinan unit tidak memiliki sumber informasi internal mengenai kinerja organisasi.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah pengauditan internal yang diterapkan oleh perusahaan telah memadai, untuk mengetahui apakah pengendalian intern yang dilakukan oleh manajer perusahaan atas penjualan telah dilaksanakan secara efektif, untuk mengetahui bagaimana peranan pengauditan internal yang memadai dalam meningkatkan efektivitas pengendalian intern atas penjualan.

Objek penelitian dalam skripsi ini adalah PT Alenatex yang berlokasi di jalan Mohammad Toha No 147 KM 6,1 Bandung.

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian adalah metode deskriptif analisis dengan pendekatan studi kasus dan analisis statistik. Dua variabel yang diuji adalah pengauditan internal (*Independent Variable*) dengan efektivitas atas penjualan (*Dependent Variable*). Penulis mencoba menyusun, mengolah, menganalisis serta menginterpretasikan fakta yang didapat untuk menjawab dan mengetahui bagaimana kegunaan hasil pekerjaan internal auditor untuk meningkatkan efektivitas atas penjualan. Pengumpulan data dilakukan dengan kuesioner, wawancara dan observasi.

Hipotesis yang digunakan adalah: “Audit internal berperan secara signifikan dalam meningkatkan efektivitas penjualan”

Hasil dari pengujian statistik dengan uji korelasi spearman yang dilakukan atas 30 responden didapat nilai korelasi sebesar 0,760 dan nilai signifikan yang didapat melalui hasil SPSS sebesar 0,000, maka kita dapat menolak H_0 karena nilai signifikansi $< \alpha$ ($\alpha = 0,05$). Hal ini menyatakan bahwa korelasi antara pengauditan internal dengan efektivitas penjualan memiliki hubungan yang cukup erat.

Dari hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa pengauditan internal secara signifikan berperan atas peningkatan efektivitas penjualan.

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
----------------------	---

KATA PENGANTAR	ii
-----------------------------	----

DAFTAR ISI	vi
-------------------------	----

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
1.5 Rerangka Pemikiran	6
1.6 Metode Penelitian.....	8
1.6.1 Pengumpulan Data.....	9
1.6.2 Alat Uji.....	10
1.7 Lokasi dan Waktu Penelitian.....	12

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Pengertian Auditing.....	13
2.2 Pengauditan Internal.....	14
2.2.1 Pengertian Pengauditan Internal.....	14
2.2.2 Tujuan dan Ruang Lingkup Audit Internal.....	15

2.2.3	Fungsi dan Tanggung Jawab Internal.....	19
2.2.4	Kriteria Audit Internal yang Memadai.....	20
2.2.4.1	Obyektivitas Audit Internal.....	20
2.2.4.2	Kompetensi Audit Internal.....	22
2.2.5	Program Audit Internal.....	22
2.2.6	Pelaksanaan Audit Internal.....	24
2.2.7	Laporan dan Tindak Lanjut Audit.....	25
2.3	Pengertian Efektivitas.....	26
2.4	Pengendalian Internal.....	27
2.4.1	Pengertian Pengendalian Internal.....	27
2.4.2	Unsur-unsur Pengendalian Internal.....	27
2.4.3	Tujuan Pengendalian Internal.....	34
2.4.4	Keterbatasan Pengendalian Internal.....	35
2.5	Penjualan.....	37
2.5.1	Pengertian Penjualan.....	37
2.5.2	Tujuan Penjualan.....	39
2.5.3	Kebijakan Penjualan.....	40
2.5.4	Prosedur Penjualan.....	40
2.5.5	Pengendalian Internal Penjualan.....	48
2.6	Peranan Pengauditan Internal dalam Meningkatkan Efektivitas Pengendalian Intern atas Penjualan.....	51

BAB III OBYEK DAN METODE PENELITIAN

3.1 Obyek Penelitian.....	54
2.1.1 Sejarah Singkat Perusahaan.....	54
2.1.2 Struktur Organisasi Perusahaan.....	56
3.2 Metode Penelitian.....	66
3.2.1 Metode yang Digunakan.....	66
3.2.2 Teknik Pengumpulan Data.....	66
3.2.3 Penetapan Variabel Penelitian.....	68
3.2.4 Analisa Pengujian Hipotesa.....	69
3.3 Simpulan.....	71

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Kegiatan Penjualan Pada PT Alenatex.....	72
4.2 Dokumen-dokumen Pendukung dalam Siklus Penjualan.....	74
4.3 Prosedur atas Penjualan.....	75
4.3.1 Prosedur Penerimaan Pesanan.....	76
4.3.2 Prosedur Pengiriman Barang.....	78
4.4 Pengauditan Internal atas Penjualan.....	81
4.4.1 Independensi dan Kompetensi Pengauditan Internal.....	81
4.4.2 Program Pengauditan Internal.....	82
4.4.3 Pelaksanaan Audit Internal.....	85

4.4.4	Laporan Hasil Audit Internal.....	85
4.4.5	Tindak Lanjut atas Saran dan Rekomendasi.....	85
4.5	Peranan Pengauditan Internal dalam Meningkatkan Efektivitas Pengendalian Intern atas Penjualan.....	86
4.6	Pengujian Hipotesis.....	89
4.6.1	Analisis Statistik.....	89

BAB V SIMPULAN DAN SARAN

5.1	Simpulan.....	95
5.2	Saran.....	97

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN