

ABSTRAK

PERANAN PEMERIKSAAN INTERN DALAM MENUNJANG KEEFEKTIFAN PENGENDALIAN INTERN PENJUALAN PADA PT EXPAND SEMESTA JAYA

Aktivitas penjualan memegang peranan penting dalam mempertahankan kontinuitas perusahaan. Oleh karena itu aktivitas penjualan harus dilaksanakan dan dikendalikan sebaik mungkin agar tujuan dapat tercapai dengan baik. Hambatan pengendalian intern penjualan pada PT Expand Semesta Jaya yaitu auditor intern kesulitan dalam memantau aktivitas penjualan karena banyaknya daerah pemasaran.

Sebagai alat bantu manajemen dalam mengendalikan perusahaan guna mencapai tujuan pengendalian intern yang secara teratur dan kontinyu harus selalu dievaluasi supaya tetap efektif dan berfungsi sesuai dengan harapan manajemen. Tetapi dengan berkembangnya perusahaan maka aktivitas perusahaan akan semakin kompleks, maka kemampuan manajemen pun akan terbatas ini mengakibatkan manajemen tidak dapat melaksanakan fungsi pengawasan seperti sebelumnya, maka manajemen perlu memperbantukan satu orang atau lebih untuk bertanggung jawab khusus tentang hal tersebut, yang mana orang-orang ini lebih dikenal dengan sebutan auditor intern. Seberapa besar peranan pemeriksaan intern dalam menunjang efektivitas pengendalian intern penjualan di dalam perusahaan.

Dalam melakukan penelitian pada PT. Expand Semesta Jaya, digunakan metode deskriptif analitis dan studi kasus. Pengumpulan data primer dengan mewawancarai langsung dengan pihak yang berwenang, observasi dan pembagian kuesioner. Sedangkan pengumpulan data sekunder diperoleh melalui studi kepustakaan yang berhubungan dengan masalah yang diteliti

Skripsi ini membahas bagaimana peranan auditor intern tersebut sebagai alat bantu manajemen dalam mengusahakan pengendalian intern yang efektif atas penjualan, dimana hipotesis yang penulis ajukan adalah :

“ Ho: Peranan pemeriksaan intern tidak berpengaruh terhadap keefektifan pengendalian intern penjualan.

Hi: Peranan pemeriksaan intern berpengaruh terhadap keefektifan pengendalian intern penjualan.”

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang dikemukakan, penulis menarik kesimpulan bahwa pemeriksaan intern cukup berperan terhadap keefektifan pengendalian intern penjualan, sesuai dengan hasil uji statistik dimana didapat korelasi sebesar 78,3%, koefisien determinasi sebesar 61,40% dan t hitung sebesar 6,660 lebih besar dari t tabel 1,701. Faktor yang mendukung hipotesis ini yaitu adanya pemeriksaan intern yang memadai, adanya program audit, adanya kompetensi auditor. Pengendalian intern penjualan efektif karena adanya tujuan umum dan tujuan khusus dari pengendalian intern penjualan. Penulis menyarankan agar perusahaan melakukan audit tiga bulan sekali dan merekrut karyawan untuk mengatur penyimpanan barang digudang dan mengontrol barang agar tidak ada barang yang rusak.

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI	iv
DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR LAMPIRAN	ix
 BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Penelitian	1
1.2 Identifikasi Masalah	4
1.3 Tujuan Penelitian	4
1.4 Kegunaan Penelitian	5
1.5 Kerangka Pemikiran	5
1.6 Metode Penelitian	10
1.7 Lokasi dan Waktu Penelitian	11
 BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Konsep Tentang Peranan.....	12
2.2 Pemeriksaan Intern	12
2.2.1 Pengertian Pemeriksaan Intern	13
2.2.2 Tujuan dan Ruang Lingkup Pemeriksaan Intern.....	16
2.2.3 Independensi	20
2.2.4 Pelaksanaan KegiatanAudit Intern	23

2.2.4.1	Program Audit	23
2.2.4.2	Pengujian dan Pengevaluasian Informasi ..	25
2.2.4.3	Laporan Hasil Audit	25
2.2.4.4	Tindak Lanjut Hasil Pemeriksaan Intern....	27
2.3	Pengendalian Intern	28
2.3.1	Pengertian Pengendalian Intern.....	28
2.3.2	Tujuan dan PentingnyaPengendalian Intern	29
2.3.2	Komponen Pengendalian Intern.....	30
2.3.3	Keterbatasan Pengendalian Intern.....	34
2.4	Penjualan	36
2.4.1	Pengertian Penjualan	36
2.4.2	Tujuan Penjualan.....	38
2.4.3	Kebijaksanaan Penjualan	39
2.5	Pengendalian Intern Penjualan	40
2.6	Efektivitas Pengendalian Interen Penjualan	43
2.6.1	Pengertian Efektivitas	44
2.6.2	Efektivitas Pengendalian Intern Penjualan	45
2.7	Peranan Pemeriksaan Intern Dalam Menunjang	
	Keefektifan Pengendalaian Intern Penjualan	47

BAB III OBJEK DAN METODE PENELITIAN

3.1	Objek Penelitian	50
3.2	Metode Penelitian	50
3.2.1	Pengumpulan Data	50
3.2.2	Teknik Pengembangan Instrumen	52
3.2.3	Operasionalisasi Variabel	54
3.2.4	Penentuan Populasi dan Sampel.....	57
3.2.5	Teknik Pengujian Hipotesis	62
3.2.5.1	Penetapan Hipotesis	63
3.2.5.2	Uji Statistik.....	63
3.2.5.3	Penetapan Signifikansi	64
3.2.5.4	Penetapan Kriteria Penerimaan atau Penolakan	65

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1	Hasil Penelitian	66
4.1.1	Sejarah Singkat Perusahaan Dan Gambaran Umum Kegiatan Perusahaan	66
4.1.2	Struktur Organisasi Perusahaan	67
4.1.3	Organisasi Intern Bagian Penjualan	74
4.1.4	Kualifikasi Auditor Intern.....	75
4.1.4.1	Independensi Auditor Intern.....	75
4.1.4.2	Kemampuan Profesional	75

4.1.3	Organisasi Intern Bagian Penjualan	74
4.1.4	Kualifikasi Auditor Intern.....	75
4.1.4.1	Independensi Auditor Intern.....	75
4.1.4.2	Kemampuan Profesional	75
4.1.4.3	Program Pemeriksaan	76
4.1.4.4	Lingkup Pekerjaan	77
4.1.5	Pelaksanaan Kegiatan Pengendalian Intern	
	Penjualan.....	77
4.1.5.1	Perencanaan Pemeriksaan.....	78
4.1.5.2	Pengujian dan Pengevaluasian	
	Informasi.....	79
4.1.5.3	Laporan Hasil Pemeriksaan.....	80
4.1.5.4	Tindak Lanjut Hasil Pemeriksaan	
	Intern.....	81
4.1.6	Penerapan Pemeriksaan Intern Penjualan.....	82
4.1.6.1	Kebijakan Penjualan.....	86
4.1.6.2	Prosedur Penjualan dan	
	Pengiriman Barang	90
4.1.6.3	Prosedur Retur Penjualan.....	92
4.1.7	Efektivitas Pengendalian Intern Penjualan	94
4.1.7.1	Unsur-Unsur Pengendalian Intern	94

4.1.7.2	Tujuan Umum Pengendalian Intern	102
4.1.7.3	Tujuan Khusus Pengendalian Intern	104
4.1.8	Peranan Pemeriksaan Intern Dalam Menunjang Keefektifan Pengendalian Intern Penjualan	104
4.1.9	Pengujian Hipotesis	109
4.1.9.1	Analisis Deskriptif Kualitatif	109
4.1.9.2	Analisis Statistik	111

BAB V SIMPULAN DAN SARAN

5.1	Simpulan	118
5.2	Saran	122

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

No	Uraian	Halaman
3.1	Operasionalisasi variabel	55
3.2	Komposisi anggota populasi	58
3.3	Daftar populasi dan sampel	62
4.1	Anggaran realisasi penjualan tahun 2003	87
4.2	Anggaran realisasi penjualan tahun 2004	88
4.3	Anggaran realisasi penjualan tahun 2005	89
4.4	Jawaban kuesioner	113
4.5	Pedoman untuk memberikan interpretasi terhadap koefisien korelasi	115

DAFTAR LAMPIRAN

No	Uraian	Halaman
1	Struktur organisasi PT Expand Semesta Jaya	1
2	Kuesioner pemeriksaan intern yang memadai	4
3	Kuesioner pengendalian intern penjualan	8
4	Tabel jawaban kuesioner pemeriksaan intern yang memadai	15
5	Tabel jawaban kuesioner pengendalian intern penjualan	16
6	Prosedur pengiriman dan penjualan	17
7	Prosedur retur penjualan	18
8	Faktur penjualan	19
9	Surat survei	20
10	Kartu bimbingan	21