

ABSTRAK

Penjualan dianggap menjadi faktor internal yang terpenting bagi suatu perusahaan untuk mencapai tujuannya secara optimal yaitu meningkatkan pendapatan perusahaan yang selanjutnya akan mendapatkan laba dari hasil pendapatan tersebut. Serta untuk membantu pihak manajemen dalam mengawasi serta menilai efektivitas pengendalian internal penjualan maka diperlukan staf pemeriksa yaitu Internal Auditing, namun pada kenyataannya pengendalian intern penjualan pada PT Frisian Flag Indonesia Cabang Bandung, masih belum efektif disebabkan karena belum adanya struktur organisasi Internal Auditing pada Kantor Cabang karena Internal Auditing berada di Kantor Pusat Jakarta, adanya perangkapan fungsi dari *Sales Administration* dengan Bagian *Incasso*.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui besarnya pengaruh dari Internal Auditing terhadap Efektivitas Pengendalian Intern Penjualan pada Perusahaan. Metode Penelitian yang digunakan penulis adalah dengan menggunakan *simple regression method*, korelasi Pearson dan uji t

Hasil penelitian besarnya korelasi antara Internal Auditing dengan Pengendalian Intern Penjualan yang dilakukan terhadap 30 responden memiliki nilai korelasi positif (searah) sebesar 0,780 dan besarnya korelasi (r^2) = 0,6084, artinya korelasi cukup kuat. Dari nilai uji t diperoleh nilai t hitung 6.595 sedangkan nilai t table 2.048, pada tingkat keyakinan 95 % atau $\alpha = 0.05$ maka t hitung > t table atau $6.595 > 2.048$. Berdasarkan perhitungan tersebut, maka H_0 ditolak dan H_a diterima berarti Internal Auditing mempunyai pengaruh positif terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan

Maka dapat ditarik kesimpulan bahwa Internal Auditing yang dilakukan secara memadai cukup berpengaruh terhadap efektivitas pengendalian internal penjualan. Berikut adalah faktor-faktor yang menunjang kesimpulan tersebut adalah adanya independensi, kompetensi, program Internal Auditing, Pelaksanaan Internal Auditing, Pelaporan Hasil Pemeriksaan, Proses Tindak Lanjut terhadap hasil pemeriksaan, Lingkungan Pengendalian, Penilaian terhadap Resiko, Aktivitas Pengendalian, Informasi dan Komunikasi, Pemantauan.

Selanjutnya untuk mengatasi kelemahan Pengendalian Intern Penjualan maka penulis menyarankan status organisasi Internal Auditing sebaiknya berada langsung dibawah *Sales Manager*, adanya pemisahan fungsi tugas antara *Sales Administration* dengan Bagian *Incasso*, segera dibentuk staf *Internal Audit* khusus didalam organisasinya, *Internal Audit* sebaiknya melakukan pemeriksaan secara rutin, Persediaan produk yang akan dijual oleh perusahaan dilakukan lebih efektif lagi.

DAFTAR ISI

	Halaman
ABSTRAK.....	i
KATA PENGANTAR.....	ii
DAFTAR ISI.....	v
DAFTAR TABEL.....	ix
DAFTAR GAMBAR.....	xi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xii

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian.....	1
1.2 Identifikasi Masalah.....	5
1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian.....	5
1.4 Kegunaan Penelitian.....	6
1.5 Kerangka Pemikiran dan Hipotesis.....	7
1.6 Metode Penelitian.....	14
1.7 Lokasi dan Waktu Penelitian.....	15

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Pengertian Pengaruh.....	16
2.2 Pengendalian Internal.....	16
2.2.1 Pengertian Pengendalian Internal.....	17
2.2.2 Tujuan Pengendalian Internal.....	19
2.2.3 Unsur-unsur Pengendalian Internal.....	21
2.2.4 Keterbatasan Pengendalian Internal.....	28
2.3 Pengertian Efektivitas.....	29
2.4 Auditing.....	30
2.4.1 Tujuan Audit.....	31
2.4.2 Jenis Audit.....	32
2.5 Internal Auditing.....	33

2.5.1	Pengertian Internal Auditing	34
2.5.2	Karakteristik Internal Auditing.....	36
2.5.3	Tujuan dan Ruang Lingkup Internal Auditing.....	37
2.5.4	Fungsi Internal Auditing.....	40
2.5.5	Kualifikasi Internal Auditing yang memadai.....	42
2.5.6	Independensi Internal Auditing.....	44
2.5.7	Kompetensi Internal Auditing.....	45
2.5.8	Pelaksanaan Internal Auditing.....	45
2.5.9	Tanggung Jawab dan Wewenang Internal Auditing.....	49
2.5.10	Karakteristik Laporan Internal Auditing.....	53
2.5.11	Laporan Hasil Internal Auditing.....	54
2.5.12	Pelaporan dan Tindak Lanjut.....	56
2.5.13	Pengumpulan dan Evaluasi Bahan Bukti Audit.....	57
2.6	Pengertian Penjualan	58
2.6.1	Tujuan Penjualan	59
2.6.2	Fungsi-fungsi Penjualan.....	60
2.6.3	Aktivitas Penjualan	63
2.6.4	Dokumen dan Catatan yang Terlibat Dalam Penjualan.....	64
2.6.5	Pengendalian Internal Penjualan.....	66
2.6.6	Tujuan Internal Auditing atas Penjualan.....	68
2.7	Pengaruh Internal Auditing terhadap Efektivitas Pengendalian Intern Penjualan.....	69

BAB III OBJEK DAN METODE PENELITIAN

3.1	Objek Penelitian	72
3.2	Metode Penelitian.....	73
3.2.1	Teknik Pengumpulan Data	74
3.2.2	Operasional Variabel	75
3.2.3	Teknik Pengembangan Instrumen	76
3.2.4	Penetapan Indikator Variabel	78
3.2.5	Pemilihan Populasi	79

3.2.6 Metode Analisis Data.....	81
3.2.7 Uji Hipotesis	82

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Perusahaan.....	87
4.1.1 Sejarah Singkat Perusahaan	87
4.1.2 Aktivitas Perusahaan.....	89
4.1.3 Struktur Organisasi dan Uraian Tugas.....	90
4.2 Hasil Penelitian	96
4.2.1 Pengendalian Internal Penjualan pada PT.Frisian Flag Indonesia Cabang Bandung.....	96
4.2.2 Penilaian Penjualan.....	97
4.3 Internal Auditing pada PT.Frisian Flag Indonesia Cabang Bandung..	97
4.3.1 Independensi.....	98
4.3.2 Kompetensi.....	102
4.3.3 Program Internal Auditing.....	104
4.3.4 Pelaksanaan Internal Auditing.....	108
4.3.5 Laporan Hasil Pemeriksaan.....	113
4.3.6 Tindak Lanjut terhadap Hasil Pemeriksaan.....	116
4.4 Komponen Pengendalian Internal Penjualan di PT.Frisian Flag Indonesia Cabang Bandung.....	119
4.4.1 Lingkungan Pengendalian.....	119
4.4.2 Perkiraan Resiko.....	125
4.4.3 Aktivitas Pengendalian	129
4.4.4 Informasi dan Komunikasi.....	132
4.4.5 Pemantauan.....	134
4.5 Tujuan Pengendalian Internal Penjualan.....	137
4.5.1 Tujuan Umum Pengendalian Internal Penjualan.....	137
4.5.2 Tujuan Khusus Pengendalian Internal Penjualan.....	140
4.6 Peranan Internal Auditing Terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan Pada PT.FFI Cabang Bandung.....	145

4.7 Pengujian Hipotesis.....	147
4.7.1 Analisis Deskriptif.....	147
4.7.2 Analisis Kuantitatif.....	150
4.7.3 Uji Hipotesis.....	151
 BAB V SIMPULAN DAN SARAN	
5.1 Simpulan	164
5.2 Saran	171
 DAFTAR PUSTAKA.....	174
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

3.1	Penetapan Indikator Variabel Independen(Internal Auditing)	78
3.2	Penetapan Indikator Variabel Dependen (Efektivitas Pengendalian Intern Penjualan)	79
3.3	Daftar Populasi.....	80
3.4	Pedoman Untuk Memberikan Interpretasi Terhadap Koefisien Korelasi	85
4.1	Tabulasi data hasil perhitungan jawaban responden untuk Independensi.....	99
4.2	Tabulasi data hasil perhitungan jawaban responden untuk Kompetensi.....	103
4.3	Tabulasi data hasil perhitungan jawaban responden untuk Program <i>Internal Audi</i>	104
4.4	Tabulasi data hasil perhitungan jawaban responden untuk Pelaksanaan <i>Internal Audit</i>	112
4.5	Tabulasi data hasil perhitungan jawaban responden untuk Pelaporan Hasil Pemeriksaan.....	115
4.6	Tabulasi data hasil perhitungan jawaban responden untuk Proses Tindak Lanjut terhadap Hasil Pemeriksaan.....	117
4.7	Rekapitulasi hasil perhitungan keseluruhan indikator variable X.....	118
4.8	Tabulasi data hasil perhitungan jawaban responden untuk Lingkungan Pengendalian.....	120
4.9	Tabulasi data hasil perhitungan jawaban responden untuk Penilaian Resiko.....	126
4.10	Tabulasi data hasil perhitungan jawaban responden untuk Aktivitas Pengendalian.....	130
4.11	Tabulasi data hasil perhitungan jawaban responden untuk Informasi dan Komunikasi.....	133
4.12	Tabulasi data hasil perhitungan jawaban responden untuk Pemantauan.....	135
4.13	Rekapitulasi hasil perhitungan jawaban responden untuk Unsur-unsur Pengendalian.....	137

4.14	Tabulasi data hasil perhitungan jawaban responden untuk Penetapan dan Penyelenggaraan Tujuan Pengendalian Internal Umum.....	139
4.15	Tabulasi data hasil perhitungan jawaban responden untuk Penetapan dan Penyelenggaraan Tujuan Pengendalian Internal Khusus Penjualan.....	143
4.16	Rekapitulasi hasil perhitungan keseluruhan indikator variable Y.....	145
4.17	Perhitungan hasil kuesioner.....	153
4.18	Pedoman untuk menentukan kuat lemahnya koefisien korelasi.....	155

DAFTAR GAMBAR

2.1 Skema Pengaruh Skema Pengaruh Internal Auditing terhadap	
Efektivitas Pengendalian Intern Penjualan.....	71
4.1 Struktur Organisasi.....	91

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Kuesioner Variable X dan Y

Lampiran 2 : Rekapitulasi Hasil Jawaban Kuesioner Variabel X dan Y

Lampiran 3 : Faktur Penjualan

Lampiran 4 : Nota Retur

Lampiran 5 : Credit Note

Lampiran 6 : Delivery Order

Lampiran 7 : Expenditure Voucher

Lampiran 8 : Kertas Kerja Audit