

ABSTRACT

Sales system is one of most important company activity because can yield company earnings stream. Therefore needs existence of effective sales internal control that accountable sales revenue and it applied to reach the purpose of which has been determined. With reference to that thing, then this research tries to identify a variabel that influencing to effectiveness and efficiency sale internal control. The variables used are the internal auditors that include independence, professional competence, internal audit program, conducting audits, internal communications audit results, and follow-up internal audit reports by the management. Analysis model applied in the research is simple linear regression model. The technique used in this research are using Rank Spearman analysis coefficient. This research is a descriptive by using with survey study approach and the statistic method is a nonparametric statistic method is a nonparametric statistic because the data are'nt normally distributed.

The hypotesis examined with using of statistic test with coeficient correlation Spearman Rank. It show what the value Determination Coefisien is 49,57%. It mean , the audit Intern Function has strenght ans positive correlation with effectivity of internal control for Selling activities. It means, the better the audit function, the effectivity of Internal control for Selling activities will be better too.

Keywords: Aauditor internal, effectiveness of internal control of sales

ABSTRAK

Sistem penjualan merupakan kegiatan perusahaan yang paling penting karena dapat menghasilkan aliran pendapatan perusahaan. Oleh karena itu perlu adanya pengendalian internal penjualan yang efektif agar hasil penjualan dapat dipertanggungjawabkan dan digunakan untuk mencapai tujuan yang telah digunakan untuk mencapai tujuan yang telah ditentukan. Berkenaan dengan hal tersebut, maka penelitian ini mencoba untuk mengidentifikasi variabel yang mempengaruhi efektifitas dan efisiensi pengendalian internal atas penjualan tersebut. Adapun variabel yang digunakan adalah auditor internal yang meliputi independensi, kemampuan profesional, program audit internal, pelaksanaan audit, komunikasi hasil penugasan audit internal, dan tindak lanjut atas laporan hasil audit internal oleh manajemen. Teknik yang digunakan dalam penelitian ini yaitu dengan menggunakan korelasi rank spearman. Metode penelitian digunakan bersifat deskriptif dengan pendekatan survey dan menggunakan metode statistik nonparametrik karena data berdistribusi tidak normal.

Pengujian hipotesis menggunakan analisis statistik dengan menggunakan koefisien korelasi Rank Spearman, yang menunjukkan bahwa Koefisien Determinasi sebesar 49,57%. Hal ini menunjukkan bahwa terdapat hubungan yang kuat dan positif antara fungsi audit internal dengan efektivitas Pengendalian Internal Penjualan. Artinya, semakin baik fungsi satuan audit internal maka akan semakin baik juga efektivitas Pengendalian Internal Penjualan-nya.

Kata-kata kunci: Fungsi Satuan Audit Internal, Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan

DAFTAR ISI

HALAMAN

KATA PENGANTAR.....	i
ABSTRACT.....	iii
ABSTRAK.....	iv
DAFTAR ISI.....	v
DAFTAR TABEL.....	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xv

BAB I PENDAHULUAN

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

BAB II KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN, DAN

PENGEMBANGAN HIPOTESIS

2.1 <i>Auditing</i>	6
---------------------------	---

2.1.1	Pengertian <i>Auditing</i>	7
2.1.2	Klasifikasi Audit.....	8
2.2	Audit Internal.....	11
2.2.1	Pengertian Audit Internal.....	11
2.2.2	Tujuan dan Ruang Lingkup Audit Internal.....	12
2.2.3	Wewenang dan Tanggung Jawab Audit Internal.....	16
2.2.4	Fungsi Audit Internal.....	17
2.2.5	Program Audit Internal.....	19
2.2.6	Laporan Audit Internal.....	21
2.2.7	Kriteria Audit Internal.....	23
2.3	Efektifitas.....	25
2.4	Pengendalian Internal.....	26
2.4.1	Pengertian Pengendalian Internal.....	26
2.4.2	Tujuan Pengendalian Internal.....	27
2.4.3	Unsur-Unsur Pengendalian Internal.....	27
2.4.4	Keterbatasan Pengendalian Internal.....	31
2.5	Penjualan.....	32
2.5.1	Pengertian Penjualan.....	32

2.5.2 Tujuan Penjualan.....	33
2.5.3 Jenis-Jenis Penjualan.....	35
2.5.4 Pengendalian Internal Penjualan.....	35
2.5.4.1 Tujuan Pengendalian Internal Penjualan.....	38
2.5.5 Efektifitas Pengendalian Internal Penjualan.....	40
2.5.6 Hubungan Fungsi Satuan Audit Internal Dengan Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan.....	41
2.6 Kerangka Pemikiran.....	42
2.7 Pengembangan Hipotesis.....	45

BAB III METODE PENELITIAN

3.1 Objek Penelitian.....	46
3.2 Sejarah Singkat.....	46
3.2.1 Visi dan Misi Perusahaan.....	48
3.2.2 Struktur Organisasi.....	49
3.2.3 Deskripsi Jabatan.....	51
3.3 Metode Penelitian.....	55
3.3.1 Metode Yang Digunakan.....	55

3.3.2	Teknik Pengumpulan Data.....	55
3.3.3	Penentuan Responden.....	57
3.3.4	Variabel Penelitian.....	57
3.3.5	Definisi Operasional Variabel.....	59
3.3.6	Populasi dan Sampel.....	61
3.3.6.1	Populasi.....	61
3.3.6.2	Sampel.....	61
3.3.7	Teknik Pengembangan Instrumen dan	
	Skala Pengukuran.....	62
3.3.7.1	Teknik Pengembangan Instrumen.....	62
3.3.7.2	Skala Pengukuran.....	63
3.3.8	Teknik Analisis Data dan Rancangan Pengujian	
	Pengujian Hipotesis.....	64
3.3.8.1	Uji Validitas.....	64
3.3.8.2	Uji Realibilitas.....	65
3.3.8.3	Analisi Korelasi.....	65
3.3.9	Penarikan Kesimpulan.....	68

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1	Uji Validitas dan Reliabilitas.....	70
-----	-------------------------------------	----

4.1.1 Uji Validitas.....	70
4.1.2 Uji Reliabilitas.....	72
4.1.3 Uji Normalitas.....	73
4.2 Analisis Statistik Deskriptif Data Responden.....	74
4.2.1 Jenis Kelamin.....	74
4.2.2 Pendidikan Terakhir.....	75
4.2.3 Jabatan.....	75
4.2.4 Lama Bekerja.....	76
4.3 Analisis Data Penelitian.....	77
4.3.1 Variabel Fungsi Satuan Audit Internal.....	78
4.3.1.1 Tanggapan Responden tentang Fungsi Satuan Audit Internal.....	80
4.3.2 Efektifitas Pengendalian Internal Penjualan.....	92
4.3.2.1 Tanggapan Responden tentang Efektifitas Pengendalian Internal Penjualan.....	94
4.4 Analisis Hubungan Fungsi Satuan Audit Internal (X) Terhadap Efektifitas Pengendalian Internal Penjualan (Y).....	107
4.4.1 Analisis Koefisien Korelasi.....	107

4.4.2 Analisis Koefisien Determinasi.....	109
4.4.3 Pengujian Hipotesis.....	109
4.5 Hasil Pembahasan.....	109

BAB V SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan.....	112
5.2 Saran.....	113

DAFTAR PUSTAKA.....	114
----------------------------	------------

LAMPIRAN.....	116
----------------------	------------

DAFTAR RIWAYAT HIDUP PENULIS.....	128
--	------------

DAFTAR TABEL

Tabel 1	Operasionalisasi Variabel	60
Tabel 2	Pembobotan Jawaban Kuisisioner	64
Tabel 3	Nilai Koefisien Korelasi.....	67
Tabel 4.1	Rekapitulasi Hasil Uji variable Fungsi Satuan Audit Internal (X).....	70
Tabel 4.2	Rekapitulasi Hasil Uji Validitas Efektifitas Pengendalian Internal Penjualan (Y)	71
Tabel 4.3	Rekapitulasi Hasil Uji Reliabilitas Kuesioner Penelitian	72
Tabel 4.4	Uji Normalitas.....	73
Tabel 4.5	Jenis Kelamin.....	74
Tabel 4.6	Pendidikan Terakhir	75
Tabel 4.7	Jabatan.....	75
Tabel 4.8	Lama Bekerja	76
Tabel 4.9	Skor Jawaban Variabel Fungsi Satuan Audit Internal (X).....	78
Tabel 4.10	Jawaban Kuisisioner Pertanyaan no. 1	80
Tabel 4.11	Jawaban Kuisisioner Pertanyaan no. 2	80
Tabel 4.12	Jawaban Kuisisioner Pertanyaan no. 3	81
Tabel 4.13	Jawaban Kuisisioner Pertanyaan no. 4	82
Tabel 4.14	Jawaban Kuisisioner Pertanyaan no. 5	82
Tabel 4.15	Jawaban Kuisisioner Pertanyaan no. 6	83
Tabel 4.16	Jawaban Kuisisioner Pertanyaan no. 7	83
Tabel 4.17	Jawaban Kuisisioner Pertanyaan no. 8	84
Tabel 4.18	Jawaban Kuisisioner Pertanyaan no. 9	84
Tabel 4.19	Jawaban Kuisisioner Pertanyaan no. 10	85
Tabel 4.20	Jawaban Kuisisioner Pertanyaan no. 11	86
Tabel 4.21	Jawaban Kuisisioner Pertanyaan no. 12	86

Tabel 4.22	Jawaban Kuisioner Pertanyaan no. 13	87
Tabel 4.23	Jawaban Kuisioner Pertanyaan no. 14	87
Tabel 4.24	Jawaban Kuisioner Pertanyaan no. 15	88
Tabel 4.25	Jawaban Kuisioner Pertanyaan no. 16	88
Tabel 4.26	Jawaban Kuisioner Pertanyaan no. 17	89
Tabel 4.27	Jawaban Kuisioner Pertanyaan no. 18.....	89
Tabel 4.28	Jawaban Kuisioner Pertanyaan no. 19	90
Tabel 4.29	Jawaban Kuisioner Pertanyaan no. 20	91
Tabel 4.30	Jawaban Kuisioner Pertanyaan no. 21	91
Tabel 4.31	Skor Jawaban Variabel Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan.....	92
Tabel 4.32	Jawaban Kuisioner Pertanyaan no. 22	94
Tabel 4.33	Jawaban Kuisioner Pertanyaan no. 23	95
Tabel 4.34	Jawaban Kuisioner Pertanyaan no. 24	95
Tabel 4.35	Jawaban Kuisioner Pertanyaan no. 25	96
Tabel 4.36	Jawaban Kuisioner Pertanyaan no. 26	97
Tabel 4.37	Jawaban Kuisioner Pertanyaan no. 27	97
Tabel 4.38	Jawaban Kuisioner Pertanyaan no. 28	98
Tabel 4.39	Jawaban Kuisioner Pertanyaan no. 29	98
Tabel 4.40	Jawaban Kuisioner Pertanyaan no. 30	99
Tabel 4.41	Jawaban Kuisioner Pertanyaan no. 31	100
Tabel 4.42	Jawaban Kuisioner Pertanyaan no. 32	100
Tabel 4.43	Jawaban Kuisioner Pertanyaan no. 33	101
Tabel 4.44	Jawaban Kuisioner Pertanyaan no. 34	101
Tabel 4.45	Jawaban Kuisioner Pertanyaan no. 35	102
Tabel 4.46	Jawaban Kuisioner Pertanyaan no. 36	102
Tabel 4.47	Jawaban Kuisioner Pertanyaan no. 37	103

Tabel 4.48	Jawaban Kuisioner Pertanyaan no. 38	103
Tabel 4.49	Jawaban Kuisioner Pertanyaan no. 39	104
Tabel 4.50	Jawaban Kuisioner Pertanyaan no. 40	104
Tabel 4.51	Jawaban Kuisioner Pertanyaan no. 40	105
Tabel 4.52	Jawaban Kuisioner Pertanyaan no. 41	105
Tabel 4.53	Jawaban Kuisioner Pertanyaan no. 42	106
Tabel 4.54	Jawaban Kuisioner Pertanyaan no. 43	106
Tabel 4.55	Jawaban Kuisioner Pertanyaan no. 44	107
Tabel 4.56	Nilai Koefisien Korelasi Rank Spearman.....	108
Tabel 4.57	Koefisien Korelasi dan Taksirannya.....	108

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran A	Data Semua Variabel Penelitian	116
Lampiran B	Data Valid Keseluruhan.....	117
Lampiran C	Output SPSS	118