

**PERAN AUDITOR INTERNAL DALAM MENILAI EFEKTIVITAS SIKLUS
PENJUALAN PADA PT X KARAWANG**



SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi sebagian dari syarat
untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi

Oleh:

Shelya Mustika

2013130126

UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN

FAKULTAS EKONOMI

PROGRAM STUDI AKUNTANSI

(Terakreditasi berdasarkan Keputusan BAN-PT

No. 227/SK/BAN-PT/AK-XVI/S/XI/2013)

BANDUNG

2017

**ROLE OF INTERNAL AUDITOR IN ASSESSING THE EFFECTIVENESS OF
SALES CYCLE PT X KARAWANG**



UNDERGRADUATE THESIS

*Submitted to complete the requirements of
a Bachelor Degree in Economics*

By:

Shelya Mustika

2013130126

**PARAHYANGAN CATHOLIC UNIVERSITY
FACULTY OF ECONOMICS
ACCOUNTING DEPARTMENT**

*(Accredited based on the Decree of BAN-PT
No. 227/SK/BAN-PT/AK-XVI/S/XI/2013)*

BANDUNG

2017

**UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI AKUNTANSI**



**PERAN AUDITOR INTERNAL DALAM MENILAI EFEKTIVITAS SIKLUS
PENJUALAN PADA PT X KARAWANG**

Oleh:

Shelya Mustika

2013130126

PERSETUJUAN SKRIPSI

Bandung, Agustus 2017



Ketua Program Studi S1 Akuntansi,

Gery Raphael Lusanjaya, S.E., M.T.

Pembimbing,

Prof. Dr. Hamfri Djajadikerta, Drs., Ak., M.M.

PERNYATAAN:

Saya yang bertanda-tangan di bawah ini,

Nama (*sesuai akte lahir*) : Shelya Mustika
Tempat, tanggal lahir : Karawang, 30 Juni 1995
No. Pokok Mhs/NPM : 2013130126
Program Studi : Akuntansi
Jenis Naskah : Draf Skripsi



JUDUL

PERAN AUDITOR INTERNAL DALAM MENILAI EFEKTIVITAS SIKLUS PENJUALAN PADA PT X KARAWANG

dengan,

Pembimbing : Prof. Dr. Hamfri Djajadikerta, Drs., Ak., M.M.

SAYA MENYATAKAN

Adalah benar-benar karyatulis saya sendiri;

1. Apa pun yang tertuang sebagai bagian atau seluruh isi karya tulis saya tersebut di atas dan merupakan karya orang lain (termasuk tapi tidak terbatas pada buku, makalah, surat kabar, internet, materi perkuliahan, karya tulis mahasiswa lain), telah dengan selayaknya saya kutip, sadur atau tafsir dan jelas telah saya ungkap dan tandai.
2. Bahwa tindakan melanggar hak cipta dan yang disebut, plagiat (Plagiarism) merupakan pelanggaran akademik dan sanksinya dapat berupa peniadaan pengakuan atas karya ilmiah dan kehilangan hak keserjanaan.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan penuh kesadaran dan tanpa paksa oleh pihak mana pun.

Pasal 25 Ayat (2) UU.No.20 Tahun 2003: Lulusan perguruan tinggi yang karya ilmiahnya digunakan untuk memperoleh gelar akademik profesi, atau vokasi terbukti merupakan jiplakan dicabut gelarnya. Pasal 70: Lulusan yang karya ilmiah yang digunakannya untuk mendapatkan gelar akademik, profesi, atau vokasi sebagaimana dimaksud dalam Pasal 25 Ayat (2) terbukti merupakan jiplakan dipidana dengan pidana penjara paling lama dua tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp. 200 juta.

Bandung,

Dinyatakan tanggal: Agustus 2017

Pembuat pernyataan:



(Shelya Mustika)

ABSTRAK

Peningkatan volume penjualan mengakibatkan perlunya pendelegasian wewenang dari pimpinan kepada bawahan untuk meyakinkan bahwa semua prosedur dan metode pengendalian dapat terlaksana sebagaimana mestinya. Untuk ini diperlukan auditor internal untuk mengevaluasi tingkat ekonomian, efisiensi, dan efektifitas pelaksanaan aktivitas suatu organisasi. Auditor internal mengidentifikasi timbulnya penyelewengan dan penyimpangan yang terjadi dan kemudian membuat laporan yang berisi rekomendasi yang akan digunakan oleh perusahaan untuk mengambil tindakan lebih lanjut. Berdasarkan hal tersebut, peneliti menetapkan beberapa rumusan masalah, yaitu (1) Bagaimana peran auditor internal dalam PT X, (2) Apakah pelaksanaan kegiatan auditor internal yang diterapkan PT X telah memadai, (3) Apakah auditor internal memiliki peran dalam menilai efektivitas penjualan.

Audit internal atau pemeriksaan intern adalah suatu fungsi penilaian yang independen dalam suatu organisasi untuk menguji dan mengevaluasi kegiatan organisasi yang dilaksanakan. Efektivitas berhubungan erat dengan hasil dan manfaat yang didapatkan oleh perusahaan. Peranan Audit Internal dalam perusahaan adalah penilaian risiko, pemberian jasa assurance terkait pengendalian, kepatuhan, dan konsultasi & operasi.

Penelitian yang dilakukan oleh peneliti adalah penelitian kualitatif dengan metode penelitian *descriptive study*. Pengumpulan data yang dilakukan peneliti adalah wawancara, observasi, dan studi literatur. Pengolahan data yang dilakukan adalah dengan analisa kuantitatif dan analisa kualitatif.

Berdasarkan dari penelitian yang telah dilakukan, auditor internal memiliki peran yang bertanggung jawab terhadap pelaksanaan program kerja, serta terhadap hasil pemeriksaan yang dilakukan, mendeteksi terjadinya penyimpangan sistem dan prosedur, serta kecurangan yang terjadi di Depo PT X Karawang, sehingga dapat meminimalisir risiko perusahaan serta turut menjaga keberadaan aset perusahaan di Depo PT X Karawang. Audit internal sudah memiliki peran yang baik namun masih kurang dalam pelaksanaannya, sehingga masih memiliki kelemahan dari segi sumber daya manusia yang kurang, serta kurangnya apresiasi yang diberikan terhadap karyawan sehingga peran auditor internal masih kurang efektif dalam menunjang efektivitas siklus penjualan karena auditor tersebut tidak melakukan pemeriksaan sesuai dengan target. Peneliti menyarankan perusahaan menambah jumlah tenaga kerja *Front-End Auditor (FEA)* agar pemeriksaan dapat dilakukan dengan lengkap sehingga meminimalkan kemungkinan terjadinya penyimpangan, adanya pemberian apresiasi untuk memotivasi kerja agar semangat dalam menyelesaikan tugasnya dan loyalitas karyawan atas perusahaan, serta membuat ketentuan dalam penerapan rekomendasi yang diberikan oleh *Front-End Auditor (FEA)* agar perusahaan dapat menjadi lebih baik lagi.

Kata kunci: audit internal, efektivitas, siklus penjualan.

ABSTRACT

Increased sales volume leads to the need for delegation of authority from the leadership to subordinates to ensure that all procedures and control methods can be implemented as appropriate. For this required internal auditors to evaluate the level of economy, efficiency, and effectiveness of the activities of an organization. Internal auditors identify the occurrence of fraud and irregularities that occur and then create a report containing recommendations that will be used by the company to take further action. Based on this, the researcher define some problem formulation, that is (1) How is the role of internal auditor in PT X, (2) Is the implementation of the internal auditor's activities applied by PT X is adequate, (3) Does the internal auditor have a role in assessing the effectiveness of the sale.

Internal audit or internal examination is an independent appraisal function within an organization to test and evaluate the organization's activities undertaken. Effectiveness is closely related to the outcomes and benefits the company receives. The role of Internal Audit within the company is the assessment of risk, the provision of assurance services related to control, compliance, and consultation & operations.

Research conducted by researchers is a qualitative research with descriptive study research method. The data collected by researchers is interview, observation, and literature study. Data processing is done by quantitative analysis and qualitative analysis.

Based on the research that has been done, the internal auditor has a responsible role to the implementation of the work program, as well as on the results of the examination conducted, detecting the occurrence of irregularities and procedures, and fraud that occurred in the Depo PT Karawang, so as to minimize the risk of the company and keep the asset existence company in Depo PT X Karawang. Internal audit already has a good role but still lacking in the implementation, so it still has weaknesses in terms of human resources are lacking, and the lack of appreciation given to employees so that the role of internal auditors is still less effective in supporting the effectiveness of the sales cycle because the auditor does not conduct examination matching the target. The researcher suggests that the company will increase the workforce of Front-End Auditor (FEA) so that the examination can be done completely so as to minimize the possibility of deviation, give the appreciation to motivate the work in order to complete the task and employee's loyalty to the company increase by Front-End Auditor for the company to be even better.

Keywords: internal audit, effectiveness, sales cycle

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kehadirat Tuhan Yang Maha Esa atas segala berkat dan rahmatNya yang melimpah sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **“PERAN AUDITOR INTERNAL DALAM MENILAI EFEKTIVITAS SIKLUS PENJUALAN PADA PT X KARAWANG”**. Skripsi ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi di Fakultas Ekonomi, Program Studi Akuntansi Universitas Katolik Parahyangan Bandung.

Selama menyusun skripsi ini, peneliti mendapat banyak bantuan, perhatian dan dukungan dalam berbagai bentuk, sehingga peneliti dapat melewati berbagai permasalahan yang dihadapi dan menyelesaikan skripsi ini. Maka dari itu, peneliti ingin menyampaikan banyak terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu dalam skripsi ini, yaitu:

1. Keluarga tercinta. Papi, Mami, Koko, dan Cici yang selama ini selalu memberikan dukungan dalam doa dan memberikan semangat serta nasehat.
2. Bapak Prof. Dr. Hamfri Djajadikerta, Drs., Ak., M.M. selaku dosen pembimbing skripsi yang selalu sabar dan memotivasi dalam proses pengerjaan skripsi. Terimakasih atas waktu, bimbingan, pengetahuan, dan saran yang diberikan sehingga membuat skripsi ini lebih baik lagi. Semoga sukses selalu.
3. Ibu Dr. Maria Merry Marianti, Dra., M.Si., selaku dekan Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Parahyangan.
4. Bapak Gery Raphael Lusanjaya, S.E., M.T., selaku Ketua Program Studi S1 Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Parahyangan.
5. Ibu Paulina Permatasari, S.E. M.Ak., selaku dosen wali peneliti. Terima kasih atas bantuan yang selama ini telah diberikan.
6. Seluruh dosen dan staf administrasi Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Parahyangan yang tidak dapat disebutkan satu per satu. Terima kasih atas ilmu dan bantuan yang telah diberikan kepada peneliti selama kuliah.
7. Pihak-pihak PT X yang telah memberikan waktu dan data-data yang diperlukan oleh penulis dalam proses penyusunan skripsi ini.
8. Nugroho Aditanoyo selaku pasangan dari peneliti. Terima kasih atas waktu, bantuan, dukungan, perhatian dan cinta yang telah diberikan.

9. Teman-teman kece: Puji Revimingga dan Sandra Rizky Ferina yang memberikan semangat, dukungan, kebersamaan senang dan susah serta kenangan yang tak ternilai kepada penulis selama berada di Bandung.
10. Teman--teman baik dan seperjuangan penulis yaitu Jenifer Putri dan Della Aprilliana Suherlim, teman satu kampung, satu sekolah, dan tempat curhatan penulis yang selalu memberikan canda tawa dan memberikan banyak dukungan. Walau jarak memisahkan kita pada akhirnya kita selalu bertemu kembali., saran, dan arahan sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
11. Teman-teman kuliah penulis yaitu Johana, Yunita, Vivin, Bela, Naomi, Liana, Chintami, Widya, Christina, Jessica yang sudah memberikan saran dan dukungan kepada penulis selama masa perkuliahan. Serta teman-teman akuntansi yang tidak dapat disebutkan satu persatu, terimakasih atas kenangan, semangat dan keceriaan yang telah kalian diberikan.
12. Teman-teman dari KORGALA Unpar, LISTRA Unpar dan KMBP Parahyangan yang telah menemani penulis mengisi hari-hari di luar perkuliahan .
13. Semua pihak yang telah membantu dalam penyelesaian skripsi ini. Terima kasih atas bantuan dan waktu yang telah diberikan.

“Tiada gading yang tak retak”, peribahasa ini lah yang menggambarkan ketidaksempurnaan skripsi ini. Oleh karena itu, penulis bersedia untuk menerima saran dan kritiknya sebagai masukan untuk penulisan skripsi ini. Penulis berharap skripsi ini dapat bermanfaat bagi para pembacanya dan pihak-pihak yang membutuhkan.

Bandung, Agustus 2017

Shelya Mustika

DAFTAR ISI

ABSTRAK	v
ABSTRACT	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
BAB 1 PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang Penelitian	1
1.2. Rumusan Masalah	3
1.3. Tujuan Penelitian	3
1.4. Kegunaan Penelitian	4
1.5. Kerangka Pemikiran	4
BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA	9
2.1. Audit Internal	9
2.1.1. Pengertian Audit Internal	9
2.1.2. Tujuan Audit Internal	10
2.1.3. Fungsi Audit Internal	10
2.1.4. Peranan Audit Internal	11
2.1.5. Kode Etik Auditor Internal	12
2.1.6. Status Organisasi Auditor Internal	12
2.1.7. Kemampuan Profesional Auditor Internal	13
2.1.8. Pelaksanaan Audit internal	14
2.2. Pengendalian Internal	15
2.2.1. Tujuan Pengendalian Internal	16
2.2.2. Fungsi Pengendalian Internal	16
2.2.3. Komponen Pengendalian Internal	17
2.3. Siklus Penjualan	21
2.3.1. Pengertian Penjualan	22

2.3.2.	Aktivitas dalam Siklus Penjualan	22
2.3.3.	Dokumen Siklus Penjualan	25
2.3.4.	Pengendalian Internal pada Siklus Penjualan.....	27
2.3.5.	Tujuan Pemeriksaan Penjualan	28
2.4.	Efektivitas	29
2.4.1	Efektivitas Audit Internal	30
BAB 3	METODE DAN OBJEK PENELITIAN	33
3.1	Metode Penelitian.....	33
3.1.1.	Jenis dan Sumber Data	34
3.1.2.	Teknik Pengumpulan Data	34
3.1.3.	Teknik Pengolahan Data	35
3.1.4.	Kerangka Penelitian	36
3.2.	Objek Penelitian	38
3.2.1.	Informasi Umum Perusahaan	38
3.2.2.	Visi dan Misi Perusahaan	39
3.2.3.	Gambaran Produk Perusahaan	39
3.2.4.	Gambaran Singkat <i>Front-End Auditor</i> (FEA) PT X Karawang.....	40
BAB 4	HASIL DAN PEMBAHASAN	42
4.1	Kriteria <i>Front-End Auditor</i> (FEA) PT X Karawang	46
4.2	Pemahaman Aktivitas <i>Front-End Auditor</i> (FEA) PT X Karawang	47
4.2.1	Analisis Data Sebelum Pemeriksaan	47
4.2.2	Pemeriksaan Ke Lapangan (Toko)	51
4.2.3.	Pemeriksaan Operasional Depo	53
4.2.4.	Pelaporan Audit.....	54
4.2.5.	Pengajuan dan Pengevaluasian Manajemen.....	55
4.3.	Analisa <i>Key Performance Indicators Front-End Auditor</i> (FEA)	58
4.4	Analisa Peran <i>Front-End Auditor</i> (FEA) dalam Siklus Penjualan	63
BAB 5	KESIMPULAN DAN SARAN	68
5.1.	Kesimpulan.....	68
5.2.	Saran.....	69
	DAFTAR PUSTAKA	70

LAMPIRAN	72
RIWAYAT HIDUP PENULIS	98

DAFTAR TABEL

Tabel 4.1. Laporan Piutang Dagang	48
Tabel 4.2. Cara Pengolahan Laporan Piutang Dagang	49
Tabel 4.3. Kategori Kasus/Penyimpangan yang ditemukan di Lapangan dan/atau di Depo	56
Tabel 4.4. <i>Key Performance Indicators Front-End Auditor (FEA)</i>	58
Tabel 4.5. Laporan Rekap Pencapaian Target Pemeriksaan Lapangan dan Kunjungan Januari-Mei 2017	60
Tabel 4.6. Laporan Rekap Pencapaian Target Opname Faktur Januari-Mei 2017 ..	61

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1. Kerangka Penelitian	37
Gambar 3.2. Peta Distribusi PT X	39
Gambar 4.1. Struktur Organisasi PT X Karawang	43

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1. Dokumen Faktur Penjualan.
- Lampiran 2. Dokumen Surat Jalan.
- Lampiran 3. Tanda Terima Bukti Tagih
- Lampiran 4. Daftar Penerimaan Pembayaran
- Lampiran 5. Contoh Laporan Hasil Pemeriksaan Lapangan
- Lampiran 6. Laporan Rekap Setor Kasir
- Lampiran 7. Laporan Opname TTBT
- Lampiran 8. Laporan Opname Faktur
- Lampiran 9. Form 700
- Lampiran 10 A. Kasus 1: Faktur Fiktif ; Pelaku: Sales
- Lampiran 10 B. Kasus 1: Faktur Fiktif ; Pelaku: ASP
- Lampiran 11. Kasus 2: Toko Fiktif
- Lampiran 12. Kasus 3: Retur Barang Fiktif
- Lampiran 13. Kasus 4: Kolusi antar personel depo
- Lampiran 14. Kasus 5: Tagih Dengan Faktur dan Uang Tidak Disetor
- Lampiran 15. Kasus 6: Tagih Tanpa Faktur dan Uang Tidak Disetor
- Lampiran 16. Kasus 7: Minus Setor

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Penelitian

Semakin pesatnya pertumbuhan ekonomi Indonesia secara langsung membawa dampak pada perkembangan industri di segala bidang. Hal ini tidak dapat dipungkiri lagi karena dapat dilihat dari terjadi persaingan ketat antar perusahaan yang menyebabkan perusahaan perlu untuk memiliki keunggulan *competitive*. Setiap perusahaan diharapkan memiliki keunggulan yang berbeda dari perusahaan lain agar dapat bersaing. Persaingan yang ketat terjadi di beberapa sektor dan salah satunya adalah sektor perdagangan. Sektor perdagangan memiliki peranan penting dalam menunjang kemajuan ekonomi suatu negara.

Sektor perdagangan tak lepas dari siklus penjualan. Siklus penjualan merupakan salah satu kegiatan penting perusahaan karena dalam penjualan ini menghasilkan aliran pendapatan yang digunakan untuk menutupi biaya-biaya yang dikeluarkan perusahaan. Oleh karena itu perlu adanya struktur pengendalian internal penjualan yang memadai agar hasil penjualan dapat dipertanggungjawabkan dan untuk mencapai tujuan yang telah ditentukan. Masalah ini sepenuhnya berada dalam tanggung jawab dan kendali manajemen sehingga manajemen dituntut untuk hati-hati dalam menangani masalah penjualan ini. Apabila terjadi penyimpangan maka manajemen harus cepat bertindak untuk mengarahkan kembali kepada tujuan yang telah ditetapkan. Agar dapat mencapai kembali tujuan yang diinginkan maka manajemen perlu untuk menyediakan data yang andal, mengamankan aktiva dan catatan, mendorong efisiensi operasional, dan mendorong ketaatan kepada kebijakan yang ditetapkan manajemen.

Peningkatan volume penjualan mengakibatkan perlunya pendelegasian wewenang dari pimpinan kepada bawahan untuk meyakinkan bahwa semua prosedur dan metode pengendalian dapat terlaksana sebagaimana mestinya. Untuk ini diperlukan Auditor Internal. Auditor Internal dalam perusahaan melakukan audit operasional yang merupakan suatu reviu secara sistematis mengenai kegiatan organisasi atau bagian dari padanya dalam hubungannya dengan tujuan tertentu. Adapun tujuan utama dari audit internal adalah meyakinkan keandalan (reliabilitas dan integritas) informasi; kesesuaian dengan berbagai

kebijaksanaan, rencana, prosedur, dan ketentuan perundang-undangan; perlindungan terhadap harta organisasi; penggunaan sumber daya yang ekonomis dan efisien, serta tercapainya berbagai tujuan dan sasaran yang telah ditetapkan. Secara ringkas dapat disimpulkan bahwa audit internal dilakukan untuk mengevaluasi tingkat ekonomian, efisiensi, dan efektifitas pelaksanaan aktivitas suatu organisasi. Auditor internal mengidentifikasi timbulnya penyelewengan dan penyimpangan yang terjadi dan kemudian membuat laporan yang berisi rekomendasi yang akan digunakan oleh perusahaan untuk mengambil tindakan lebih lanjut dalam berbagai bidang mulai produksi hingga penjualan.

PT X adalah sebuah perusahaan distributor tingkat nasional. PT X memiliki Depo di tiap kabupaten hampir di seluruh Indonesia dengan armada pengiriman yang banyak dan didukung oleh tim penjualan yang handal. Dengan armada yang lengkap, tim distribusi PT X, terbagi dalam tiga divisi pemasaran, yaitu divisi Food & Confectionaries (FC) yang menjual produk makanan, divisi Personal Care (PC) yang menjual produk non makanan dan divisi Sweet Water Plus (SW+) yang menjual produk minuman, PT X terus memperkuat jaringan di pasar tradisional dan pasar modern seperti supermarket, minimarket dan hypermarket. Regional office PT X tersebar di seluruh Indonesia berjumlah 24 Regional Office yang terdiri dari 105 Depo. Di Jawa Barat terbagi menjadi dua wilayah penyebaran yaitu Jawa Barat Utara dan Jawa Barat Selatan. Jawa Barat Utara memiliki beberapa depo dan salah satunya adalah Depo Karawang yang merupakan kota dengan penjualan terbesar kedua setelah kota Cirebon.

PT X Karawang memiliki fungsi audit internal yang disebut dengan *Front-End Auditor* (FEA). FEA merupakan alat untuk membantu perusahaan meminimalisir kerugian. FEA di PT X terdiri dari 1 orang koordinator dan 1 orang staf. Namun koordinator FEA tidak melakukan aktivitas pekerjaannya di Karawang, tetapi berada di Cirebon. Aktivitas pemeriksaan yang dilakukan oleh staf FEA yang berada di PT X Karawang yaitu melakukan pemeriksaan terhadap seluruh tenaga penjual yang berjumlah 18 (delapan belas) orang. FEA membuat agenda harian untuk pekerjaan yang dikerjakan setiap hari dan kemudian setiap minggu membuat laporan pekanan dikirim maksimal hari Sabtu kepada Koordinator FEA. FEA melakukan Opname gudang dan opname faktur 1x dalam sebulan yang kemudian akan dilaporkan dalam laporan bulanan. FEA juga bertugas untuk mengawasi toko dan tenaga penjual apabila ditemukan sesuatu yang beresiko setelah itu FEA

membuat kronologis dari setiap temuan yang harus dilengkapi dengan bukti dan dikirimkan ke koordinator FEA.

Permasalahan yang terjadi adalah belum diketahuinya apakah saat FEA sudah melakukan tugas dan tanggung jawabnya sesuai dengan konsep konsep tugas dan tanggung jawabnya yang ada saat ini, serta apakah tugas dan tanggung jawab FEA sudah memadai terkait siklus penjualan. Hal ini didukung dengan tidak dilakukannya pemeriksaan untuk menilai apakah FEA memiliki peran dalam menilai efektivitas siklus penjualan sehingga sampai saat ini belum diketahui apakah FEA pada PT X memiliki peran membantu dalam menilai efektivitas siklus penjualan, yang mungkin bila memiliki peran dapat membantu peningkatan kualitas prosedur penjualan dan pengendalian pada siklus penjualan agar dapat mengurangi dampak dari kerugian yang mungkin timbul.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan diatas maka peneliti merumuskan masalah dalam penelitian adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana peran auditor internal di PT X ?
2. Apakah pelaksanaan kegiatan auditor internal yang diterapkan oleh PT X telah memadai?
3. Apakah auditor internal PT X memiliki peran dalam menilai efektivitas penjualan?

1.3. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah diuraikan sebelumnya, maka tujuan penelitian atas bagian audit internal adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui bagaimana peran auditor internal PT X.
2. Untuk mengetahui apakah pelaksanaan kegiatan auditor internal yang diterapkan oleh PT X telah memadai.
3. Untuk mengetahui apakah auditor internal PT X memiliki peran dalam menilai efektivitas siklus penjualan.

1.4. Kegunaan Penelitian

1. Bagi Peneliti.

Hasil penelitian ini dapat menambah wawasan dan pengalaman tambahan peneliti mengenai peran audit internal dalam menunjang efektivitas atas penjualan serta penelitian ini juga menjadi salah satu syarat untuk memenuhi tugas akhir dalam mencapai gelar Sarjana di Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Parahyangan.

2. Bagi Perusahaan.

Hasil penelitian dapat digunakan untuk membantu dan memberikan masukan kepada perusahaan mengenai pentingnya peran auditor internal dalam menunjang efektivitas atas penjualan dan membantu perusahaan dalam mengevaluasi pengendalian internal yang telah di jalankan perusahaan sehingga dapat memperbaiki kelemahan-kelemahan yang ada.

3. Bagi Masyarakat.

Penelitian ini diharapkan dapat memberi wawasan dan pengetahuan yang lebih mendalam mengenai penggunaan sistem pengendalian sediaan yang terkomputerisasi dalam pengurangan risiko-risiko terkait barang sediaan.

1.5. Kerangka Pemikiran

Berkembangnya suatu perusahaan sangat dipengaruhi oleh perkembangan yang terjadi dalam dunia usaha secara umum, dimana dunia usaha dituntut untuk lebih meningkatkan kualitas pengelolaannya. Dalam hal ini aktivitas-aktivitas yang dijalankan oleh perusahaan haruslah sejalan dengan tujuan yang telah ditetapkan. Tujuan perusahaan dalam suatu perekonomian yang bersaing adalah untuk memperoleh laba maksimal sesuai dengan pertumbuhan perusahaan dalam jangka panjang. Tetapi untuk dapat mencapai tujuan yang diinginkan banyak faktor yang mempengaruhi, salah satunya adalah masalah internal perusahaan yang berhubungan dengan penjualan.

Dalam perusahaan berukuran besar maka struktur organisasi perusahaan menjadi semakin rumit dan perusahaan akan menghadapi kesulitan

dalam mengevaluasi serta mengendalikan segala aktivitas yang terjadi di perusahaannya.

Dengan demikian perusahaan membutuhkan pengendalian internal yang baik yang dapat menjaga keamanan harta milik perusahaan serta mendorong efisiensi usaha dan mengawasi jalannya pelaksanaan kebijakan perusahaan. Dengan adanya pengendalian internal yang baik akan memungkinkan perusahaan mencapai tujuannya. Suatu pengendalian yang baik, akan dapat menekan atau memperkecil terjadinya kesalahan dan penyelewengan serta mengawasinya dengan cepat.

Untuk memastikan pengendalian internal berjalan dengan baik maka di dalam sebuah perusahaan dibutuhkan audit internal. Dalam buku yang berjudul *Sawyer's Guide for Internal Auditors*, Sawyer (2012:15) mengutip definisi The IIA tentang Audit Internal yang berbunyi sebagai berikut:

"Internal auditing is an independent, objective assurance and consulting activity designed to add value and improve organization's operations. It helps an organization accomplish its objectives by bringing a systematic, disciplined approach to evaluate and improve the effectiveness of risk management, control, and governance processes."

Tugiman (2005:11) memiliki definisi yang berbeda mengenai Audit Internal, beliau menyatakan bahwa

"Audit internal atau pemeriksaan intern adalah suatu fungsi penilaian yang independen dalam suatu organisasi untuk menguji dan mengevaluasi kegiatan organisasi yang dilaksanakan."

Sementara itu, Tunggal (2005:3) berpendapat bahwa

"Audit internal adalah pekerjaan penilaian yang bebas (independen) di dalam suatu organisasi untuk meninjau kegiatan-kegiatan perusahaan guna memenuhi kebutuhan pimpinan."

Tujuan dari Audit Internal menurut Arens, Elder, Beasley (2017:290) adalah "Memastikan efektivitas dan efisiensi dari kegiatan operasional, keandalan laporan keuangan dan kepatuhan kepada hukum dan aturan yang berlaku."

Menurut Hermanson & Rittenberg (2003:54) mengutip peranan auditor internal sebagaimana tertuang dalam situs resmi IIA yaitu

“Peran auditor internal meliputi pemantauan, penilaian, dan analisis risiko dan pengendalian organisasi; Dan mengkaji dan mengkonfirmasi informasi dan kepatuhan terhadap kebijakan, prosedur, dan undang-undang. Bekerja sama dengan manajemen, auditor internal menyediakan dewan pengurus, komite audit, dan kepastian manajemen eksekutif bahwa risiko ditanggung dan bahwa tata kelola perusahaan organisasi tersebut kuat dan efektif. Dan, bila ada ruang untuk perbaikan di manapun dalam organisasi, auditor internal membuat rekomendasi untuk meningkatkan proses, kebijakan, dan prosedur.”

Definisi penjualan menurut Weitz, Castleberry, dan Tanner (2001:4) adalah sebagai berikut:

“Selling involves helping customers identify problems, offering information about potential solutions, and providing after-the-sale service to ensure long term satisfaction.”

Sedangkan pengertian lain mengenai definisi penjualan menurut Mulyadi (2008:202) yaitu:

“Penjualan merupakan kegiatan yang dilakukan oleh penjual dalam menjual barang atau jasa dengan harapan akan memperoleh laba dari adanya transaksi-transaksi tersebut dan penjualan dapat diartikan sebagai pengalihan atau pemindahan hak kepemilikan atas barang atau jasa dari pihak penjual ke pembeli.”

Sehingga dapat disimpulkan bahwa penjualan merupakan suatu aktivitas pemindahan atau pengalihan hak atas barang atau jasa dari pihak penjual ke pembeli yang disertai dengan pemberian imbalan kepada penjual, di mana penjual mengharapkan laba atas hal itu dan pembeli mendapat kepuasan yang diharapkannya.

Menurut pendapat Romney dan Steinbart (2012:357), terdapat empat aktivitas dalam siklus penjualan diantaranya *Sales Order Entry, Shipping, Billing, Cash Collection*. menurut Arens, dkk (2017:488) dokumen tersebut meliputi : *Sales*

order (Order penjualan), *Shipping document* (Dokumen pengiriman), *Sales invoice* (Faktur penjualan), *Sales journal* (Jurnal penjualan), *Summary sales report* (Laporan ikhtisar penjualan), *Credit memo* (Nota kredit), *Remittance advice* (Nota pembayaran), *Cash receipt journal* (Jurnal penerimaan kas), *Uncollectible account authorization form* (Nota persetujuan penghapusan), *Account receivable master file* (Berkas induk piutang usaha) *Account receivable trial balance* (Neraca saldo piutang usaha), *Monthly statement* (Laporan bulanan).

Menurut Arens, dkk (2017:417) tujuan pengendalian internal pada siklus penjualan adalah penjualan yang dicatat adalah untuk pengiriman actual kepada pelanggan non fiktif (keabsahan), transaksi penjualan yang ada telah dicatat (kelengkapan), penjualan yang dicatat adalah untuk jumlah barang yang dikirimkan dan ditagih serta dicatat dengan benar (penilaian), Transaksi penjualan yang diklasifikasikan dengan pantas (klasifikasi), penjualan dicatat dalam waktu yang sesuai (ketepatan), transaksi penjualan yang dimaksukan dengan pantas dalam berkas induk dan diikhtisarkan dengan benar (posting dan pengikhtisaran).

Ada beberapa tujuan dilakukannya pemeriksaan pada aktivitas penjualan menurut Widjayanto (1985:228), yaitu: menilai bagaimana aktivitas penjualan yang selama ini dilakukan oleh perusahaan, mendeteksi atau menemukan apakah masih terdapat kelemahan dalam aktivitas penjualan yang saat ini dilakukan, serta dapat mencari upaya untuk menanggulangnya mengurangi, bahkan menghilangkan kelemahan yang ada, pemeriksaan dapat membantu mencari alternatif dan jalan terbaik untuk memperbaiki aktivitas penjualan dalam usaha meningkatkan efektivitas penjualan, pada akhirnya pemeriksaan dapat mengembangkan rekomendasi bagi penanggulangan kelemahan sehingga meningkatkan prestasi atau pencapaian perusahaan.

Reider (2002:20-22) menyebutkan definisi dari efektivitas adalah:

“Efektivitas adalah tingkat keberhasilan suatu perusahaan dalam mencapai tujuan yang ditetapkannya. Hal-hal yang harus dinilai keefektifannya adalah penilaian terhadap sistem perencanaan seperti visi, misi, rencana kerja detail, penilaian kelayakan sistem manajemen, serta penentuan pada bagian mana saja tujuan telah tercapai. Efektivitas berhubungan erat dengan hasil dan manfaat yang didapatkan oleh perusahaan.”

Menurut Tugiman (2005) terdapat 9 (Sembilan) indikator efektivitas audit internal, antara lain: kelayakan dan arti penting temuan pemeriksaan beserta

rekomendasinya, respon dari objek yang diperiksa, profesionalisme auditor, peringatan dini, kehematan biaya pemeriksaan, pengembangan personil, umpan balik dari manajemen lainnya.