

**PERANAN AUDIT INTERNAL DALAM MENUNJANG EFEKTIVITAS
PENJUALAN PADA PT. PERUSAHAAN PERDAGANGAN INDONESIA
(PERSERO) CABANG MEDAN**

OLEH:

Nisrayani
NIM: 52153031



**PROGRAM STUDI AKUNTANSI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUMATERA UTARA**

MEDAN

2019

**PERANAN AUDIT INTERNAL DALAM MENUNJANG EFEKTIVITAS
PENJUALAN PADA PT. PERUSAHAAN PERDAGANGAN INDONESIA
(PERSERO) CABANG MEDAN**

SKRIPSI

*Diajukan Untuk Melengkapi dan Memenuhi Syarat-syarat Guna
Mencapai Gelar Sarjana Akuntansi (S.Akun) pada
Program Studi Akuntansi Syariah*

OLEH :

Nisrayani

NIM: 52153031



**PROGRAM STUDI AKUNTANSI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUMATERA UTARA
MEDAN**

2019

ABSTRAK

Nisrayani, 52153031, Peranan Audit Internal Dalam Menunjang Efektivitas Penjualan Pada PT. Perusahaan Perdagangan Indonesia (Persero) Cabang Medan, dibawah bimbingan Pembimbing Skripsi I Bapak Muhammad Irwan Padli Nst. M.M, M.Kom, dan Pembimbing Skripsi II Bapak Aqwa Naser Daulay, M.Si.

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 perusahaan perlu mengefektifkan penjualannya. Salah satu pihak yang berperan dalam keefektifan suatu penjualan yaitu audit internal. Karena audit internal dapat membantu manajemen dalam menentukan sebuah keputusan dan memantau kegiatan manajemen agar berjalan dengan efektif. Oleh karena itu, peneliti memutuskan untuk melakukan penelitian di PT. Perusahaan Perdagangan Indonesia (Persero) Cabang Medan. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui peranan audit internal dalam menunjang efektivitas penjualan. Serta mengetahui penjualan pada PT. Perusahaan Perdagangan Indonesia (Persero) Cabang Medan telah dilaksanakan secara efektif sesuai dengan prosedur yang ditetapkan. Dan metodologi penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif, serta pengukuran data menggunakan metode wawancara dan dokumentasi dengan menggunakan rumus Dean J. Champion. Berdasarkan hasil penelitian, persentase yang diperoleh, yang mana audit internal cukup berperan dalam menunjang efektivitas penjualan pada PT. Perusahaan Perdagangan Indonesia (Persero) cabang Medan. Ini dapat dilihat dari hasil perhitungan wawancara yang dilakukan peneliti yang mencapai 54%. Sisa 46% audit internal tidak selalu menjalankan peranannya secara rutin. Seperti Audit internal tidak melaksanakan audit ketaatan, audit internal tidak melakukan verifikasi atas semua dokumen yang berhubungan dengan penjualan, audit internal tidak mengevaluasi sistem penjualan secara periodik. Dan penjualan yang dilakukan oleh PT. Perusahaan Perdagangan Indonesia (Persero) Cabang Medan sudah cukup efektif, Dimana rata-rata hasil perhitungan dari pelaksanaan proses penjualan yang dilakukan mencapai 70% dari setiap penjualan yang dilakukan. yaitu organisasi fungsi penjualan mencapai 70%, penjualan kredit mencapai 70%, penjualan tunai mencapai 70%, penjualan ekspor mencapai 60% dan lain hal dengan pengiriman barang yang hanya mencapai mencapai 40%, ini terjadi karena sumber daya manusiaanya tidak menjalankan prosedur dengan semestinya, sehingga terjadi permasalahan pada beberapa bagian alur pengiriman dan beberapa permasalahan pada bagian penjualan lainnya yang disebabkan oleh kelalaian manajemen penjualan itu sendiri.

Kata Kunci : Peranan Audit Internal, Efektivitas Penjualan, Champion.

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Alhamdulillahirobilalamin saya ucapkan kepada Allah SWT *Rabbul Izzati* yang telah mengatur roda kehidupan dan porosnya dengan keteraturan, dan hanya kepada-Nya lah kita menundukkan hati dengan mengokohkan keimanan dalam keridhoan-Nya, karena berkat Rahmat dan Rahim-Nya pula “Skripsi Ekonomi Islam” yang berjudul “**PERANAN AUDIT INTERNAL DALAM MENUNJANG EFEKTIVITAS PENJUALAN PADA PT. PERUSAHAAN PERDAGANGAN INDONESIA (PERSERO) CABANG MEDAN**” ini dapat terselesaikan dengan baik.

Shalawat dan salam senantiasa tercurahkan kepada junjungan kita rosulullah Muhammad SAW. karena atas perjuangan beliau kita dapat menjalankan kehidupan yang lebih bermartabat dengan kemajuan ilmu pengetahuan yang didasarkan pada iman dan islam.

Dengan penuh rasa syukur, penulis menyampaikan ucapan terima kasih dan beriring doa kepada semua pihak yang telah membantu demi kelancaran penulisan ini secara khusus penulis sampaikan terimakasih kepada:

1. Teristimewah untuk ayahanda dan ibunda tercinta yang tiada henti-hentinya memberi dukungan dan dorongan moril maupun materil kepada penulis. Dengan do'a restu yang tercurahkan setiap waktu sangat mempengaruhi dalam kehidupan penulis, kiranya Allah SWT membalas jasa-jasanya dengan segala keberkahan.
2. Bapak Prof. Dr. Saidurrahman, M.Ag., selaku Rektor Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
3. Bapak Dr. Andri Soemitra, M.A., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
4. Bapak Hendra Harmain, SE.M.Pd., selaku Ketua Jurusan Akuntansi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
5. Bapak Muhammad Irwan Padli Nst, M.M, M.Kom selaku Ketua Jurusan Manajemen pembimbing I, yang telah mengarahkan penulis dalam

menyelesaikan skripsi ini dengan baik dan benar juga dengan penuh kesabaran sehingga meluangkan waktu bapak untuk penulis.

6. Bapak Aqwa Naser Daulay, M.Si., selaku pembimbing II yang turut serta membantu dan memberikan kelancaran atau solusi dalam masa bimbingan.
7. Seluruh keluarga besar marga Nasution yang selalu memberi motivasi khususnya kepada abang buyung, uci, abang liman, sadi, nahar, alvin, ical dll.
8. Para pimpinan dan pelaksana yang telah memberikan kemudahan dan kelancaran untuk melaksanakan riset di PT. Perusahaan Perdagangan Indonesia (Persero) Cabang Medan untuk memperoleh data yang sangat dibutuhkan.
9. Orang tua pengganti selaku ibi kos yang selalu memberikan nasehat dan motivasi agar saya tida mengeluh dalam menyelesaikan skripsi ini.
10. Seluruh sahabat BASFIN, MANIPOL, Kak Putri, Zul F, Uakna, Beb Midah, Novi, Yonk dan teman, rekan-rekan yang begitu banyak andil dalam membantu selesainya skripsi ini terkhusus untuk seluruh personil tim AKS-A, karena kalian juga yang memperkenalkan bagaimana sesungguhnya menjadi orang mandiri dan tangguh dari segala cobaan.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna dan penulis mengucapkan kepada semua pihak yang telah banyak membantu, oleh sebab itu penulis mengharapkan saran dan kritik dari berbagai pihak untuk kesempurnaan guna di masa yang akan datang.

Wassalamualaikum Wr.Wb

Medan, 29 Agustus 2019

Nisrayani

DAFTAR ISI

LEMBAR PERSETUJUAN	i
LEMBAR PENGESAHAN	ii
LEMBAR PERNYATAAN	iii
ABSTRAK	iv
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL.....	xiv
DAFTAR GAMBAR	xv
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	8
C. Tujuan Penelitian	8
D. Manfaat Penelitian	8
BAB II KAJIAN TEORITIS	10
A. Pengertian Audit	10
1. Audit	10
2. Pengertian Audit Dalam Islam.....	12
a. Munculnya Audit Pra-Islam	12
b. Audit Menurut Al-Qur'an	13
c. Sejarah Audit Internal dalam Islam	16
3. Audit Internal	18
a. Pengertian Audit Internal	18
b. Tujuan Audit Internal	20
c. Fungsi dan Ruang Lingkup Audit Internal.....	22
d. Tugas dan Tanggungjawab Audit Internal	24
e. Wewenang Audit Internal	25

f. Kedudukan Audit Internal.....	25
g. Prilaku Audit Internal	26
h. Proses Audit Internal	28
i. Komponen Audit Internal	30
j. Pelaksanaan Audit Internal	31
B. Efektivitas	37
1. Pengertian Efektifitas	37
C. Penjualan	38
1. Pengendalian Intern Penjualan	38
2. Peran audit Internal dalam Menunjang efektivitas Penjualan	49
D. Kerangka Pemikiran	40
E. Kajian Terdahulu	41
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	46
A. Pendekatan Penelitian	46
B. Lokasi dan Waktu Penelitian	46
C. Subjek dan Objek Penelitian	47
D. Jenis dan Sumber Data	47
E. Tehnik Pengumpulan Data	48
F. Analisis Data	49
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	52
A. Sejarah Umum Perusahaan	52
1. Gambaran Umum Perusahaan PT. Perusahaan Perdagangan Indonesia (Persero)	52
2. Tugas Pokok	53
3. Visi dan Misi	53
4. Ruang Lingkup Kegiatan Perusahaan	54
5. Sruktur Organisasi	54
C. Pembahasan	59
1. Pelaksanaan Penjualan pada PT. Perusahaan Perdagangan Indonesia (Persero) Cabang Medan	60
a. Organisasi Fungsi Penjualan	60

b. Penjualan Kredit.....	63
b. Penjualan Tunai	67
c. Penjualan ekspor	70
d. Pengiriman Barang	73
1. Peranan Audit Internal dalam Menunjang Efektivitas Penjualan pada PT. Perusahaan Perdagangan Indonesia (Persero) Cabang Medan	76
BAB V PENUTUP	86
A. Kesimpulan	86
B. Saran	86
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

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 terjadinya persaingan ketat antara 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 tanggungjawab 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 perlu Auditor Internal. Auditor Internal dalam perusahaan melakukan audit operasional yang merupakan suatu review 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 intrnal dilakukan untuk mengevaluasi tingkat ekonomi, 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.¹

PT. Perusahaan Perdagangan Indonesia (Persero) yang merupakan salah satu BUMN yang bergerak dibidang perdagangan dalam negeri dan perdagangan internasional. Adapun pusat penelitian yang dilakukan adalah salah satu cabang perusahaan yang beralamat di Jl. Badur No. 3, Hamdan, Medan Maimun, Kota Medan, Sumatera Utara. Yaitu khusus pada bagian, peranan audit internal dalam menunjang efektivitas penjualan dan pelaksanaan penjualan berdasarkan prosedur yang telah ditetapkan perusahaan. Adapun prosedur penjualan pada perusahaan cabang ini yaitu sebagaiberikut:

Keberhasilan suatu perusahaan dalam usaha mencapai tujuan ditentukan oleh kualitas sumber daya manusianya dalam menjalankan prosedur yang telah ditetapkan oleh perusahaan itu sendiri. Dan kegagalan suatu perusahaan dalam usaha mencapai tujuan juga bisa diakibatkan oleh sumber daya manusiaanya karena tidak menjalankan prosedur dengan semestinya. Adapun Ketentuan dan prosedur penjualan yang dilakukan oleh PT. Perusahaan Perdagangan Indonesia (Persero) Cabang Medan, sebagai berikut :

1. Penjualan secara tunai dan secara kredit, penjualan ini dapat dilakukan secara *Online, Taking Older, Shopesales, Kanvas, Komisi.*

¹Shelya Mustika. "Peran Audittor Internal Dalam Menilai Efektivitas Siklus Penjualan Pada PT X Karawang" (Disertasi, Universitas Katolik Parahyangan, 2017), h. 1

2. Penjualan kredit kepada pelanggan perorangan maupun perusahaan harus memiliki identitas yang jelas, Pelanggan yang telah bertransaksi dengan tunai secara terus menerus selama 3 (tiga) bulan dan minimal 2 (dua) kali transaksi dalam sebulan serta mempunyai konduite pembayaran yang baik, Pelanggan yang belum pernah bertransaksi sebelumnya dapat diberikan penjualan secara kredit dengan syarat bersedia memberikan jaminan dengan terlebih dahulu melakukan survei ke tempat usaha pelanggan, Penjualan Kredit dengan nilai total transaksi di atas Rp 500.000.000,- (Lima Ratus Juta Rupiah) harus dilengkapi dengan Surat Perjanjian Jual Beli (SPJB) atau Kontrak.
3. Penjualan ekspor, Diutamakan berdasarkan RKAP. Memiliki kepastian sumber pasokan, Mempunyai prospek pasar yang cukup baik, Membuat pra-kalkulasi yang rinci dan kehati-hatian, menghasilkan laba yang optimal/menguntungkan, Sesuai dengan peraturan pemerintah di bidang ekspor.

Pada PT Perusahaan Perdagangan Indonesia (Persero) juga menerapkan fungsi internal audit dengan membentuk internal auditor dalam satuan pengawasan internal. Sesuai fungsinya secara berkesinambungan internal auditor melakukan aktivitas pemeriksaan, penilaian serta memberikan rekomendasi atas kelemahan yang ditemukan untuk membentuk pengendalian internal dalam perusahaan. Berdasarkan kedudukan internal auditor, tanggung jawabnya adalah memberikan laporan dan rekomendasi kepada pihak manajemen agar dapat menjadi masukan dalam meningkatkan sistem pengendalian internal sehingga sistem pengendalian internal yang diterapkan perusahaan menjadi semakin baik dimasa-masa yang akan datang. Seperti halnya yang terjadi pada tahun 2019 perusahaan mengalami kerugian akibat beberapa produk konsumsi yang akan dijual dalam keadaan rusak dan kedaluwarsa. Hal ini dapat dilihat pada tabel 1.1 dan tabel 1.2 dibawah ini.²

² PT. Perusahaan Perdagangan Indonesia (Persero) Cab. Medan

Tabel 1.1 Stock Barang Rusak Pada Tahun 2019

No	Product/ Branch Nama	Saldo Tanggal 31 Maret 2019					Posisi Barang Dagang Menurut Umur Tanggal 31 maret 2019			
		Barang Baik (Kg)	Barang Rusak (Kg)	Total (ton)	Harga Satuan (Rp)	Jumlah (Rp)	0-15 Hari	16-30 Hari	31-60 Hari	> 60 hari
							Jumlah (Rp)	Jumlah (Rp)	Jumlah (Rp)	Jumlah (Rp)
1.	Beras Ketan	-	23.850	23.850	21.500	512.775. 000	-	-	-	512.775. 000
2.	Minyak Goreng 900 ml	6.582	45	6.627	10.262,33	68.008.4 82,89	-	-	-	68.008.4 82,78
3.	Minyak Goreng 1800 ml	3.498	12	3.510	20.070,28	70.446.6 96,45	-	-	-	70.446.6 96,84
Jumlah		10.080	23.907	33.987	51.832,61	651.230. 179,34				587.828. 179,62

Sumber : PT. PPI (Persero) Cab. Medan (2019)

Dari tabel diatas, kerusakan barang yang terjadi dalam perusahaan ini seperti beras ketan sebanyak 23.850 kg dengan harga Rp. 21.500,-/kg diakibatkan karena keterlambatan pengiriman barang dari pusat ke cabang dan karena tingginya harga jual beras ketas tersebut dipasar-pasar maka dari itu menyebabkan persediaan tersebut tidak laku terjual sampai produk tersebut mengalami kerusakan karena terlalu lama berada di dalam gudang (mengeras). Sedangkan sisa produk minyak goreng yang tidak laku terjual sebanyak 45 kg untuk minyak goreng 900 ml dengan harga Rp. 10.262,33,-/kg dan sebanyak 12 kg untuk minyak goreng 1800 ml dengan harga Rp. 20.070,28,-/kg disebabkan karena terlalu banyaknya stock sekali masuk dalam gudang perusahaan, sehingga tidak semua habis terjual sampai produk (minyak goreng) tersebut membeku.

Tabel 1.2 Stock Barang Kadaluwarsa Pada Tahun 2019

No	Product/ Branch Nama	Saldo Tanggal 31 Maret 2019					Posisi Barang Dagang Menurut Umur Tanggal 31 maret 2019			
		Barang Baik	Barang Rusak	Total	Harga Satuan (Rp)	Jumlah (Rp)	0-15 Hari	16-31 Hari	31-61 Hari	> 60 hari
							Jumlah (Rp)	Jumlah (Rp)	Jumlah (Rp)	Jumlah (Rp)
1.	Carica 350 Gram	-	258	258	13.147, 26	3.391.99 4,11	-	-	-	3.391.9 94,11

Sumber : PT. PPI (Persero) Cab. Medan (2019)

Kerusakan pada produk ini disebabkan karena stock yang ada begitu banyak tetapi produk ini hanya bisa disimpan selama kurang lebih 3 bulan, maka dari itu stock yang terlalu banyak dan penjualan atas produk ini tidak terlalu lancar, mengakibatkan produk ini berada dalam gudang perusahaan terlalu lama lebih dari masa manfaat produk ini sendiri.

Kerusakan barang dagang seperti ini bisa terjadi karena penyimpanan barang digudang tidak sesuai dengan aturan. Misalnya, jumlah tumpukan maksimal yang disarankan dilanggar oleh personal gudang. Apakah pihak gudang sudah memperhatikan hal-hal seperti barang rusak dan baik harus dipisahkan? Apakah pihak gudang memperhatikan kondisi gudang seperti tempat-tempat tertentu yang bocor tetapi ditinggalkan saja? Jumlah tumpukan maksimal yang tidak diperhatikan dapat menyebabkan penyusutan.

Menggunkan alat angkat merupakan salah satu penyebab kerusakan barang. Misalnya, barang yang tidak boleh diganco, namun oleh bagian gudang barang itu diganco. Atau barang yang hanya boleh diangkat dengan manual oleh pihak gudang diangkat dengan *forklift* (mobil berjalan atau kendaraan yang memiliki 2 garpu yang bisa digunakan untuk mengangkat barang) sehingga

membuat barang rusak. Karakter produk sebaiknya dilihat benar ketika akan dipindahkan. Semua itu diperlukan agar barang dapat diangkut dengan alat yang tepat. Semua dapat dianalisis agar penyusutan barang tidak merugikan distributor.

Bagian gudang juga tidak memindahkan keluar-masuknya barang. Kalau barang keluar dan masuknya harus menggunakan konsep FIFO (First In First Out) sebaiknya bagian gudang mengetahui bahwa barang disimpan sebaiknya adalah barang-barang yang terakhir datang. Sementara itu, barang yang datang lebih dahulu segera dikeluarkan dari gudang untuk dikeluarkan untuk dikirimkan ke pelanggan. Begitu pula kalau penyimpanan menggunakan konsep FEFO (First Expried First Out), pihak gudang harus mengirimkan barang-barang yang masa kedaluwarsanya lebih awal dan baru menyimpan barang-barang yang masa kedaluwarsanya cukup panjang.³

Produk cacat merupakan produk yang bisa merugikan perusahaan dimana produk cacat dihasilkan dari ketidak sesuaian dengan standar kualitas yang sudah ditentukan. Standar kualitas yang baik adalah produk yang dapat digunakan sesuai dengan kebutuhan. Apabila produk tersebut tidak dapat digunakan sesuai kebutuhan maka produk tersebut akan dikatakan sebagai produk cacat.

Untuk mengatasi produk cacat yang dihasilkan, perusahaan hanya dapat melakukan pencegahan terhadap terjadinya barang rusak tersebut. Untuk melakukan perbaikan sangat sulit dikarenakan memperbaiki produk cacat tetapi tidak pada proses produksinya sama saja akan menambah biaya. Perusahaan sebaiknya melakukan pencegahan terjadinya produk cacat dengan cara menyelidiki apakah terjadi kesalahan dalam proses produksinya atau yang disebabkan oleh kelalaian manajemen persahaan itu sendiri, sehingga dapat diketahui penyebab barang rusak tersebut.

Menurut Salam, suatu produk dikatakan cacat apabila produk tersebut tidak aman dalam penggunaannya serta tidak memenuhi syarat – syarat keamanan tertentu. Pengertian cacat juga diatur dalam KUH Perdata, yaitu cacat yang “sungguh-sungguh” bersifat sedemikian rupa yang menyebabkan barang itu “tidak

³ Frans M. Royan, *Strategi Melipatgandakan Keuntungan Perusahaan Distributor*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2011), h. 173

dapat digunakan” dengan sempurna sesuai dengan keperluan yang semestinya dihayati oleh benda itu, atau cacat itu mengakibatkan “berkurangnya manfaat” benda tersebut dari tujuan yang semestinya.

Terdapat dua jenis kerusakan yaitu normal dan tidak normal. Kerusakan normal terjadi dalam kondisi operasi normal; kerusakan ini tidak dapat dikendalikan dalam jangka pendek dan dinilai sebagian normal dari produksi dan biaya produk. Dengan demikian biaya dari unit rusak/cacat diserap oleh harga pokok produksi unit yang bagus. Kerusakan tidak normal adalah kelebihan atas kerusakan normal yang diperkirakan terjadi dalam kondisi operasi normal, kerusakan ini dibebankan sebagai kerugian operasional dalam periode terjadinya. Kerusakan normal dapat diklasifikasikan sebagai yang terjadi (1) dalam pesanan tertentu dan (2) secara umum dalam seluruh pesanan karena hal ini berkaitan dengan proses produksi secara umum.

Biaya kerusakan untuk pesanan tertentu dapat dikurangi dengan estimasi nilai penghapusan atau harga jual dari barang yang rusak/cacat tersebut. Umumnya, biaya kerusakan dipindahkan dari biaya pesanan tertentu ke akun overhaerd pabrik. Kerusakan tidak normal dibebankan pada akun kerugian dari kerusakan tidak normal.⁴

Dari permasalahan ini belum diketahui apakah audit internal sudah melakukan tugas dan tanggung jawabnya sesuai dengan konsep-konsep tugas dan tanggung jawabnya yang ada saat ini, serta apakah tugas dan tanggung jawabnya sudah memadai terkait siklus penjualan. Hal ini didukung dengan tidak dilakukannya pemeriksaan untuk menilai apakah audit internal memiliki peran dalam menilai efektivitas siklus penjualan sehingga sampai saat ini belum diketahui apakah audit internal pada PT. Perusahaan Perdagangan Indonesia (Persero) khususnya cabang medan memiliki peran membantu peningkatan kualitas prosedur penjualan dan pengendalian pada siklus penjualan agar dapat mengurangi dampak kerugian akibat permasalahan yang mungkin timbul pada saat-saat tertentu. Oleh sebab itu penulis tertarik untuk melakukan penelitian

⁴Chen Cokins Lin. *Manajemen Biaya*, (Jakarta, : Salemba Empat, 2007), h.181

dengan judul **“PERANAN AUDIT INTERNAL DALAM MENUNJANG EFEKTIVITAS PENJUALAN PADA PT. PERUSAHAAN PERDAGANGAN INDONESIA (PERSERO) CABANG MEDAN.”**

B. Rumusan Masalah

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

1. Apakah penjualan pada PT. Perusahaan Perdagangan indonesia (Persero) Cabang Medan telah dilaksanakan secara efektif sesuai dengan prosedur penjualan yang telah ditetapkan perusahaan?
2. Bagaimana peranan audit internal dalam menunjang efektivitas penjualan yang dilakukan di PT. Perusahaan Perdagangan Indonesia (Persero) cabang Medan?

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan yang dilakukan penulis adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui efektivitas pelaksanaan penjualan pada PT. Perusahaan Perdagangan indonesia (Persero) Cabang Medan berdasarkan prosedur penjualan yang telah ditetapkan oleh perusahaan.
2. Untuk mengetahui peranan audit internal dalam menunjang efektivitas penjuilan di PT. Perusahaan Perdagangan Indonesia (Persero) cabang Medan.

D. Manfaat Penelitian

Berdasarkan tujuan penelitian diatas, hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan untuk kegunaan akademisi dan praktis.

1. Bagi Peneliti

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

Akuntansi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.

2. Bagi perusahaan

Hasil penelitian dapat digunakan untuk membantu dan memberikan masukan kepada perusahaan mengenai pentingnya peran audit internal dalam menunjang efektivitas penjualan dan membantu perusahaan dalam mengevaluasi penegndalian internal yang telah dijalankan perusahaan sehingga dapat memperbaiki kelemahan-kelemahan yang ada.

3. Bagi Masyarakat

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan dan pengetahuan yang mendalam mengenai pentingnya peran audit internal dalam menunjang efektivitas penjualan.

BAB II

KAJIAN TEORITIS

A. Pengertian Audit

1. Audit

Audit adalah proses yang ditempuh oleh seseorang yang kompeten dan independen agar dapat menghimpun dan mengevaluasi bukti-bukti mengenai informasi yang terukur dari suatu entitas (satuan) usaha untuk mempertimbangkan dan melaporkan tingkat kesesuaian dari informasi yang terukur tersebut dengan kriteria yang telah ditetapkan.⁵ Adapun menurut Agoes Audit adalah suatu pemeriksaan yang dilakukan secara kritis dan sistematis oleh pihak independen yang disusun pihak manajemen serta bukti pembukuan dan bukti pendukung lainnya dengan tujuan dapat memberikan pendapat mengenai kewajaran laporan keuangan tersebut. Dan menurut Jusuf Pengauditan adalah proses sistematis yang secara objektif mendapatkan dan mengevaluasi bukti mengenai penilaian terhadap aktivitas, peristiwa dan mengkomunikasikan hasilnya kepada pihak yang berkepentingan.⁶

Berdasarkan pengertian diatas, dapat diambil kesimpulan bahwa proses audit adalah kegiatan evaluasi serta pengumpulan data yang dilakukan oleh orang-orang tertentu mengenai kegiatan ekonomi dalam suatu perusahaan kemudian hasilnya dilaporkan kepada pihak yang diaudit.

Asal usul auditing lebih awal dibandingkan dengan asal usul akuntansi. Ketika kemajuan peradaban membawa pada kebutuhan akan adanya orang yang dalam batas tertentu dipercaya untuk mengelola harta milik orang lain, maka

⁵Alvin A. Arens and James K. Loebbecke, *Auditing Suatu Pendekatan Terpadu*, (Jakarta: Erlangga,1992), h. 1.

⁶Lina Farida Arif dan Iwan Setya Putra. “Peranan Audit Internal Untuk Menunjang Efektivitas Pengendalian Internal Persediaan Obat-Obatan Pada Rumah Sakit Umum Aminah Blitar” dalam jurnal Riset Mahasiswa Ekonomi (RITMIK), Vol. 3 No. 1, (2016), h. 46.

dipandang patut untuk melakukan pengecekan atas kesetiaan orang tersebut, sehingga semuanya akan menjadi jelas.

Dikatakan bahwa penguasa Mesir purba melakukan pemeriksaan independen atas catatan pemeriksaan pajak, orang-orang Yunani kuno melakukan pemeriksaan atas rekening pejabat publik, sedangkan orang Romawi membandingkan antara pengeluaran dengan otorisasi pembayaran, sementara para bangsawan penghuni puri di Inggris menunjuk auditor untuk melakukan *review* atas catatan akuntansi dan laporan yang disisipkan oleh para pelayan mereka.

Awal audit pada perusahaan dapat dikaitkan dengan perundang-undangan Inggris selama revolusi industri pada pertengahan tahun 1800-an. Kemajuan teknologi transportasi dan industri telah menimbulkan skala ekonomi dan perusahaan yang lebih besar, munculnya manager profesional, serta pertumbuhan kepemilikan perusahaan oleh banyak orang. Pada awalnya, audit terhadap perusahaan harus dilakukan oleh satu atau lebih pemegang saham yang bukan merupakan pejabat perusahaan, serta mereka yang ditunjuk oleh pemegang saham lainnya sebagai perwakilan pemegang saham. Profesi akuntansi segera bangkit dengan cepat untuk memenuhi keinginan pasar serta perundangan yang segera direvisi, sehingga memungkinkan orang yang bukan pemegang saham dapat melakukan audit. Hal ini mendorong munculnya berbagai formasi kantor-kantor audit. Beberapa diantara kantor-kantor audit Inggris kuno seperti Deloitte & Co., Peat, Marwick, & Mitchell, dan Price Waterhouse & Co., dapat ditelusuri serta masih membuka praktik di A.S. ataupun diluar A.S. sampai saat ini.

Pengaruh inggris juga harus bermigrasi ke Amerika Serikat pada akhir tahun 1800-an ketika para investor Inggris dan Skotlandia mengirimkan pada auditornya sendiri untuk memeriksa kondisi perusahaan-perusahaan Amerika, dimana mereka telah berinvestasi dalam jumlah yang sangat besar. Secara khusus mereka melakukan investasi dalam saham pabrik pembuatan bir dan perkeretaapian. *Focus* awal audit ini mula-mula adalah untuk menemukan penyimpangan dan akun neraca serta menangkal pertumbuhan kecurangan yang

berkaitan dengan meningkatnya fenomena manager profesional serta pemilik saham yang pasif.⁷

2. Pengertian Audit Dalam Islam

Berdasarkan AAOIFI-GSIFI (*Accounting and Auditing Organizations For Islamic Financial Institutions*), bahwa audit syariah adalah laporan internal syariah yang bersifat independen atau bagian dari audit internal yang melakukan pengujian dan pengevaluasian melalui pendekatan aturan syariah, fatwa-fatwa, intruksi dan lain sebagainya yang diterbitkan lembaga supervisi syariah.

Auditing dalam islam adalah : Proses menghitung, memeriksa dan memonitor (proses sistematis) tindakan seseorang (pekerjaan duniawi atau amal ibadah) lengkap dan sesuai syariah untuk mendapatkan reward dari Allah swt di akhirat. Menurut depenisi tersebut maka pengertian audit dalam islam adalah salah satu unsur melalui pendekatan administratif. Maka administrasi menggunakan sudut pandang keterwakilan. Oleh karena itu, ia (auditor) merupakan wakil para pemegang saham yang menginginkan pekerjaan (investasi) mereka sesuai dengan hukum-hukum syariat islam.

a. Munculnya Auditing Pra-Islam

Akuntansi dikalangan Bangsa Arab sebelum Islam Dari studi sejarah peradaban arab, tampak sekali betapa besarnya perhatian bangsa arab pada akuntansi. Hal ini terlihat pada usaha tiap pedagang arab untuk mengetahui dan menghitung barang dagangannya, sejak mulai berangkat sampai pulang kembali. Hitungan ini dilakukan untuk mengetahui perubahan pada keuangannya. Setelah perkembangan negeri, bertambahnya kabilah-kabilah, masuknya imigran-imigran dari negeri tetangga, dan berkembangnya perdagangan serta timbulnya usaha-usaha intervensi perdagangan, semakin kuatlah perhatian bangsa arab terhadap pembukuan dagang untuk menjelaskan utang piutang. Orang-orang yahudipun (pada waktu itu) sudah biasa menyimpan daftar-daftar (faktur) dagang. Semua

⁷Boynton Johnson Kell, *Modern Auditing*(Jakarta:Erlangga,1998), h. 10.

telah nampak jelas dalam sejarah peradaban bangsa arab. Jadi, konsep akuntansi dikalangan bangsa arab pada waktu itu dapat dilihat pada pembukuan yang berdasarkan metode penjumlahan statistik yang sesuai dengan aturan-aturan penjumlahan dan pengurangan. Untuk mengerjakan pembukuan ini, ada yang dikerjakan oleh pedagang itu sendiri dan ada juga yang menyewa akuntan khusus. Pada waktu itu seorang akuntan disebut sebagai katibul awal (pencatat keuangan) atau penanggung jawab keuangan.

b. Audit Menurut Al-Qur'an

Dalam Al Quran disampaikan bahwa kita harus mengukur secara adil, jangan melebihkan dan jangan mengurangi. Kita dilarang untuk menuntut keadilan ukuran dan timbangan bagi kita, sedangkan bagi orang lain kita menguranginya. Dalam hal ini, Al Quran menyatakan dalam berbagai ayat, antara lain dalam surah Asy-Syu'ara ayat 181-183 yang berbunyi :

أَوْفُوا الْكَيْلَ وَلَا تَكُونُوا مِنَ الْمُخْسِرِينَ

وَزِنُوا بِالْقِسْطَاسِ الْمُسْتَقِيمِ

وَلَا تَبْخَسُوا النَّاسَ أَشْيَاءَهُمْ وَلَا تَعْثَوْا فِي الْأَرْضِ مُفْسِدِينَ

Artinya : *“Sempurnakanlah takaran dan janganlah kamu termasuk orang orang yang merugikan dan timbanglah dengan timbangan yang lurus. Dan janganlah kamu merugikan manusia ada hak-haknya dan jangan kamu merajalela di muka bumi dengan membuat kerusakan dan bertakwalah kepada Allah yang telah Menciptakan kamu dan umat-umat yang dahulu”*.⁸

Kebenaran dan keadilan dalam mengukur (menakar) tersebut, menurut Umer Chapra juga menyangkut pengukuran kekayaan, utang, modal pendapatan, biaya dan laba perusahaan, sehingga seorang akuntan wajib mengukur kekayaan

⁸QS. Asy- Syu'ara 181-183, h. 374

secara benar dan adil. Seorang Akuntan akan menyajikan sebuah laporan keuangan yang disusun dari bukti-bukti yang ada dalam sebuah organisasi yang dijalankan oleh sebuah manajemen bisa melakukan apa saja dalam menyajikan laporan sesuai dengan motivasi dan kepentingannya, sehingga secara logis dikhawatirkan dia akan membonceng kepentingannya. Untuk itu diperlukan Akuntan Independen yang melakukan pemeriksaan atas laporan beserta bukti-buktinya. Metode, teknik, dan strategi pemeriksaan ini dipelajari dan dijelaskan dalam ilmu Auditing. Dalam Islam, fungsi auditing ini disebut “tabayyun” sebagaimana yang dijelaskan dalam surah Al-Hujuraat ayat 6 yang berbunyi :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِن جَاءَكُمْ فَاسِقٌ بِنَبَأٍ فَتَبَيَّنُوا أَن تُصِيبُوا قَوْمًا بِجَهَالَةٍ فَتُصْحَبُوا
عَلَىٰ مَا فَعَلْتُمْ نَادِمِينَ

Artinya : *“Hai orang-orang yang beriman, jika datang kepadamu orang fasik membawa suatu berita, maka periksalah dengan teliti, agar kamu tidak menimpakan suatu musibah kepada suatu kaum tanpa mengetahui keadaannya yang menyebabkan kamu menyesal atas perbuatanmu itu”*.⁹

Kemudian, sesuai dengan perintah Allah dalam Al Quran, kita harus menyempurnakan pengukuran di atas dalam bentuk pos-pos yang disajikan dalam neraca, sebagaimana digambarkan dalam Surah Al-Israa’ ayat 35 yang berbunyi :

وَأَوْفُوا الْكَيْلَ إِذَا كُنْتُمْ وَزَنُوا بِالْقِسْطَاسِ الْمُسْتَقِيمِ ذَلِكَ خَيْرٌ وَأَحْسَنُ تَأْوِيلًا

Artinya : *“Dan sempurnakanlah takaran apabila kamu menakar dan timbanglah dengan neraca yang benar. Itulah yang lebih utama (bagimu) dan lebih baik akibatnya”*.¹⁰

⁹QS. Al-Hujuraat 6, h. 516

¹⁰QS. Al-Israa’ 35, h. 285.

Dari paparan diatas, dapat kita tarik kesimpulan, bahwa kaidah Akuntansi dalam konsep syariah Islam dapat didefenisikan sebagai kumpulan dasar-dasar hukum yang baku dan permanen, yang disimpulkan dari sumber-sumber Syariah Islam dan dipergunakan sebagai aturan oleh seorang Akuntan dalam pekerjaannya, baik dalam pembukuan, analisis, pengukuran, pemaparan, maupun penjelasan, dan menjadi pijakan dalam Akuntansi Syariah bersumber dari Al Quran, Sunah Nabwiyyah, Ijma (keepakatan para ulama), Qiyas (persamaan) suatu peristiwa tertentu, dan 'Urf (adat kebiasaan) yang tidak bertentangan dengan Syariah Islam. Kaidah-kaidah Akuntansi Syariah, memiliki karakteristik khusus yang membedakan dari kaidah Akuntansi Konvensional. Kaidah-kaidah Akuntansi Syariah sesuai dengan norma-norma masyarakat islam,¹¹ dan termasuk disiplin ilmu sosial yang berfungsi sebagai pelayan masyarakat pada tempat penerapan Akuntansi tersebut.

Sistem ekonomi islam sudah mulai dipraktikkan dilapangan dan bukan hanya menjadi bahan diskusi para ahli. Pada awalnya sistem ini diterapkan dalam sektor perbankan, dan kemudian juga merambat pada sektor keuangan lainnya seperti asuransi dan pasar modal. Perkembangannya sangat pesat, saat ini tidak kurang dari 200 lembaga keuangan islam telah beroperasi menerapkan sistem ekonomi islam yang terdapat diberbagai belahan dunia bukan saja dinegara islam tetapi juga dinegara non muslim. Dengan munculnya sistem tersebut mau tidak mau lembaga ini pasti memiliki perbedaan dengan lembaga konvensional, karena ia dioperasikan dengan menggunakan sistem nilai syariah yang didasarkan pada kedaulatan Tuhan bukan kedaulatan rasio ciptaan Tuhan yang terbatas. Dengan demikian pada sistem yang berkaitan dengan eksistensi lembaga ini juga perlu menerapkan nilai-nilai islam jika kita ingin menerapkan nilai-nilai islam secara konsisten. Maka disinilah relevansi perlunya sistem auditing islam dalam melakukan fungsi audit terhadap lembaga yang dijalankan secara islam ini.

¹¹Rilda Tari, "Peranan Audit Internal Dalam Manilai Persediaan Bahan Baku Pada CV. Aroma Group Marindal I Medan Kota". (Tesis, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, 2014), h. 8.

c. Sejarah Audit Internal dalam Islam

Apabila kita pelajari sejarah islam ditemukan bahwa setelah munculnya islam disemenanjung arab dibawah pimpinan Rasulullah SAW dan terbentuknya daulah islamiah di Madinah yang kemudian dilanjutkan oleh para Khulafaur Rasyidin terdapat undang-undang akuntansi yang diterapkan untuk perorangan. Perserikatan (syarikah) atau perusahaan, akuntansi wakaf, hak-hak pelarangan penggunaan harta (hijr), dan anggaran negara.

Rasulullah SAW sendiri pada masa hidupnya juga telah mendidik secara khusus beberapa sahabat untuk menangani proses akuntan dengan sebutan “ hafaz amwal” (pengawas keuangan). Bahkan Al Quran sebagi kitab suci umat islam menganggap masalah ini sebagai suatu masalah serius dengan diturunkannya ayat terpanjang, yakni surah Al-Baqarah ayat 282 yang menjelaskan fungsi-fungsi pencatatan transaksi, dasar-dasarnya dan manfaatnya, seperti yang diterangkan oleh kaidah-kaidah hukum yang harus dipedomi dalam hal tersebut.

Sebagaimana pada awal ayat tersebut menyatakn :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدِينٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ وَلْيَكْتُب بَيْنَكُمْ كَاتِبٌ بِالْعَدْلِ

Artinya : Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu'amalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya, dan hendaklah seorang penulis diantara kamu menuliskannya dengan benar (Q.S. Al-Baqarah 282).¹²

Munculnya sistem pencatatan sisi-sisi transaksi atau yang dikenal dengan nama sistem pembukuan ganda (*double entry*), baik sebagai ilmu maupun sebagai seni, atau sebagai yang lain, harus tumbuh dari satu kemahiran yang diupayakan, kemahiran yang diupayakan ini harus tegak diatas adanya suatu praktik kerja. Demikian pula dengan praktik kerja ini bukan lahir dengan sendirinya, namun

¹² QS. Al-Baqarah 282 : h. 48

tegak di atas suatu bangunan yang tinggi dan kokoh. Bangunan yang tinggi dan kokoh ini adalah pengetahuan yang turun temurun dari generasi ke generasi. Jadi, hal ini mempertegas bahwa pengetahuan yang dapat menumbuhkan adanya praktik kerja dan kemahiran untuk sistem pencatatan sisi-sisi transaksi dasarnya telah ada di Negara Islam, yang timbul karena adanya berbagai faktor. Kemudian perkembangannya di dunia Islam telah dijelaskan oleh al-Mazindarin bahwa itu merupakan suatu ilmu. Baik sebagai ilmu atau seni, atau yang lain, disana terdapat berbagai faktor yang ikut adil, atupun pada hakikatnya mengundang pekerjaan akuntansi di Negara Islam. Faktor-faktor ini berkaitan erat dengan kebutuhan-kebutuhan Negara Islam dari satu sisi, dan dari sisi yang lain kebutuhan kaum muslimin secara pribadi.

Diantara faktor-faktor tersebut adalah pendiri kantor-kantor pemerintah, spesialis kemampuan, dan kebutuhan terhadap adanya pegawai yang capable. Disamping faktor-faktor tersebut yang erat kaitannya dengan kebutuhan negara Islam, disana terdapat faktor lain yang turut adil dalam peletakan dasar-dasar akuntansi dan mendorong perkembangan akuntansi di dalam negara Islam, dari kebutuhan pribadi muslim yaitu faktor zakat, sebab seorang muslimin senantiasa membutuhkan suatu cara yang membantu dirinya untuk memenuhi kewajiban-kewajiban sebagai seorang muslimin dari segi perhitungan zakat yang harus dikeluarkan sesuai dengan syariat Islam yang merupakan salah satu rukun Islam.

Pendirian kantor-kantor pemerintah berkaitan erat dengan sistem administrasi, sejak pendirian awal negara Islam di Madinah al-Munawwarah pada tahun 622 M., yaitu pada tahun pertama Hijriah. Pada saat itu, kantor-kantor pemerintah dikenal dengan nama *dawawin* dan bentuk tunggalnya *diwan* dan kata *diwan* diartikan tempat bekerja para pegawai, yaitu tempat pencatatan dan penyimpanan dokumen-dokumen.

Setiap pegawai memiliki peran tertentu demikian pula kewajiban dan gaji mereka juga tertentu adapun para pegawai yang kompeten telah mendapatkan perhatian dari Negara Islam. Sejak awal, Negara Islam telah menaruh perhatian

pada pemilihan pegawai yang berspesialisasi demikian pula kebijakan Rasulullah dalam memilih pegawai, yaitu dari orang-orang yang beliau pandang memiliki kapabilitas dan kapasitas untuk menduduki jabatan. Orang yang dipilih tersebut harus menguasai bahasa Arab, hafal Al Qur'anul Karim, cerdas, berkal, jujur, tidak menyakiti orang lain. Ketika seorang auditor merasa puas terhadap isi buku yang dikoreksinya, dia harus memaraf buku tersebut sebagai tanda bahwa dia telah puas dan menerima isi buku tersebut.

3. Audit Internal

a. Pengertian Audit Internal

Audit internal ini merupakan bagian dari sistem pengendalian intern (*system of internal control*). Auditor intern merancang dan mengevaluasi prosedur-prosedur keuangan/operasional, menelaah catatan-catatan keuangan atau prosedur operasi, menilai sistem pengendalian intern, membuat dokumentasi hasil temuannya, memberikan usul-usul dan melaporkan hasil kerjanya kepada pimpinan perusahaan, serta memantau tindak lanjutnya. Dengan makin besarnya skala organisasi dan makin meningkatnya tuntutan terhadap *good corporate governance*, pucuk pimpinan organisasi (di Indonesia sering disebut direksi yaitu jajaran para direktur) yang tidak mungkin melakukan sendiri tugas-tugas pengawasan apakah kebijakannya dipatuhi, apakah kinerja para pegawai sesuai yang diharapkan, maka makin dirasakan pentingnya suatu fungsi pendukung untuk melakukan tugas peningkatan kualitas pengelolaan mutu sistem organisasi yaitu audit intern.¹³

Audit internal adalah kegiatan indeviden dan objektif yang menyediakan jasa asuransi dan konsultasi, dirancang untuk memberikan nilai tambahan dan meningkatkan kegiatan operasi organisasi. Audit internal membantu organisasi mencapai tujuannya melalui suatu pendekatan yang sistematis dan teratur untuk

¹³Sanyoto Gondodiyoto, *Audit Sistem Informasi*, (Jakarta: Mitra Wacana Media,2007), h. 45.

menevaluasi dan meningkatkan efektivitas manajemen risiko, pengendalian dan proses pengelolaan. Sedangkan menurut IIA (*Institute of Internal Auditors*) yang dikutip oleh Board pada tahun 1999 dalam bukunya Akmal *Internal auditing* adalah kegiatan pengujian yang memberikan keandalan independent secara objektif dan kegiatan konsultasi yang dibuat untuk mendapatkan nilai tambah dan melakukan perbaikan terhadap operasi organisasi. Dan menurut Jusup Auditor internal adalah seseorang yang bekerja pada suatu perusahaan yang berstatus sebagai pegawai pada perusahaan tersebut.

Dari penjelasan diatas, dapat diambil kesimpulan yaitu audit internal adalah proses penilaian independent yang telah dirancang dalam suatu perusahaan yang bertujuan memeriksa dan mengevaluasi hasilnya sebagai jasa atas kegiatan yang diberikan kepada perusahaan.¹⁴ Audit internal timbul sebagai suatu cara atau teknik guna mengatasi resiko yang meningkat akibat semakin pesatnya laju perkembangan dunia usaha atau adanya kondisi dimana terjadi perubahan secara dinamis dan tidak dapat diprediksi sehubungan dengan era globalisasi, sehingga sumber informasi yang sifatnya tradisional dan informal sudah tidak lagi mampu memenuhi kebutuhan para manager yang bertanggung jawab atas hal-hal yang tidak teramati secara langsung. Hasil audit internal diharapkan akan dapat meningkatkan reliabilitas informasi tentang keadaan dalam unit-unit yang diawasinya. Dengan semakin berkembangnya usaha perusahaan, tentunya akan menambah beban bagi pihak manajemen dalam mengendalikan kegiatan operasional perusahaan yang juga semakin meluas.

Sejalan dengan itu, maka sudah selayaknya apabila beberapa wewenang dan tanggungjawab manajemen didelegasikan kebeberapa auditor internal untuk melakukan tugas pengawasan yang sifatnya internal. Audit internal merupakan

¹⁴Lina Farida Arif dan Iwan Setya Putra. “Peranan Audit Internal Untuk Menunjang Efektivitas Pengendalian Internal Persediaan Obat-Obatan Pada Rumah Sakit Umum Aminah Blitar” dalam jurnal Riset Mahasiswa Ekonomi (RITMIK), Vol. 3 No. 1, (2016), h. 46.

suatu rangkaian proses dan teknis dimana karyawan suatu perusahaan mencari kepastian atas keakuratan informasi keuangan dan jalannya operasi sesuai dengan yang ditetapkan. Disamping meningkatkan keandalan informasi dan memastikan dipatuhinya kebijakan manajemen, lingkup pekerjaan audit internal juga meliputi perlindungan terhadap aset perusahaan dan penilaian terhadap apakah penggunaan sumber daya telah dilakukan secara ekonomis dan efisien.

Dengan demikian sangatlah jelas bahwa audit internal telah menjadi suatu alat yang didominasi bagi pimpinan perusahaan untuk memantau dan mengawasi jalannya kegiatan operasional perusahaan. Para pemeriksa (pengawas) internal ini tentu saja lebih mengetahui mengenai segala kebijakan, prosedur dan berbagai permasalahan perusahaan secara lebih rinci dibandingkan pemeriksaan eksternal (akuntan publik).

Audit internal terhadap kegiatan operasional perusahaan perlu dilakukan secara teratur, baik sebelum dirasakan adanya suatu masalah maupun sesudah terlanjur terjadi masalah. Audit internal yang dilakukan secara teratur dapat mencegah terjadinya suatu masalah; manajemen akan dapat dengan segera mengetahui dan mengatasi masalah serta sebab-sebabnya sebelum masalah tersebut menjadi berkelanjutan, atau secara tepat mengidentifikasi masalah yang sebenarnya, sumber-sumber penyebabnya dan mengambil langkah-langkah yang efektif untuk mengatasinya. Efektifnya peran audit internal di dalam suatu organisasi diharapkan akan meningkatkan kinerja organisasi yang bersangkutan.¹⁵

b. Tujuan Audit Internal

Tujuan pemeriksaan umum terhadap laporan keuangan oleh auditor independen adalah untuk menyatakan pendapat/opini mengenai kewajaran dalam penyajian posisi keuangan, hasil operasi, dan perubahan posisi keuangan yang

¹⁵Faiz Zamzami, et.al., *Audit Internal Konsep dan Praktik* (Yogyakarta: Digitalisasi,2018), h. 1.

sesuai dengan prinsip-prinsip akuntansi yang berlaku.¹⁶ Menurut Agoes tujuan *internal auditor* adalah membantu semua pimpinan perusahaan (manajemen) dalam menjalankan tanggung jawabnya dengan memberikan analisis, penilaian, saran, dan komentar mengenai kegiatan yang diperiksanya.¹⁷

Adapun tujuan dan manfaat audit internal adalah sebagai berikut :

- 1) Dengan melaksanakan audit internal, ketidak sesuaian yang kadang-kadang terjadi dalam penerapan sistem manajemen mutu dapat diidentifikasi sedini mungkin dan dilakukan tindakan perbaikan seefektif mungkin sehingga dapat memulihkan kesesuaian antara standar sistem manajemen mutu yang telah ditetapkan dan penerapannya.
- 2) Audit internal dilakukan untuk memberikan reaksi atas berbagai problem sistem manajemen mutu yang terjadi melalui identifikasi akar penyebab masalah sekaligus mengidentifikasi tindakan perbaikan yang diperlukan untuk mencegah terulangnya kembali problem sistem manajemen mutu tersebut.
- 3) Audit internal merupakan cara yang efektif untuk mengidentifikasi kesempatan peningkatan sistem manajemen mutu dengan menghindari :
 - a) Penyimpangan atau ketidaksesuaian yang tidak perlu terjadi.
 - b) Persyaratan yang sudah tidak berlaku namun tetap diterapkan di laboratorium.

¹⁶Alvin A, Arens and James K. Loebbecke *Auditing Suatu Pendekatan Terpadu*, (Jakarta :Erlangga, 1992), h. 1

¹⁷Lina Farida Arif dan Iwan Setya Putra. “Peranan Audit Internal Untuk Menunjang Efektivitas Pengendalian Internal Persediaan Obat-Obatan Pada Rumah Sakit Umum Aminah Blitar” dalam jurnal Riset Mahasiswa Ekonomi (RITMIK), Vol. 3 No. 1, (2016), h. 46.

- c) Kegiatan yang tidak efektif dan efisien.

Sehingga dapat disimpulkan bahwa tujuan audit internal adalah untuk membantu semua tingkatan manajemen agar tanggungjawab tersebut dapat dijalankan dengan efektif dan efisien. Untuk maksud tersebut audit internal menyajikan analisis-analisis, penilaian-penilaian, sara-saran, bimbingan dan informasi yang berhubungan dengan kegiatan yang telah ditelaah, dipelajari dan dinilainya.¹⁸

c. Fungsi dan Ruang Lingkup Audit Internal

Fungsi audit internal adalah sebagai alat bantu bagi manajemen untuk menilai efisiensi dan keefektipan pelaksanaan struktur pengendalian internal perusahaan, kemudian memberikan hasil berupa saran atau rekomendasi dan memberi nilai tambah bagi manajemen yang akan dijadikan landasan mengambil keputusan dan tindak lanjutnya. Menurut Konsersium Organisasi Profesi Audit Internal, penanggung jawab fungsi audit internal harus mengelola fungsi audit internal secara efektif dan efisien untuk memastikan bahwa kegiatan fungsi tersebut memberikan nilai tambah bagi organisasi.

Ruang lingkup audit internal meliputi pemeriksaan dan evaluasi yang memadai serta efektivitas sistem pengendalian internal organisasi dan kualitas kinerja dalam melaksanakan tanggungjawab yang dibebankan. Ruang lingkup audit internal harus mencakup kecukupan dan efektivitas sistem kinerja organisasi dalam melaksanakan tanggungjawab yang ditugaskan:

- 1) Keandalan dan menyongsong informasi.

¹⁸Rilda Tari, "Peranan Audit Internal Dalam Manilai Persediaan Bahan Baku Pada CV. Aroma Group Marindal I Medan Kota". (Tesis, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, 2014), h. 16.

- 2) Sesuai dengan kebijakan, rencana, prosedur, hukum, peraturan.
- 3) Pengamanan aktiva.
- 4) Penggunaan sumber daya yang ekonomis dan efisien.
- 5) Tercapainya target yang ditetapkan dan tujuan program operasi.

Satuan kerja audit internal (SKAI) dalam suatu organisasi yang menjalankan fungsi audit internal. Satuan kerja audit internal (SKAI) memiliki tiga peran penting dalam organisasi, yaitu mengevaluasi dan meningkatkan efektivitas pengendalian, pengelolaan risiko, dan tata kelola.

- 1) Sebagai peran evaluasi dan peningkatan penengendalian internal, Satuan kerja audit internal (SKAI) melakukan pemeriksaan dan evaluasi atas kecukupan dan efektivitas pengendalian internal dengan tujuan untuk menentukan apakah sistem yang telah ditetapkan dapat diandalkan untuk memberikan keyakinan bahwa tujuan dan sasaran organisasi dapat dicapai serta efektif dan efisien.
- 2) Sebagai peran pengelolaan risiko, Satuan kerja audit internal (SKAI) melakukan penilaian yang cukup dan menilai efektivitas proses pengelolaan risiko organisasi yang meliputi kendala *framework* (sebuah software untuk memudahkan dan untuk membentuk suatu sistem tertentu agar tersusun dan terukur dengan rapi) manajemen risiko, implementasi pengelolaan risiko oleh unit bisnis, dan memberikan kontribusi terhadap peningkatan pengelolaan risiko agar dapat berfungsi dengan baik.
- 3) Sebagai peran tata kelola, Satuan kerja audit internal (SKAI) melakukan pemeriksaan dan evaluasi atas kecukupan dan efektivitas mengenai proses tata kelola dengan melakukan penilaian, memberikan masukan/rekomendasi serta memberikan kontribusi dalam proses peningkatan tata kelola dengan lingkup sebagai berikut:

- a) Pengembangan etika dan nilai-nilai organisasi
- b) Mengoordinasikan komunikasi yang efektif dengan komisaris, direksi, dan auditor eksternal
- c) Mengelola kinerja organisasi yang efektif dan akuntabel
- d) Mengomunikasikan seluruh risiko-risiko serta pengendalian internal yang tepat dalam organisasi.¹⁹

d. Tugas Dan Tanggung Jawab Audit Internal

Internal Audit Departement memiliki tugas dan tanggungjawab sebagai berikut:

- 1) Menyusun dan melaksanakan rencana Audit Internal tahunan.
- 2) Menguji dan mengevaluasi pelaksanaan pengendalian intern dan sistem manajemen resiko sesuai dengan kebijakan perusahaan.
- 3) Melakukan pemeriksaan dan penilaian atas efisiensi dan efektivitas di bidang keuangan, akuntansi, operasional, sumber daya manusia, pemasaran, teknologi informasi dan kegiatan lainnya.
- 4) Memberikan saran perbaikan dan informasi yang objektif tentang kegiatan yang diperiksa pada semua tingkat manajemen.
- 5) Membuat laporan hasil audit dan menyampaikan laporan tersebut kepada Direktur Utama dan Dewan Komisaris.
- 6) Memantau, menganalisis dan melaporkan pelaksanaan tindak lanjut perbaikan yang telah disarankan.
- 7) Bekerjasama dengan Komite Audit.
- 8) Menyusun program untuk mengevaluasi mutu kegiatan audit internal yang dilakukannya.
- 9) Melakukan pemeriksaan khusus apabila diperlukan.

¹⁹Faiz Zamzami, et. Al., *Audit Internal, Konsep dan Praktik* (Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2018), h. 1.

e. Wewenang Audit Internal

Adapun wewenang dari audit internal pada sebuah perusahaan adalah sebagai berikut :

- 1) Mengakses seluruh informasi yang relevan tentang perusahaan terkait dengan tugas dan fungsinya.
- 2) Melakukan komunikasi secara langsung dengan Direksi, Dewan Komisaris, dan/ atau Komite Audit; serta anggota dari Direksi, Dewan Komisaris, dan/ atau Komite Audit.
- 3) Mengadakan rapat secara berkala dan insidental dengan Direksi, Dewan Komisaris, dan/ atau Komite Audit.
- 4) Melakukan koordinasi kegiatannya dengan kegiatan auditor eksternal.

f. Kedudukan dan Peran Audit Internal

Pada PT. Perusahaan Perdagangan Indonesia (Persero) Internal Auditor tergabung dalam suatu divisi disebut dengan Divisi Satuan Pengawasan Internal (SPI), terdiri dari anggota-anggota internal auditor dan dipimpin oleh seorang yang disebut Ketua SPI. Ketua SPI diangkat dan diberhentikan oleh Direktur Utama atas persetujuan Dewan Komisaris yang harus dilaporkan kepada Bapepam dan LK (Badan Pengawas Pembangunan dan Lembaga Keuangan). Divisi SPI tidak terlibat sama sekali dalam kegiatan operasional perusahaan. Auditor yang duduk dalam divisi SPI bertanggung jawab secara langsung kepada Ketua SPI dan Ketua SPI secara struktural bertanggung jawab kepada Direktur Utama dan secara administratif bertanggungjawab kepada Dewan Komisaris. Secara struktural divisi ini berada dibawah Direktur Utama yang berarti dalam menjalankan fungsinya divisi tersebut bertanggung jawab kepada Direktur Utama perusahaan. Dalam melaksanakan pekerjaannya divisi ini bekerjasama dengan Komite Audit dan Kantor Akuntan Publik. Kedudukan auditor internal dalam struktur organisasi

- 1) Bagian internal audit berada dibawah direktur keuangan (sejajar dengan bagian akuntansi keuangan).
- 2) Bagian internal audit merupakan staf direktur utama.
- 3) Bagian internal audit merupakan staf dari dewan komisaris.
- 4) Bagian internal audit dipimpin oleh seorang internal audit director.²⁰

Peran auditor internal dalam menemukan indikasi terjadinya kecurangan dan melakukan investigasi terhadap kecurangan, sangat besar. Jika auditor menemukan indikasi dan mencurigai terjadinya kecurangan di perusahaan, maka ia harus memberitahukan hal tersebut kepada toB manajemen. Jika indikasi tersebut cukup kuat, manajemen akan menugaskan suatu tim untuk melakukan investigasi. Tim tersebut biasanya terdiri dari internal auditor, lawyer, investigator, security dan spesialis dari luar atau dalam perusahaan (misalnya, ahli komputer, ahli perbankan dan lain-lain). Hasil investigasi tim harus dilaporkan secara tertulis kepada toB manajemen yang mencakup fakta, temuan, kesimpulan, saran dan tindakan perbaikan yang perlu diperlukan.

g. Prilaku Audit Internal

- 1) Integritas. Auditor Internal harus :

Menjalakan pekerjaan dengan jujur, tekun, dan bertanggung jawab

- a) Menaati hukum dan membuat pengungkapan yang disyaratkan oleh hukum maupun profesi.
- b) Tidak dengan sengaja menjadi bagian dari aktivitas ilegal apapun ataupun terlibat dalam tindakan yang tidak terpuji, baik bagi profesi audit internal maupun organisasi dan

²⁰Theresia Susanty Sihotang, "Fungsi dan Kedudukan Internal Auditor Pada PT. Perusahaan Perdagangan Indonesia (Persero)" (Disertasi, Universitas Sumatera Utara, 2010).

- c) Menghormati dan memberikan kontribusi bagi tujuan yang sah dan etis bagi organisasi.
- 2) Objektivitas. Auditor Internal harus :
- a) Tidak berpartisipasi dalam beberapa aktivitas atau hubungan yang dapat mengganggu atau dianggap mengganggu penilaian mereka. Partisipasi ini mencakup aktivitas-aktivitas atau hubungan-hubungan yang bertolak belakang dengan kepentingan organisasi.
 - b) Tidak akan menerima apapun yang dapat mengganggu atau dianggap mengganggu keputusan profesional organisasi.
 - c) Mengungkapkan semua fakta materi yang diketahui. Jika tidak diungkapkan dapat mengubah laporan aktivitas yang sedang diperiksa jika fakta tersebut tidak diungkap.
- 3) Kerahasiaan Auditor Internal harus :
- a) Berhati-hati dalam mengungkapkan dan menjaga informasi yang diperoleh bagi tugas mereka dan
 - b) Tidak akan menggunakan informasi untuk keuntungan pribadi atau hal-hal yang bertentangan dengan hukum atau merugikan tujuan yang sah dan etis bagi organisasi.
- 4) Kompetensi Auditor Internal harus :
- a) Menjalankan jasa jika Auditor memiliki pengetahuan, keahlian, dan pengalaman yang dibutuhkan.

- b) Menjalankan jasa audit internal sesuai dengan standar praktik profesional audit internal dan meningkatkan efektivitas serta kualitas audit secara terus-menerus.²¹

h. Proses Audit Internal

1) proses audit

Tujuan menyeluruh dari suatu audit laporan adalah untuk menyatakan pendapat apakah laporan keuangan klien telah menyajikan secara wajar, dalam semua hal yang material sesuai dengan prinsip-prinsip akuntansi yang berlaku umum (GAAP/Generally Accepted Accounting Principles). Proses diagnositik untuk membuat pertimbangan tentang akun yang mungkin mengandung salah saji yang material serta memperoleh bukti tentang penyajian yang wajar dalam laporan keuangan melibatkan sejumlah langkah.

Tujuh langkah pokok yang diperlukan dalam perencanaan dan pelaksanaan audit laporan keuangan:

- a) Memperoleh pemahaman tentang bisnis dan industri.
- b) Mengidentifikasi asersi laporan keuangan yang relevan
- c) Membuat keputusan tentang jumlah yang material bagi para pengguna laporan keuangan
- d) Membuat keputusan tentang kompeten risiko audit.
- e) Memperoleh bukti melalui prosedur audit, termasuk prosedur untuk memahami pengendalian intern, melaksanakan pengujian penegndalian, dan melaksanakan pengujian substantif.

²¹Faiz Zamzami, et. Al., *Audit Internal, Konsep dan Praktik* (Yogyakarta: Gajah Mada University Press, 2018), h. 10.

- f) Menetapkan bagaimana menggunakan bukti untuk mendukung suatu pendapat audit, komunikasi kepada klien lain, serta jasa bernilai tambah.
- g) Mengkomunikasikan temuan-temuan.

Berikut ini adalah ikhtisar singkat bagaimana elemen-elemen ini dapat dipadukan bersama dalam pelaksanaan suatu audit. Seorang auditor harus mengembangkan pemahaman tentang bisnis dan industri agar dapat memahami substansi ekonomi suatu transaksi entitas dan bagaimana GAAP (Generally Accepted Accounting Principles) diterapkan dalam industri tersebut, serta dapat mengelola audit tersebut dengan baik, maka auditor harus membagi audit tersebut dengan baik dan auditor harus membagi audit menjadi audit-audit atas saldo akun pertama dan golongan transaksi, dan kemudian audit atas asersi laporan keuangan untuk setiap saldo akun dan golongan transaksi.

2) Kendala pelaksanaan audit

- a) Auditor internal yang ditunjuk tidak memiliki kompetensi sebagai auditor dan bahkan tidak tahu cara mengelola audit internal.
- b) Auditor internal tidak memiliki pengetahuan sehingga audit kerap tidak menindaklanjuti temuan audit.
- c) Auditor internal merasa tidak pernah ada *reward* dari perusahaan.
- d) Auditor internal memiliki tanggung jawab terhadap pekerjaan utamanya akibatnya auditor sulit menepati jadwal audit yang menyebabkan pelaksanaan audit sering molor dari jadwal.
- e) Kurangnya dukungan manajemen berkaitan dengan kegiatan audit internal.
- f) Batasan temuan audit (major atau minor) yang tidak jelas sehingga membuat auditee kebingungan.

- g) Ada tanggapan bahwa kegiatan audit internal mengganggu pekerjaan utama.
- h) Temuan audit tidak di tindak lanjuti sebab tidak ada sanksi jika tidak di tindak lanjuti.
- i) Banyak yang beranggapan, audit dilakukan untuk mencari kesalahan orang lain.
- j) Audit kurang memahami manfaat audit sehingga audit dianggap beban pekerjaan tambahan.²²

i. Komponen Audit Internal

1. Independensi Audit Internal

Untuk dapat melakukan pekerjaan dengan efektif, diperlukan adanya suatu sikap mental yang independent atau bebas dari segala pengaruh yang diperiksa. Independensi berarti adanya kejujuran dalam diri akuntan dalam mempertimbangkan fakta dan adanya pertimbangan yang objektif dan tidak memihak dalam diri akuntan didalam merumuskan dan menyatakan pendapatnya.

Audit internal menempatkan independensi pada tingkat yang paling tinggi. Independensi memungkinkan auditor internal untuk membuat keputusan yang tidak biasa dalam memberikan jasa kepada entitas. Tentu saja, karena auditor internal merupakan karyawan penuh dari entitas yang diaudit, maka auditor internal tidak memiliki independensi setajam yang

²²Rilda Tari, "Peranan Audit Internal Dalam Manilai Persediaan Bahan Baku Pada CV. Aroma Group Marindal I Medan Kota". (Tesis, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, 2014), h. 18.

dimiliki auditor eksternal. Independensi auditor internal diperoleh melalui status organisasi dan objektivitas.

2. Kompetensi Audit Internal

Untuk melakukan kepercayaan terhadap hasil auditor internal, auditor independen yang berkepentingan untuk menilai kompetensi. Dalam menetapkan kompetensi auditor internal biasanya mempertimbangkan informasi yang diperoleh dari pengalaman dalam audit sebelumnya dengan fungsi audit internal. Auditor internal dapat pula menggunakan standar profesional auditing internal sebagai kriteria untuk melakukan penilaian atas kompetensi. Kompetensi audit internal adalah Anggota yang mempunyai kewajiban untuk melaksanakan jasa profesional dengan sebaik-baiknya sesuai dengan kemampuannya demi kepentingan pengguna jasa dan konsisten dengan tanggung jawab profesi kepada publik diperoleh melalui pendidikan pengetahuan.

Jadi setiap anggota harus melaksanakan jasa profesional dengan kehati-hatian, kompetensi dan ketentuan-ketentuan yang mempunyai kewajiban untuk mempertahankan pengetahuan dan kemampuan profesional pada tingkat yang diperlukan untuk memastikan bahwa *klien* atau pemberi kerja memperoleh manfaat dari jasa profesionalnya kompeten berdasarkan perkembangan praktek yang paling mutakhir.²³

j. Pelaksanaan Audit Internal

Pelaksanaan kegiatan audit harus meliputi :

- 1) Perencanaan audit.

²³Rilda Tari, "Peranan Audit Internal Dalam Manilai Persediaan Bahan Baku Pada CV. Aroma Group Marindal I Medan Kota". (Tesis, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, 2014), h. 20.

- 2) Pengujian dan pengevaluasian informasi.
- 3) Penyampaian hasil audit.
- 4) Tindak lanjut hasil audit.

Pelaksanaan kegiatan audit tersebut dapat diuraikan sebagai berikut :

Perencanaan audit, Auditor internal harus merencanakan setiap audit, hal ini dilakukan untuk :

- 1) Penetapan tujuan audit dan ruang lingkup pekerjaan.
- 2) Memperoleh informasi dasar tentang kegiatan-kegiatan yang akan diaudit.
- 3) Penentuan berapa tenaga yang diperlukan dalam pelaksanaan audit.
- 4) Pemberitahuan kepada pihak yang dianggap perlu.
- 5) Melaksanakan survei secara tepat untuk lebih mengenal lapangan kegiatan serta mampu memprediksi risiko dan pengawasan untuk mengidentifikasi area yang ditekankan dalam audit, juga untuk memperoleh alasan dan sasaran dari pihak yang akan diaudit.
- 6) Penulisan program audit.
- 7) Menentukan bagaimana, kapan dan kepada siapa saja hasil audit akan diberikan

Pengujian dan pengevaluasian informasi

Auditor internal harus mengumpulkan, menganalisa, menginterpretasikan dan membuktikan kebenaran informasi dengan langkah-langkah :

- 1) Harus dikumpulkan berbagai informasi tentang seluruh hal yang berhubungan dengan tujuan auditor dan lingkup kerja.

- 2) Informasi harus mencukupi, kompeten, relevan, dan berguna untuk membuat suatu dasar yang logis bagi temuan-temuan audit dan rekomendasi-rekomendasi.
- 3) Prosedur-prosedur audit, termasuk teknik-teknik pengujian dan pemeriksaan yang digunakan harus terlebih dahulu diseleksi bila memungkinkan dan diperluas atau diubah bila keadaan mengharuskan demikian.
- 4) Proses pengumpulan, penganalisaan, penafsiran dan pembuktian kebenaran informasi harus diawasi untuk memberikan kepastian bahwa sikap objektif auditor harus dijaga dan sasaran audit akan dapat dicapai.
- 5) Kertas kerja audit adalah dokumen audit yang harus dibuat oleh auditor dan tinjauan atau direview oleh manajemen bagian audit internal

Penyampaian Hasil audit

Auditor intrnal harus melaporkan hasil audit yang dilakukannya yang meliputi :

- 1) Laporan tertulis yang ditandatangani harus dikeluarkan setelah pengujian terhadap audit selesai dilakukan.
- 2) Auditor internal secara tim harus terlebih dahulu mendiskusikan hasil audit tersebut tepat sebelum mengeluarkan laporan akhir.
- 3) Suatu laporan harus objektif, jelas, singkat, konstruktif, dan disertai berbagai simpulan dan rekomendasi dengan tindakan manajemen yang tepat waktu.

- 4) Laporan harus mengemukakan tentang maksud, tujuan dan hasil dari pelaksanaan audit dan bila dipandang perlu, laporan harus pula berisikan pernyataan tentang pendapat atau opini dari audit internal.
- 5) Laporan-laporan dapat mencantumkan berbagai rekomendasi dan solusi untuk perkembangan yang mungkin dicapai, pengakuan terhadap kegiatan yang dilakukan secara meluas dan tindakan-tindakan secara korektif.
- 6) Pandangan dari pihak yang diaudit tentang berbagai simpulan dan atau rekomendasi dapat pula dicantumkan dalam laporan audit.
- 7) Pimpinan audit internal atau staf yang ditunjuk harus mereview kemudian menyetujui laporan hasil audit akhir, sebelum laporan tersebut dikeluarkan dan harus menentukan kepada siapa laporan tersebut akan disampaikan.

Tindak lanjut hasil audit

- 1) Tindak lanjut oleh pemeriksaan internal didefinisikan sebagai suatu proses untuk menentukan kecukupan, keefektifan dan ketepatan waktu dari berbagai tindakan yang dilakukan oleh manajemen terhadap berbagai temuan pemeriksaan yang dilaporkan.
- 2) Tanggungjawab untuk melakukan tindak lanjut harus didefinisikan dalam ketentuan yang memuat tujuan, kewenangan dan tanggung jawab bagian audit internal.
- 3) Manajemen bertanggung jawab menentukan tindakan yang perlu dilakukan sebagai tanggapan terhadap temuan pemeriksaan yang dilaporkan. Pimpinan audit internal bertanggung jawab memperkirakan tindakan manajemen yang diperlukan, agar berbagai hal yang dilaporkan sebagai temuan pemeriksaan tersebut dapat dipecahkan secara tepat waktu.

- 4) Manajemen senior dapat menetapkan untuk menerima risiko akibat tidak dilakukannya tindakan korektif terhadap keadaan yang dilaporkan, berdasarkan pertimbangan biaya atau pertimbangan lainnya. Dewan harus diberi laporan tentang seluruh keputusan manajemen senior terhadap berbagai temuan pemeriksaan penting.
- 5) Sifat, ketepatan waktu, dan tindak lanjut ditentukan oleh pimpinan audit internal.
- 6) Berbagai faktor yang harus dipertimbangkan dalam menentukan berbagai prosedur tindakan lanjutan yang tepat adalah :
 - a) Pentingnya temuan yang dilaporkan.
 - b) Tingkat usaha dan biaya dibutuhkan untuk memperbaiki kondisi yang dilaporkan.
 - c) Risiko yang mungkin terjadi bila tindakan korektif yang dilakukan gagal.
 - d) Tingkat kesulitan pelaksanaan tindakan korektif.
 - e) Jangka waktu yang dibutuhkan
- 7) Beberapa temuan tertentu yang dilaporkan mungkin sangat penting dan segera memerlukan tindakan manajemen, kondisi tersebut harus dimonitor oleh pemeriksa internal hingga diperbaiki karena berbagai akibat yang mungkin ditimbulkan terhadap organisasi.
- 8) Terdapat pula berbagai keadaan dimana pimpinan audit internal menilai bahwa tindakan yang dilakukan oleh manajemen telah cukup, bila dibandingkan dengan pentingnya temuan pemeriksaan.

- 9) Pemeriksaan harus memastikan bahwa tindakan yang dilakukan terhadap temuan pemeriksaan memperbaiki berbagai kondisi yang mendasari dilakukannya tindakan tersebut.
- 10) Pimpinan audit internal bertanggung jawab membuat jadwal kegiatan tindak lanjut sebagai bagian dari pembuatan jadwal pekerjaan pemeriksa.
- 11) Penjadwalan tindak lanjut harus didasarkan pada risiko dan kerugian yang terkait, juga tingkat kesulitan dan perlunya ketepatan waktu dalam penerapan tindakan korektif.
- 12) Pimpinan audit internal harus menetapkan berbagai prosedur yang meliputi :
 - a) Jangka waktu yang disediakan bagi manajemen untuk memberikan tanggapan.
 - b) Mengevaluasi terhadap tanggapan manajemen
 - c) Mengadakan verifikasi terhadap tanggapan manajemen bila perlu
 - d) Pemeriksaan terhadap tindak lanjut bila perlu.
 - e) Prosedur laporan kepada tingkat manajemen yang sesuai dengan tindakan yang memuaskan, termasuk tentang pemeriksaan risiko akibat tidak dilakukannya tindakan korektif
- 13) Berbagai teknik yang dipergunakan untuk menyelesaikan tindak lanjut secara efektif adalah :
 - a) Pengiriman laporan tentang temuan pemeriksaan kepada tingkat manajemen yang tepat, yang bertanggung jawab untuk melaksanakan tindakan korektif.

- b) Menerima dan mengevaluasi tanggapan manajemen terhadap temuan pemeriksaan, atau dalam jangka waktu yang wajar setelah laporan hasil pemeriksaan diterbitkan.
- c) Menerima laporan perkembangan perbaikan dari manajemen secara priodik, untuk mengevaluasi status usaha manajemen untuk memperbaiki kondisi yang sebelumnya dilaporkan.
- d) Menerima dan mengevaluasi laporan dari berbagai organisasi lain yang ditugaskan dan bertanggung jawab mengenai berbagai hal yang berhubungan dengan proses tindak lanjut.
- e) Melaporkan kepada manajemen atau dewan tentang status tanggapan berbagai temuan pemeriksaan.²⁴

B. Efektifitas

1. Pengertian Efektivitas

Secara umum efektivitas berasal dari kata “efektif” yang mengandung pengertian dicapainya keberhasilan dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan . Efektivitas selalu berkaitan dengan hubungan antara hasil yang diharapkan dengan hasil yang sesungguhnya dicapai. Efektivitas mengandung arti “keefektif-an” pengaruh/efek keberhasilan, atau kemandirian, kemujaraban. Dengan kata lain efektifitas menunjukkan sampai seberapa jauh pencapaian hasil yang sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan.

Berikut ini dikemukakan beberapa definisi efektivitas menurut para ahli sebagai berikut :

²⁴Rilda Tari, ”Peranan Audit Internal Dalam Manilai Persediaan Bahan Baku Pada CV. Aroma Group Marindal I Medan Kota”. (Tesis, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, 2014), h. 24.

- a) Menurut Hidayat, disebutkan bahwa efektivitas adalah suatu ukuran yang menyatakan seberapa jauh target (kuantitas, kualitas dan waktu) telah tercapai. Dimana semakin besar persentase target yang dicapai, makin tinggi efektivitasnya.
- b) Menurut Schemerhon John R. Jr., efektivitas adalah pencapaian target output yang diukur dengan cara membandingkan output anggaran atau seharusnya (OA) dengan output realisasi atau sesungguhnya (OS), jika $(OA) > (OS)$, maka disebut efektif.
- c) Menurut Prasetyo Budi Saksono, efektivitas adalah seberapa besar tingkat kelekatan output yang dicapai dengan output yang diharapkan dari sejumlah input.

Berdasarkan pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa indikator efektivitas dalam arti tercapainya sasaran atau tujuan yang telah ditentukan sebelumnya merupakan sebuah pengukuran dimana suatu target telah tercapai sesuai dengan apa yang telah direncanakan. Selain itu, Konsep efektivitas merupakan suatu konsep yang bersifat multidimensional, artinya dalam mendefinisikan efektivitas berbeda-beda sesuai dengan dasar ilmu yang dimiliki walaupun tujuan akhir dari efektivitas adalah selalu sama yaitu pencapaian tujuan.²⁵

C. Penjualan

1. Pengendalian Internal Penjualan

Penjualan merupakan suatu transaksi usaha yang meliputi penyerahan barang atau jasa dalam pertukarannya dengan alat pembayaran yang sah. Kegiatan penjualan menghasilkan pendapatan bagi perusahaan sehingga mempunyai hubungan yang erat dengan tujuan perusahaan untuk memperoleh laba sehubungan dengan mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan. Oleh karena itu

²⁵Lysa Angrayni and Yusliati, *Efektivitas Rehabilitasi Pecandu Narkotika Serta Pengaruhnya Terhadap Tingkat Kejahatan Di Indonesia*, (Ponorogo: Uwais Inspirasi Indonesia, 2018), h. 13

perusahaan harus dikendalikan. Hal ini dapat direalisasi hanya bila terdapat sesuatu pengendalian intern yang memadai untuk setiap transaksi penjualan.

Menurut Arens yang diterjemahkan oleh Amir Abadi Jusuf tujuan pengendalian intern penjualan adalah untuk memastikan penjualan tercatat adalah untuk pengiriman aktual kepada pelanggan nonfiktif (keberadaannya).

- a) Transaksi penjualan diotorisasi dengan pantas.
- b) Penjualan yang ada telah dicatat.
- c) Penjualan yang tercatat adalah untuk jumlah barang yang dikirim, ditagih dan dicatat dengan benar.
- d) Transaksi penjualan diklasifikasikan dengan pantas.
- e) Penjualan dicatat dalam waktu yang tepat.
- f) Transaksi penjualan dimaksudkan dengan pantas dalam berkas induk dan diikhtisarkan dengan benar.²⁶

2. Peran Audit Internal dalam Menunjang Efektivitas Penjualan

Pengendalian internal merupakan alat bantu manajemen dalam usaha untuk mencapai tujuan perusahaan. Untuk mengetahui baik tidaknya pengendalian intern yang telah dijalankan oleh perusahaan, harus ada penilai terhadap pengendalian intern tersebut. Untuk memeriksa dan menilai keefektifan pengendalian intern yang telah ditetapkan, diperlukan audit internal yang telah ditetapkan yang juga menilai petugas yang melaksanakannya.

Aktivitas penjualan dalam pelaksanaannya tidak akan terlepas dari kegiatan pengendalian apabila manajemen perusahaan benar-benar mengharapkan suatu pendapatan yang diharapkan. Dalam kaitannya dengan pengendalian atas penjualan, manajemen memerlukan adanya laporan-laporan untuk menganalisis aktivitas tersebut untuk mengungkapkan penyimpangan-penyimpangan dari tujuan, standar atau kriteria yang ditetapkan agar segera dapat diambil suatu tindakan perbaikan.

²⁶Mirza Maulinarhadi Ranatarisza and Max Advia Noor, *Sistem Informasi Akuntansi Pada Aplikasi Administrasi Bisnis*, (Malang: Elektronik Pertama dan Terbesar di Indonesia, 2013), h. 197.

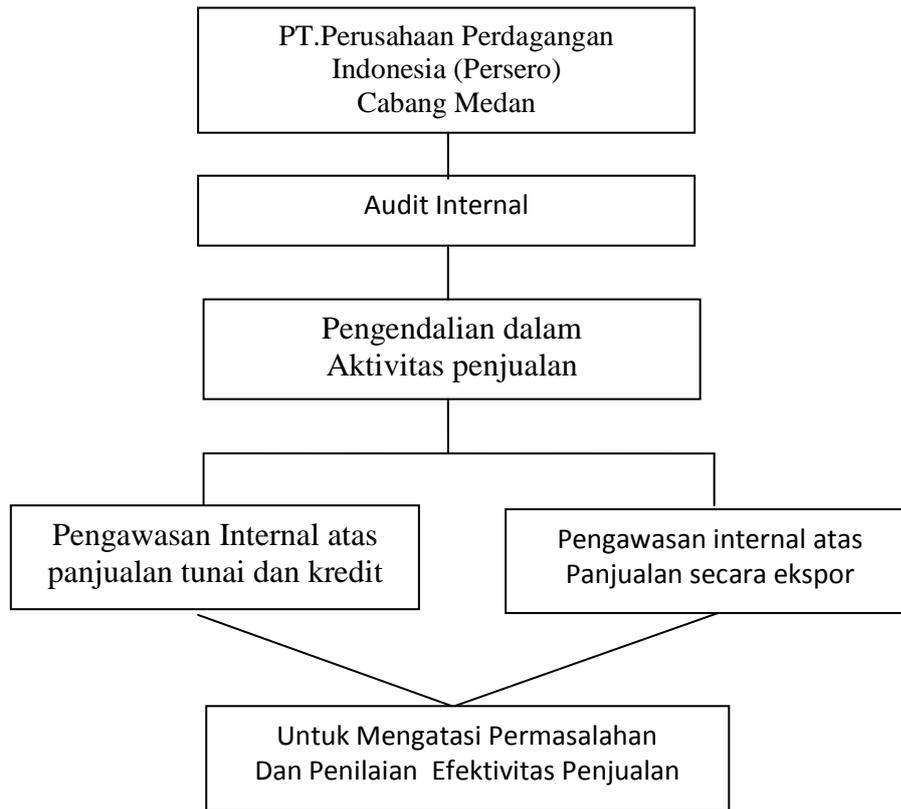
Hasil dari audit internal akan mengurangi atau mencegah penyelewengan atau kesalahan dalam pengendalian, karena audit internal akan bergerak secara konstan dan terus-menerus untuk ketetapan dan perbaikan dari pengendalian. Jadi audit internal atas penjualan meliputi audit terhadap semua aspek pengendalian intern penjualan, sehingga dapat diketahui keefektifan pengendalian penjualan.

Suatu fungsi dikatakan efektif apabila dalam kegiatan manajemennya mencapai tujuan yang telah ditetapkan sebelumnya. Jadi pengendalian internal penjualan dikatakan efektif apabila telah berhasil mencapai tujuan pengendalian intern penjualan yang telah ditetapkan.²⁷

D. KERANGKA PEMIKIRAN

Audit internal sebagai suatu cara yang digunakan untuk pengawasan penjualan dalam suatu perusahaan yang kegiatannya meliputi pengujian dan penilaian efektifitas serta sistem pengendalian intern perusahaan. Fungsi audit internal dapat berupa divisi, departemen, fungsi bisnis, layanan informasi, sistem atau proyek. Tanpa audit internal, dewan direksi atau pimpinan unit tidak akan memiliki sumber informasi yang bebas mengenai kinerja organisasi.

²⁷Grant Stewart, *Sukses Manajemen Penjualan*, (Jakarta: Erlangga, 2006), h. 145.



Gambar 2.1 (Tentang kerangka pemikiran)

E. Kajian Terdahulu

Tabel 2.1 Tentang Kajian Terdahulu

No	Nama/ Perguruan Tinggi/ Tahun	Judul	Metode Analisis	Persamaan	Perbedaan
1.	Rilda Tari (UIN SU)	Peranan Audit Internal dalam Menilai	Data kualitatif	1. Audit internal berperan sebagai pelaksana	

	tahun 2014	Persediaan Bahan Baku pada CV. Aroma Group Marindal I Medan Kota	Analisis komparatif	pengawasan pemeriksaan internal. 2. Memberikan saran dan rekomendasi atas hasil pemeriksaan. ²⁸	
2.	Lina Farida Arif dan Iwan Setya Putra (STIE Kesuma Negara Blitar) tahun 2016	Peranan Audit Internal Untuk Menunjang Efektivitas Pengendalian Internal Persediaan Obat-Obatan Pada Rumah Sakit Umum Aminah Blitar.	Data kuantitatif Analisis Deskriptif kuantitatif	1. Auditor memberikan saran atau rekomendasi atas hasil pemeriksaan. 2. Auditor mengumpulkan informasi yang telah didapat dari hasil pemeriksaan. 3. Auditor mengkonfirmasi hasil temuan yang telah diperoleh. 4. Auditor melakukan tindak lanjut atas	1. Auditor internal melakukan pengujian langsung kepada pihak-pihak yang terkait dalam kegiatan pengendalian internal. 2. Auditor menelaah kebijakan yang telah ditetapkan

²⁸Rilda Tari, "Peranan Audit Internal Dalam Manilai Persediaan Bahan Baku Pada CV. Aroma Group Marindal I Medan Kota". Tesis, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, 2014

				rekomendasi yang telah diberikan. ²⁹	oleh rumah sakit. 3. Melakukan pengendalian internal terhadap persediaan barang jadi
3.	H. Moermahadi Soerja Djanegara dan Maicella Chandra Haryadi	Studi Tentang Efektivitas Pengendalian Intern Penjualan Studi Kasus pada PT. Anta Express Tour & Travel Service, Tbk.	Data Kualitatif Analisis Kualitatif Deskriptif	1. Melakukan <i>Opname Piutang</i> (Memeriksa jumlah penjualan yang dilakukan secara kredit. 2. Melakukan <i>Opname Stock</i> (Pemeriksaan terhadap produk-produk penjualan yang belum terpakai). 3. Melakukan <i>Opname Hutang</i> (Pemeriksaan terhadap rincian hutang dari <i>airlines</i>	

²⁹Lina Farida Arif dan Iwan Setya Putra. “Peranan Audit Internal Untuk Menunjang Efektivitas Pengendalian Internal Persediaan Obat-Obatan Pada Rumah Sakit Umum Aminah Blitar” dalam jurnal Riset Mahasiswa Ekonomi (RITMIK), Vol. 3 No. 1, 2016

				dengan rincian yang terdapat pada RAM. 4. Melakukan <i>Opname Advance</i> (Pemeriksaan yang dilakukan untuk mengetahui kesesuaian antara jumlah deposit yang dilakukan kepada <i>agen</i> yang berada di luar negeri karena adanya kegiatan tour, pemesanan kamar hotel, dan lain sebagainya. ³⁰	
4.	Nova Wahyu Ningsih, Abdul Halim dan Retno Wulandari (Universitas Kanjuruhan Malang)	Peranan Audit Internal Operasional Dalam Menunjang Efektivitas Penjualan (Studi empiris pada	Data Kuantitatif Analisis Deskriptif	1. Membuat saran-saran. 2. Menguji pengendalian manajemen.	1. Melakukan tahap audit mendalam 2. Melakukan tahap pelaporan 3. Membantu manajemen

³⁰H. Moermahadi Soerja Djanegara and Maicella Chandra Haryadi. “*Studi Tentang Efektivitas Pengendalian Intern Penjualan Studi Kasus pada PT. Anta Express Tour & Travel Service, Tbk.*” Dalam jurnal Ilmiah Ranggagading, Vol. 7 No. 1 April 2007, h. 2.

		perusahaan Daerah Air Minum Kabupaten Malang)			dalam mengurangi pemborosan dan ketidak efisienan dalam mengelola kegiatan perusahaan. ³¹
5.	Tria amelia (Universitas Hasanuddin Makasar) tahun 2016.	Peranan Audit Internal Dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Internal Persediaan Barang Jadi (Studi Kasus Pada PT Semen Tonasa)	Data Kuantitatif Analisis Deskriptif	1. Auditor memberikan saran atau rekomendasi atas hasil pemeriksaan.	1. Auditor internal melakukan pengujian langsung kepada pihak-pihak yang terkait dalam kegiatan pengendalian internal. ³²

³¹ Nova Wahyu Ningsih and Abdul Halim. “*Peranan Audit Internal Operasional Dalam Menunjang Efektivitas Penjualan (Studi empiris pada perusahaan Daerah Air Minum Kabupaten Malang.*” Dalam Journal Riset Mahasiswa, Vol. Xx, No. Xx.

³²Prilly Lakoy and Agus Toni Poputra. “*Peranan Pengendalian Internal Persediaan Barang Dagang Dalam Menunjang Efektivitas Pengelolaan pada Studi kasus: PT. Samsung Electronics Indonesia Cabang Manado*” Dalam jurnal riset Mahasiswa Ekonomi dan Bisnis Universitas Sam Ratulangi Manado, (2017).

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Pendekatan Penelitian

Pendekatan adalah cara yang digunakan untuk mengadakan penelitian. Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan penelitian metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif, yang mana berupa kata, tulisan/lisan dari orang-orang yang diamati.³³ Data kualitatif disajikan dalam bentuk data verbal bukan bentuk angka. Pengolahan data kualitatif dilakukan dengan menstraskip data (baik itu wawancara maupun dokumen-dokumen yang terkait penulisan). Kemudian data tersebut diklasifikasikan sesuai masalah yang dibahas.

Pendekatan tersebut digunakan untuk mendapatkan data mendalam mengenai dokumen yang berkaitan dengan penjualan dan peranan audit internal dalam menunjang efektivitas penjualan pada PT. Perusahaan Perdagangan Indonesia (Persero) Cabang Medan, data yang dicari tersebut disajikan dalam bentuk rangkaian kalimat, wacana dan ilustrasi dan diuraikan berdasarkan pendapat responden apa adanya sesuai dengan pertanyaan peneliti.

B. Lokasi Dan Waktu Penelitian

Untuk keperluan penelitian ini, penulis melakukan penelitian pada PT. Perusahaan Perdagangan Indonesia (Persero) Cabang Medan, yang beralamat di Jalan Badur No. 3 Hamdan, Medan Maimun, Kota Medan, Sumatera Utara. Dan waktu penelitian yang akan dilakukan pada tanggal 21 Januari 2019 – 20 Agustus 2019.

³³ Lexi J. Moloeng, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT. Roda Karya, 2009), h.24.

C. Subjek Dan Objek Penelitian

Subjek penelitian adalah informan atau narasumber yang menjadi sumber data riset, sedangkan objek penelitian adalah isu, problem, atau permasalahan yang dibahas, dikaji, diteliti, dan yang akan diriset. Yang menjadi subjek dalam penelitian ini adalah Manager Komersil PT. Perusahaan Perdagangan Indonesia (Persero) Cabang Medan, Asisten Manager Komersil & Apoteker, Manager Non Komersil, Salesmen Pupuk & Pestisida, Salesmen Produk Konsumsi dan Administrasi Niaga. Dan yang menjadi objek penelitian ini adalah keefektifan penjualan dengan adanya audit internal perusahaan.

D. Jenis Dan sumber Data

Data adalah sesuatu yang diperoleh melalui suatu metode pengumpulan data yang akan diolah dan dianalisis dengan metode tertentu yang selanjutnya akan menghasilkan suatu hal yang menggambarkan sesuatu. Sumber data penelitian yang digunakan adalah data primer dan data sekunder.

1. Data Primer

Data primer adalah data pokok yang berkaitan yang diperoleh secara langsung dari obyek peneliti. Data primer merupakan data yang didapat dari sumber pertama baik individu maupun perseorangan.³⁴ Data-data tersebut seperti hasil wawancara dengan Manager Komersil PT. Perusahaan Perdagangan Indonesia (Persero) Cabang Medan, Asisten Manager Komersil & Apoteker, Salesmen Bahan Kimia Berbahaya, Salesmen Pupuk & Pestisida, Salesmen Farmasi/Alkes, Salesmen Produk Konsumsi dan Administrasi Niaga.

³⁴Umar Husein, *Research Methods in Finance and Bankingcet Ke 2*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2002), h. 82.

2. Sekunder

Data sekunder adalah Data yang diperoleh peneliti dari sumber yang sudah ada. Data sekunder menurut Sugiyono adalah sumber data yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, seperti gambaran umum perusahaan, sruktur organisasi, sejarah perusahaan, prosedur penjualan, yang didapat dari PT. Perusahaan Perdagangan Indonesia (Persero) Cabang Medan.

E. Teknik Pengumpulan Data

Dalam mengumpulkan data, penulis melakukan beberapa proses pengumpulan data antara lain :

1. Observasi

Observasi biasa diartikan sebagai pengamatan dan pencatatan dengan sistematis atas fenomena-fenomena yang diteliti. Observasi memungkinkan peneliti untuk merasakan apa yang dirasakan dan dihayati oleh subjek sehingga peneliti memungkinkan untuk menjadi sumber data. Pengamatan yang dilakukan penelitian adalah observasi non-partisipan, yaitu peneliti tidak terlibat langsung dengan obyek yang diamati. Penelitiannya hanya sebagai pengamat independen.

2. Wawancara

Wawancara adalah percakapan dengan maksud tertentu, percakapan dilakukan oleh dua pihak, yaitu pewawancara yang mengajukan pertanyaan dan terwawancara yang memberikan jawaban atas pertanyaan itu. Wawancara adalah sebagai suatu proses tanya jawab lisan, dengan dua orang atau lebih yang berhadap-hadapan secara fisik, yang satu dapat melihat yang lain dan mendengarkan suaranya, merupakan alat pengumpul informasi. Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan

masalah yang harus diteliti dan juga apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam dan jumlah respondennya sedikit/kecil. Wawancara dapat dilakukan secara terstruktur (peneliti telah mengetahui dengan pasti tentang informasi apa yang akan diperoleh) maupun tidak terstruktur (peneliti tidak melakukan pedoman wawancara yang telah tersusun secara sistematis dan lengkap sebagai pengumpul datanya) dan dapat dilakukan secara langsung (tatap muka) maupun secara tidak langsung (melalui media seperti telepon). Peneliti akan melakukan wawancara dan tanya jawab secara langsung dan tidak langsung kepada Manager Komersil PT. Perusahaan Perdagangan Indonesia (Persero) Cabang Medan, Asisten Manager Komersil & Apoteker, Manager Non Komersil, Salesmen Pupuk & Pestisida, Salesmen Produk Konsumsi dan Administrasi Niaga.

3. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan cara mencari data mengenai hal-hal atau variabel berupa arsip-arsip catatan-catatan, pendapat dan lainnya yang berhubungan dengan penelitian ini, sumber ini terdiri dari dokumen yang berkaitan dengan penjualan, prosedur penjualan, struktur organisasi, sejarah perusahaan dan lain sebagainya.³⁵

F. Teknik Analisis Data

Hasil penelitian ini akan dianalisis secara deskriptif kualitatif yaitu dengan menggambarkan, meringkaskan dan menganalisa data sesuai dengan peranan audit internal dalam menialai efektivitas penjualan di PT. Perusahaan Perdagangan Indonesia (Persero) Cab. Medan. Dan membandingkan prosedur dan kebijakan perusahaan dengan fakta-fakta yang terjadi di lapangan. Penelitian ini juga dilakukan dengan menggunakan metode komparatif. Metode komparatif merupakan suatu analisis yang dilakukan dengan cara membandingkan jawaban

³⁵Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian*, (Yogyakarta: Rineka Cipta, 1993), h. 203.

responden dengan jumlah jawaban responden. Dan hasil analisis digunakan dalam bentuk angka-angka dan kemudian diuraikan dan diproses dengan cara dijumlahkan dan diinterpretasikan dalam suatu uraian dan diproses dengan cara dijumlahkan, kemudian dibandingkan dengan jumlah yang diharapkan dan diperoleh persentase. Pilihan jawaban yang diberikan adalah Ya dan Tidak. Berdasarkan jawaban yang diperoleh dari responden, dilakukan dengan analisis statistic dengan menggunakan rumus Dean J. Champion mengemukakan sebagai berikut:

$$\text{Persentase} = \frac{\sum \text{Jumlah jawaban Ya}}{\sum \text{Jumlah jawaban pertanyaan}} \times 100\%$$

Hasil jawaban diperoleh dengan cara perhitungan berupa angka skor untuk pengambilan keputusan, sebagai berikut:

Tabel 3.1 (Analisis statistic dari Dean J. Champion)

No.	Kriteria	Indenpendensi
1.	1% - 25%	Tidak berperan / Tidak efektif
2.	26% - 50%	Kurang berperan / Kurang efektif
3.	51% - 75%	Cukup berperan / Cukup efektif
4.	76% - 100%	Sangat berperan / Sangat efektif

Jika jawaban dari hasil daftar ceklis yang dibuat sipenulis tersebut nilainya antara 75% - 100% maka audit internal sangat berperan atau penjualan yang dilakukan perusahaan sudah sangat efektif.³⁶

Ada tiga komponen dengan istilah *interactive model* yang dikemukakan oleh Miles dan Huberman yakni dalam menganalisis data:

1. Reduksi data (*Data Reduction*), diartikan sebagai proses pemilihan, pemusatan perhatian pada penyederhanaan, pengabstrakan, dan

³⁶Champion, Dean J Champion *Basic, Statistik For Sacion Research Adition*, (New York: Mac Media, 1991) hal. 304.

transformasi data “kasar” yang muncul dari catatan-catatan tertulis di lapangan. Reduksi data berlangsung terus menerus selama penelitian di lapangan. Selama pengumpulan data berlangsung, terjadi tahapan reduksi selanjutnya memuat ringkasan, mengkode, menelusur tema, membuat partisi, menulis memo. Reduksi data/proses transformasi ini berlanjut terus sesudah penelitian lapangan, sampai laporan akhir lengkap tersusun.

2. Penyajian data, merupakan rangkaian kalimat yang disusun secara logis dan sistematis sehingga mudah dipahami. Kemampuan manusia sangat terbatas dalam menghadapi catatan lapangan yang biasa, jadi mencapai ribuan halaman. Oleh karena itu diperlukan sajian data yang jelas dan sistematis dalam membantu penelitian penyelesaian pekerjaannya.
3. Kesimpulan/*verifikasi*, penarikan kesimpulan sebagai dari satu kegiatan dari konfigurasi yang utuh. Kesimpulan-kesimpulan di *verifikasi* selama penelitian berlangsung. *Verifikasi* merupakan tinjauan ulang pada catatan-catatan lapangan dengan peninjauan kembali sebagai upaya untuk menempatkan salinan suatu temuan dalam seperangkat data lain. Singkatnya, makna-makna yang muncul dari data harus diuji kebenarannya, kekokohnya dan kecocokannya yakni yang merupakan validitasnya.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Sejarah Umum Perusahaan

1. Gambaran Umum PT. Perusahaan Perdagangan Indonesia (Persero)

PT. Perusahaan Perdagangan Indonesia (Persero) didirikan Tahun 1956 dengan nama NV. USINDOTRIA. Pada Tahun 1961 nama perusahaan ini diganti menjadi PT. USINDO yakni singkatan dari Perseroan Terbatas Usaha Industri Indonesia dengan kegiatan sebagai pengimpor bahan baku pabrik yang selanjutnya sebagai distributor/penyalur. PT. USINDO menjadi awal mula berdirinya PT. NIAGA sebagai perusahaan milik negara yang bergerak dibidang perdagangan. Sejarah PT. Cipta Niaga dapat dibagi menjadi empat fase.

a. Tahun 1952-1961

Berdasarkan Undang-Undang Nomor 86 Tanggal 27 Desember 1958 sejak adanya nasionalisme perusahaan Belanda termasuk perusahaan negara dan salah satunya adalah PN. Djaya Bakti didirikan tepatnya pada tanggal 26 Mei 1967. Berdasarkan peraturan Pemerintahan Nomor 18 Tanggal 17 April 1961 yang merupakan penyatuan dari tiga perusahaan milik negara yaitu PT. Usindo, PT. Jaya Negara dan NV. Evara & Co.

b. Tahun 1967-1971

Selanjutnya melalui surat Keputusan Menteri Perdagangan Nomor 002/MPDN/SK/65 Tanggal 9 April 1969, PN. Tulus Sakti dan PN. Jaya Bakti diganti namanya menjadi PN. Niaga II. Sembilan bulan kemudian dengan Peraturan Pemerintahan Nomor 71 Tahun 1966 Tanggal 19 Februari 1996 diputuskan bahwa PN. Pembangunan Niaga II diubah menjadi PN. Niaga.

c. Tahun 1971-2003

Berdasarkan Peraturan Pemerintah Nomor 38 Tanggal 9 Juni 1971, ditetapkan bahwa pengalihan bentuk PN. Cipta Niaga berdasarkan Akte Notaris Nomor 17 dihadapan Notaris Djoyo Muliady, SH.

Perseroan ini kemudian didirikan berdasarkan naskah pendirinya yang mengalami tiga kali perubahan yakni pada Tanggal 29 Maret 1972 oleh Menteri Kehakiman Republik Indonesia Tanggal 29 April 1972.

d. Tahun 2003-Sekarang

Berdasarkan peraturan Pemerintahan Nomor 22 Tahun 2003 ditetapkan penggabungan PT. Pntja Niaga, PT. Darma Niaga dan PT. Cipta Niaga menjadi nama baru yaitu PT. Perusahaan Perdagangan Indonesia (Persero). Peraturan Pemerintahan tersebut ditetapkan oleh Presiden Megawatu Sukarno Putri pada Tanggal 31 Maret 2003 dan mulai diberlakukan sejak Tanggal 21 Juli 2003 seiring diberlakukannya Surat Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Nomor 478/MPP.KEP/2003.

2. Tugas Pokok

PT. Perusahaan Perdagangan Indonesia (Persero) sebagai perusahaan milik negara memiliki tugas pokok sebagai berikut:

- a. Dituntut berperan ganda yaitu disamping memperoleh keuntungan perusahaan bagi negara juga memberikan manfaat sosial berupa pemerataan kebutuhan rakyat akan barang untuk meningkatkan pendapatan.
- b. Berperan secara aktif dalam mengusahakan stabilitas ekonomi nasional.
- c. Dituntut untuk memberikan dukungan menyediakan bahan baku, bahan penolong, barang modal yang diperlukan oleh industri.
- d. Mengadakan identifikasi perkembangan pasar dan mencari jenis produk yang dapat dikembangkan.

3. Visi dan Misi

a. Visi

Menjadi perusahaan dagang yang kompetitif, berkualitas, berkompetensi serta menguasai sumber dan jaringan pemasaran di dalam dan luar negeri.

b. Misi

- 1) Melakukan Perdagangan Umum dan khusus yang menangani beraneka ragam produk sejak dari hulu hingga hilir secara komersial dan terukur.
- 2) Melaksanakan transaksi perdagangan lokal maupun lintas negara.
- 3) Melakukan produksi barang-barang yang mendukung perdagangan.
- 4) Menjalin kemitraan dengan layanan yang terintegrasi dengan memanfaatkan jaringan dan sistem Teknologi Informasi yang handal.
- 5) Meningkatkan kesejahteraan pegawai melalui produktivitas.

4. Ruang Lingkup Kegiatan Perusahaan

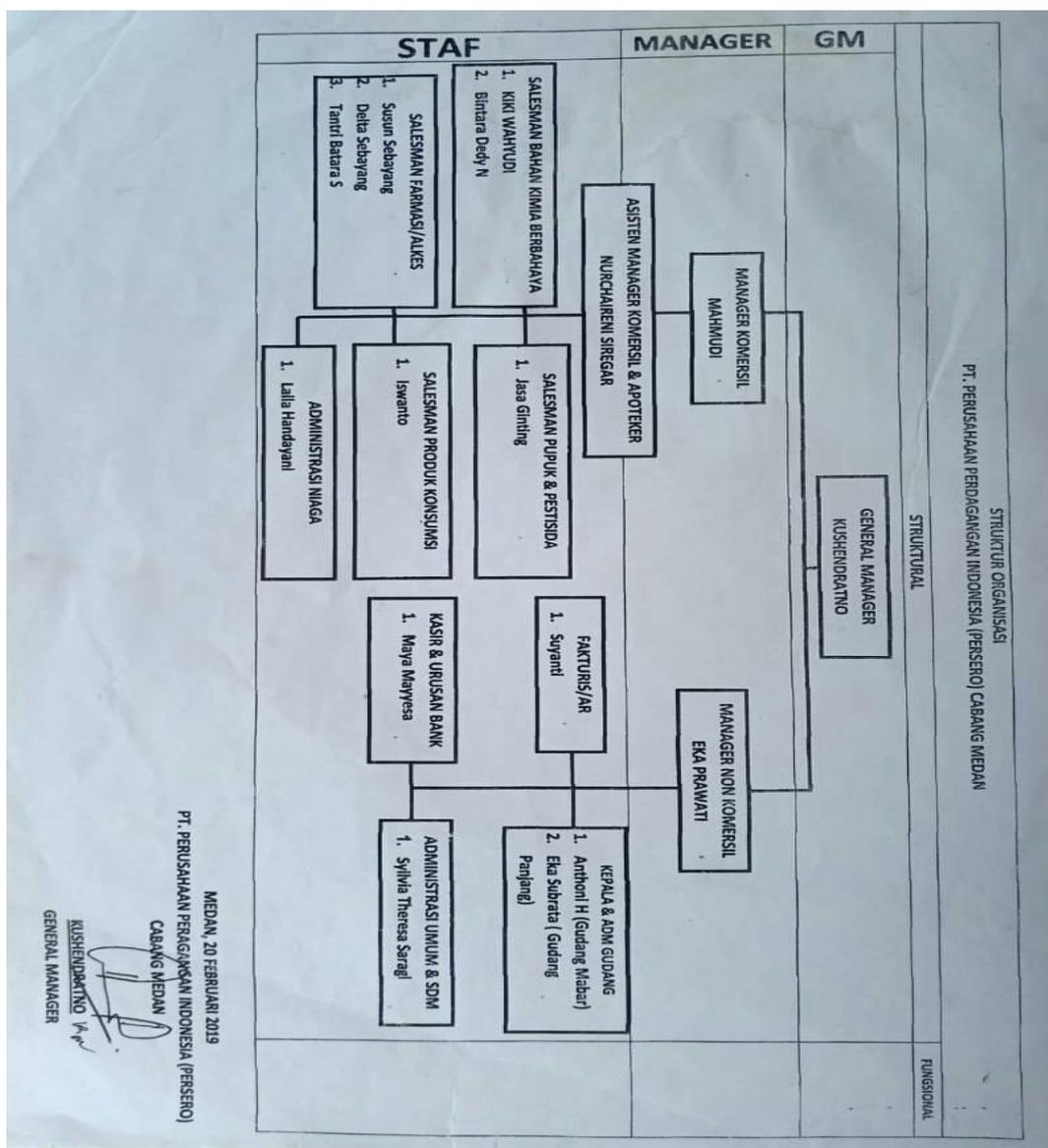
Dalam Akte Notaris Djoyo Muliady, SH Nomor 17 Tanggal 5 Oktober 1971 dicantumkan maksud dan tujuan PT. Perusahaan Perdagangan Indonesia (Persero) Medan di pusat maupun cabang di seluruh Indonesia yaitu sebagai berikut:

- a. Menjalankan perdagangan usaha ekspor impor antar pulau, daerah serta perdagangan dalam arti seluas-luasnya.
- b. Menjalankan usaha pada umumnya yang berhubungan dengan kegiatan-kegiatan perdagangan.
- c. Bertindak sebagai perwakilan dan cabang perusahaan dalam bidang perdagangan umum dan sejenisnya.
- d. Menjalankan segala sesuatu yang selaras dengan maksud dan tujuannya.

5. Struktur Organisasi

Struktur organisasi diperlukan dalam perusahaan untuk pemberian tempat atau sebagai kerangka agar orang mendapat tempat dan fungsi masing-masing untuk bekerja dan melaksanakan tugasnya sesuai dengan tujuan pokok yang telah digariskan oleh manajemen atau pimpinan, sehingga tanpa struktur organisasi yang baik maka tujuan perusahaan sulit untuk dicapai. Struktur organisasi bukanlah merupakan suatu tujuan perusahaan, tetapi merupakan alat untuk

mencapai tujuan perusahaan. Struktur organisasi yang baik akan membantu berhasilnya pencapaian tujuan perusahaan, dan berdasarkan alasan ini maka penyusunan struktur organisasi adalah sangat penting. PT. Perusahaan Perdagangan Indonesia (Persero) Medan merupakan perusahaan cabang dan kantor pusatnya berkedudukan di Jakarta. Struktur organisasi PT. Perusahaan Perdagangan Indonesia (Persero) Medan dapat dilihat pada bagian lampiran. Dan berikut ini adalah uraian tugas berdasarkan struktur organisasi tersebut:



Gambar 4.1 (struktur Organisasi)

a. Kepala Cabang

Kepala cabang merupakan wakil Direksi di kantor cabang dan berhubungan dengan kantor pusat.

Uraian tugas:

- 1) Menyetujui pemberian potongan pelanggan dalam batas waktu tertentu.
- 2) Mengambil keputusan pada perusahaan yang berada di cabang sesuai dengan perundang-undangan Negara dan pemerintah.
- 3) Mengarahkan dan mengawasi perumusan dan kebijakan dan strategi umum baik strategi pemasaran maupun strategi pelanggan yang menjadi acuan untuk karyawan-karyawannya sesuai cabangnya masing-masing.
- 4) Menentukan strategi dan kebijaksanaan umum perusahaan dalam jangka pendek, menengah dan panjang.
- 5) Mengatur dan mengintegrasikan strategi perusahaan dengan sasaran.
- 6) Mengusulkan pemberhentian langganan dengan alasan tertentu yang dapat diterima oleh kantor pusat.
- 7) Melakukan tindakan pemberhentian sementara terhadap bawahan apabila melanggar ketentuan/ petunjuk dari pusat yang berlaku di perusahaan tersebut.
- 8) Menyusun rencana kerja dan anggaran jangka pendek dan jangka panjang
- 9) Memberikan laporan berkala berupa data informasi mengenai kegiatan operasional dan kemungkinan pengembangan perusahaan ke kantor pusat.
- 10) Menjalani hubungan baik dengan instansi pemerintah maupun perusahaan.

b. Kepala Seksi Administrasi Umum dan Sumber Daya Manusia

Uraian tugas:

- 1) Pengelolaan jasa ruangan atau gedung.
- 2) Menyediakan kebutuhan administrasi bagian-bagian perusahaan.

- 3) Melaksanakan pekerjaan di bidang administrasi non operasional, setifikat tanah, pendaftaran perusahaan, surat keterangan hari tua.
- 4) Pemeliharaan bangunan, kendaraan, pengurusan STNK, keluar kendaraan barang.
- 5) Membuat daftar gaji pegawai, pengobatan pegawai dan lembur.

c. Manager Komersil

- 1) Membantu kepala cabang dalam melakukan strategi pemasaran.
- 2) Memberikan masukan atau input kepada kepala cabang dalam menyalurkan strategi produk yang ingin dijual dan dipasarkan atau didistribusikan.
- 3) Mengawasi bagian-bagian operasional pengadaan barang atau produk yang ingin didistribusikan kepada konsumen.
- 4) Menilai hasil kerja setiap bagian yang menyangkut dengan pengadaan barang atau operasional.
- 5) Membina dan membantu staf pengadaan barang secara operasional.

d. Manager Non Komersil

- 1) Membantu kepala cabang dalam melakukan pengelolaan keuangan, pengeluaran/pemasukan, laba/rugi yang terjadi di dalam perusahaan.
- 2) Mengawasi bagian-bagian non operasional dan juga bagian gudang dalam pencatatan, pembukuan agar dapat terperinci secara jelas dan nyata.
- 3) Menilai hasil kerja setiap bagian yang menyangkut dengan pencatatan dan pembukuan serta terperinci agar lebih efektif dan efisien.
- 4) Membina dan membantu staf bagian non operasional agar dapat menjalankan sesuai tugas dan wewenangnya.

e. Staf Bagian Pupuk & Pestisida

- 1) Menjalankan strategi pemasaran produk khususnya produk pertanian misalnya pupuk urea dan pestisida.
- 2) Merumuskan dan menjalankan strategi harga jual yang efektif.

- 3) Merumuskan dan menjalankan sasaran konsumen agar produk yang didistribusikan dapat berjalan efektif dan lebih efisien.
- 4) Mengembangkan pasar baru meski produk yang ditawarkan tergolong lama.

f. Staf Bagian Kimia

Menjalankan strategi pemasaran produk khususnya produk bahan-bahan kimia berbahaya.

g. Staf Bagian Produk Konsumsi

Menjalankan strategi pemasaran produk khususnya produk kebutuhan konsumen.

h. Staf Bagian Farmasi

Menjalankan strategi pemasaran produk khususnya produk obat-obatan farmasi.

i. Bagian Fakturis / AR

1. Mencatat keuangan dalam pembukuan untuk dapat mengembangkan perusahaan yang mencakup :
 - a) Struktur modal yang efektif.
 - b) Pengelolaan modal kerja.
2. Melakukan pelaporan atas pembukuan dan pencatatan keseluruhan kegiatan perusahaan.
3. Menghitung, menyetorkan dan melaporkan pajak yang wajib dikeluarkan oleh perusahaan.
4. Membuat faktur dari setiap transaksi pembayaran maupun pengeluaran dari setiap kegiatan perusahaan.
5. Membuat anggaran piutang.
6. Bertanggung jawab atas pembukuan dan pencatatan pada setiap kegiatan yang dilakukan perusahaan.

j. Bagian Kasir & Urusan Bank

1. Menerima pemasukan dan mengelola pengeluaran yang ada dalam pembukuan setiap laporan keuangan yang telah diterima agar perkembangan perusahaan dapat terlihat dan meningkat.
2. Melakukan pembayaran gaji pegawai di perusahaan.
3. Bertanggung jawab atas keuangan yang kerja di dalam perusahaan.

k. Bagian Gudang

1. Membuat pencatatan atas seluruh persediaan barang yang ada di gudang.
2. Membuat pencatatan atas keluar masuknya persediaan barang-barang perusahaan.
3. Bertanggung jawab atas seluruh keamanan persediaan barang-barang persediaan.³⁷

6. Logo Perusahaan PT. Perusahaan Perdagangan Indonesia Persero



B. Pembahasan

Hasil penelitian merupakan proses peneliti langsung yang telah dilakukan penulis dengan pemenuhan persyaratan administrasi peneliti dengan pengurusan surat izin penelitian mulai dari Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Prodi Akuntansi Syariah, PT. Perusahaan Perdagangan Indonesia (Persero) Cabang Medan, hingga persetujuan karyawan pelaksana PT. Perusahaan Perdagangan Indonesia (Persero) Cabang Medan sebagai responden.

Pada bab IV ini penulis akan memaparkan pembahasan dari hasil penelitian tentang Peranan Audit Internal Dalam Menunjang Efektivitas Penjualan pada PT. PT. Perusahaan Perdagangan Indonesia (Persero) Cabang Medan, dimana penelitian ini dilakukan dengan menggunakan metode kualitatif dan pendekatan deskriptif.

³⁷ www.medan.ptppi.co.id

1. Pelaksanaan Penjualan pada PT. Perusahaan Perdagangan Indonesia (Persero) Cabang Medan

Pada tahap ini penulis juga menggunakan rumus Dean J. Champion untuk mengevaluasi, data-data diperoleh dari metode-metode ceklist dengan cara membubuhkan beberapa pertanyaan setiap masing-masing aktivitas penjualan yang dilakukan PT. Perusahaan Perdagangan Indonesia (Persero) Cabang Medan. Seperti Organisasi Fungsi Penjualan, Penjualan Kredit, Penjualan Tunai, Penjualan Ekspor dan Sistem Pengiriman Barang. yang mana masing-masing berjumlah 10 (Sepuluh) pertanyaan yang didapat dari beberapa informan yaitu Manager Komersil, Asisten Manager Komersil & Apoteker, Staf Salesmen Pupuk & Pestisida, Salesmen Administrasi Niaga, Salesmen Produk Konsumsi dan Menejer Non Komersil PT. Perusahaan Perdagangan Indonesia (Persero) Cabang Medan. Kemudian melakukan perhitungan persentase dari hasil jawaban yang telah dikumpulkan. Dalam pengelolaan data hasil pertanyaan wawancara yang penulis sajikan dengan pilihan jawaban Ya dan tidak, serta skor yang diberikan tiap alternatif jawaban Ya = 1 dan tidak = 0 dari setiap pertanyaan.

a) Organisasi fungsi penjualan

Tabel 4.2 (Hasil Ceklist) Organisasi fungsi penjualan

No.	Pertanyaan	Jawaban Pertanyaan	
		Ya	Tidak
1.	Perusahaan memiliki standar / prosedur secara tertulis dalam melakukan aktivitas pada fungsi penjualan baik secara tunai, kredit maupun ekspor	✓	
2.	Terdapat pembagian tugas pada bagian penjualan	✓	
3.	Terjalin hubungan baik antara karyawan bagian penjualan dengan bagian lainnya	✓	
4.	Bagian penjualan terpisah dari bagian keuangan	✓	
5.	Bagian penjualan terpisah dari bagian pemasaran		✓
6.	Perusahaan mengadakan rapat evaluasi terkait penjualan secara rutin/berkala		✓
7.	Terdapat pembatasan akses terhadap data penjualan baik tunai, kredit maupun ekspor	✓	

8.	Dalam semua sistem penjualan yang dijalankan selalu berjalan dengan baik		✓
9.	Semua dokumen terkait penjualan tunai, kredit maupun ekspor dibuat rangkap	✓	
10.	Semua kebijakan telah dikomunikasikan dengan baik antara manager komersil dengan manajemen bagian penjualan	✓	
		Jumlah Jawaban	
		Ya	Tidak
		7	3

Dari jawaban di atas kemudian untuk memperkuat dugaan keabsahan dari hasil peneliti, maka peneliti dalam mengelola data hasil pernyataan wawancara yang penulis sajikan dengan menggunakan pertanyaandengan jawaban yang berupa “Ya” atau “Tidak” dalam daftar ceklist, berdasarkan jawaban yang diperoleh dari informan, penulis kemudian memakai analisis yang menggunakan rumus Dean J. Champion. Berikut hasil penelitian diperoleh sebagai berikut :

$$\text{Persentase} = \frac{\sum \text{Jumlah jawaban Ya}}{\sum \text{Jumlah jawaban pertanyaan}} \times 100\% = \frac{\sum 7}{\sum 10} \times 100\% = 70\%$$

Berdasarkan hasil persentase yang diperoleh, pada bagian organisasi fungsi penjualan pada PT. Perusahaan Perdagangan Indonesia (Persero) cabang Medan dengan menggunakan metode ceklist mencapai 70% yang artinya cukup efektif dijalankan berdasarkan prosedur yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Yang mana:

- 1) Perusahaan memiliki standar / prosedur secara tertulis dalam melakukan aktivitas pada fungsi penjualan baik secara tunai, kredit maupun ekspor. Dengan adanya prosedur secara tertulis yang telah ditetapkan maka kegiatan yang akan dijalankan akan terarah dan akan mampu menghindari terjadinya hal-hal negatif yang dapat merugikan perusahaan.
- 2) Terdapat pembagian tugas pada bagian penjualan. Organisasi fungsi penjualan dapat dikatakan efektif karena divisi penjualan membagi masing-masing karyawan dalam menjalankan setiap penjualan yang dilakukan perusahaan yang mana Salesmen Bagian Kimia Berbahaya dijalankan oleh Kiki Wahyudi dan Bintara Dedy N., Salesmen Bagian

pupuk & Pestisida dijalankan oleh Jasa Ginting, Salesmen bagian Farmasi/Alkes dijalankan oleh Susun Sebayang, Delta Sebayang dan Tantri Batara S., Salesmen Bagian Produk Konsumsi dijalankan oleh Iswanto dan Administrasi Niaga dijalankan oleh Laila Handayani. Hal ini dimaksud untuk memudahkan perusahaan dalam menjalankan operasi perusahaan. Kegiatan operasi perusahaan dari masing-masing penjualan harus dijalankan sesuai dengan prosedur yang telah ditetapkan perusahaan agar tujuan yang ditetapkan perusahaan dapat tercapai dengan baik.

- 3) Terjalin hubungan baik antara karyawan bagian penjualan dengan bagian lainnya. Terjalannya hubungan yang baik antara karyawan dengan bagian yang lain untuk mendukung kelancaran operasi perusahaan.
- 4) Bagian penjualan terpisah dari bagian keuangan. Ini bertujuan untuk membantu manajemen dalam melakukan pengendalian internal atau pengawasan atas aliran kas perusahaan.
- 5) Terdapat pembatasan akses terhadap data penjualan baik tunai, kredit maupun ekspor. Data penjualan hanya dapat diakses oleh manager komersil dan manager non komersil sesuai perannya sebagai pihak yang bertanggung jawab atas data penjualan.
- 6) Semua dokumen terkait penjualan tunai, kredit maupun ekspor dibuat rangkap.
- 7) Setiap kebijakan dikomunikasikan dengan baik antara manager komersil dengan manajemen bagian penjualan. Sama halnya dengan poin 3.

Sisanya 30% fungsi organisasi penjualan belum dijalankan dengan efektif Seperti:

- 1) Bagian penjualan tidak terpisah dari bagian pemasaran. Hal ini dikarenakan fungsi penjualan dan pemasaran memiliki hubungan yang saling terkait dan juga antara bagian penjualan dan bagian pemasaran berada dalam satu lingkup manajemen dan dipimpin oleh manager yang sama yaitu Manager Komersil. Aktivitas ini kurang efektif karena bagian penjualan dituntut untuk dapat melaksanakan kedua fungsi yaitu penjualan dan pemasaran secara seimbang dan memberikan hasil yang memuaskan.

- 2) Perusahaan mengadakan rapat evaluasi terkait penjualan secara rutin/berkala. Rapat yang diadakan merupakan rapat yang tidak terencana atau terjadi ketika terdapat suatu masalah yang memerlukan pemecahan solusi secara cepat. Rapat ini juga bersifat internal yang diwakili oleh manager masing-masing divisi dan direktur utama perusahaan cabang. Dengan tidak dilaksanakannya rapat secara terjadwal maka dapat dilihat bahwa pola konsumsi dan fokus perhatian yang diberikan oleh perusahaan masih kurang efektif.
- 3) Tidak semua sistem penjualan yang dijalankan selalu berjalan dengan baik.

b) Penjualan Kredit

Tabel 4.3 (Hasil Ceklist) Penjualan Kredit

No.	Pertanyaan	Jawaban Pertanyaan	
		Ya	Tidak
1.	Persetujuan kredit dilakukan berdasarkan prosedur kebijakan kredit yang telah ditetapkan	✓	
2.	Persetujuan kredit diotorisasi oleh manager marketing	✓	
3.	Pemberian persetujuan kredit terkait dengan jumlah maksimum total belanja kredit diotorisasi oleh manager komersil	✓	
4.	Perusahaan menerima pihak mana saja yang akan melakukan pembelian kredit		✓
5.	Perusahaan memiliki <i>website</i> sebagai sarana pemasaran produk dan kegiatan pemesanan barang	✓	
6.	Perusahaan tetap memberikan pembelian kredit jika jumlah pembelian hanya Rp. 300.000.000,-		✓
7.	Perusahaan memberikan pembelian kredit kepada pelanggan perorangan yang hanya memiliki identitas yang jelas tetapi tidak memiliki jenis usaha yang jelas		✓
8.	Perusahaan akan membatasi pemberian kredit untuk pelanggan	✓	
9.	Surat order penjualan dibuat rangkap	✓	
10.	Pesanan <i>customer</i> selalu dibuat surat order penjualan	✓	
		Jumlah Jawaban	
		Ya	Tidak
		7	3

Dari jawaban di atas kemudian untuk memperkuat dugaan keabsahan dari hasil peneliti, maka peneliti dalam mengelola data hasil pernyataan wawancara yang penulis sajikan dengan menggunakan pertanyaan dengan jawaban yang berupa “Ya” atau “Tidak” dalam daftar ceklist, berdasarkan jawaban yang diperoleh dari informan, penulis kemudian memakai analisis yang menggunakan rumus Dean J. Champion. Berikut hasil penelitian diperoleh sebagai berikut :

$$\text{Persentase} = \frac{\sum \text{Jumlah jawaban Ya}}{\sum \text{Jumlah jawaban pertanyaan}} \times 100\% = \frac{\sum 7}{\sum 10} \times 100\% = 70\%$$

Berdasarkan hasil persentase yang diperoleh, pada bagian penjualan secara kredit pada PT. Perusahaan Perdagangan Indonesia (Persero) cabang Medan dengan menggunakan metode ceklist mencapai 70% yang artinya cukup efektif dijalankan berdasarkan prosedur yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Yang mana:

- 1) Persetujuan kredit dilakukan berdasarkan prosedur kebijakan kredit yang telah ditetapkan. Perusahaan menerapkan kebijakan atas kredit dan adanya otorisasi dalam pemberian kredit dan melakukan sistem seleksi secara cermat dalam menentukan pelanggan yang melakukan pembelian secara kredit dengan memiliki identitas yang jelas dan tempat usaha yang jelas dengan tujuan untuk menghindari terjadinya resiko kerugian akibat piutang tak tertagih.
- 2) Persetujuan kredit diotorisasi oleh manajer komersil. *Customer* yang melakukan pembelian kredit diwajibkan memiliki *Plafond* kredit yang diusulkan oleh general manager setelah dilakukan analisis dan verifikasi oleh manajer non komersil dan komersil yang selanjutnya diusulkan kepada divisi operasional untuk diminta persetujuan penetapannya oleh direktur komersil.
- 3) Pemberian persetujuan kredit terkait dengan jumlah maksimum total belanja kredit diotorisasi oleh manajer komersil. Manajer komersil melakukan verifikasi dan evaluasi atau memberikan harga, syarat pembayaran dan syarat penyerahan barang. Manajer komersil hanya

akan menyetujui jika syarat pemberian kredit telah sesuai dengan prosedur yang telah ditetapkan, yang mana batas minimum total belanja kredit yang bisa dilakukan harus diatas Rp. 500.000.000,- (Lima Ratus Juta).

- 4) Perusahaan memiliki *website* sebagai sarana pemasaran produk dan kegiatan pemesanan barang. Dengan adanya *website* perusahaan yang digunakan untuk memasarkan produk perusahaan akan memudahkan perusahaan dalam memasarkan dan memperluas sistem pemasaran produk, dan dengan *website* yang dimiliki juga tidak membatasi pelanggan dalam mengetahui produk tren yang dimiliki perusahaan.
- 5) Perusahaan membatasi pemberian kredit untuk pelanggan. Dalam hal ini perusahaan bertujuan untuk menghindari terjadinya resiko kerugian akibat piutang tak tertagih dari pelanggan yang tidak bertanggung jawab.
- 6) Surat order penjualan dibuat rangkap. Salesmen membawa blanko surat persetujuan penjualan dalam rangkap 3 yang sebelumnya telah disetujui oleh manager non komersil dan ditanda tangani oleh general manager yang akan diserahkan, pada lembar 1 diserahkan kepada Manager non Komersil sebagai dasar pembuatan faktur penjualan/DO dan lembar 2 diserahkan kepada si pembeli dan lembaran ke 3 diserahkan pada Administrasi Niaga sebagai dasar bukti transaksi penjualan kredit yang dilakukan perusahaan.
- 7) Pesanan *customer* selalu dibuat surat order penjualan. Sama halnya dengan poin 6.

Sisanya 30% penjualan secara kredit belum dijalankan dengan efektif Seperti:

- 1) Perusahaan membatasi pihak yang ingin bertransaksi pada perusahaan.
- 2) Perusahaan tidak memberikan pembelian kredit jika jumlah pembelian hanya Rp. 300.000.000,-. Dalam hal ini perusahaan akan menyulitkan pembeli atau pelanggan yang memiliki usaha yang tidak cukup besar, yang tidak memiliki keberanian untuk melakukan pembelian kredit dengan

jumlah tinggi. dan juga tidak memiliki barang yang bisa digadaikan untuk melakukan pembelian kredit.

- 3) Perusahaan tidak memberikan pembelian kredit kepada pelanggan perorangan yang hanya memiliki identitas yang jelas tetapi tidak memiliki jenis usaha yang jelas. Dalam hal ini akan bertentangan dengan tugas pokok perusahaan yang mana dalam tugas pokok PT. PPI dituntut berperan ganda yaitu disamping memperoleh keuntungan perusahaan bagi negara juga memberikan manfaat sosial berupa pemerataan kebutuhan rakyat. Dalam hal ini perusahaan hanya memperuntukkan penjualan kredit hanya pada pelanggan yang memiliki usaha dan keuntungan yang jelas. Tidak bagi masyarakat miskin yang tidak memiliki usaha yang tetap dan tidak memiliki sumber pendapatan yang jelas.

c) Penjualan Tunai

Tabel 4.2 (Hasil Ceklist) Penjualan Tunai

No.	Pertanyaan	Jawaban Pertanyaan	
		Ya	Tidak
1.	Perusahaan tetap melayani pembayaran tunai	✓	
2.	Terdapat konfirmasi atas bukti penjualan tunai oleh <i>customer</i> yang melakukan pembayaran via bank	✓	
3.	Faktur penjualan tunai diotorisasi oleh manager non komersil	✓	
4.	Penjualan tunai selalu dilakukan di gudang perusahaan		✓
5.	Setiap penjualan tunai selalu dibuat faktur penjualan	✓	
6.	Faktur penjualan menggunakan nomor urut cetak	✓	
7.	Terdapat bukti transaksi untuk transaksi tunai (bukan via bank)	✓	
8.	Perusahaan memiliki <i>website</i> sebagai sarana pemasaran produk dan kegiatan pemesanan barang	✓	
9.	Pembelian tunai secara <i>Shopsales</i> (pembeli langsung datang ke perusahaan) selalu dilakukan dari gudang perusahaan		✓
10.	Manager komersil selalu melakukan verifikasi dan evaluasi setiap melakukan penjualan tunai dalam		✓

	hal posisi persediaan, harga, syarat pembayaran dan syarat penyerahan		
		Jumlah Jawaban	
		Ya	Tidak
		7	3

Dari jawaban di atas kemudian untuk memperkuat dugaan keabsahan dari hasil peneliti, maka peneliti dalam mengelola data hasil pernyataan wawancara yang penulis sajikan dengan menggunakan pertanyaandengan jawaban yang berupa “Ya” atau “Tidak” dalam daftar ceklist, berdasarkan jawaban yang diperoleh dari informan, penulis kemudian memakai analisis yang menggunakan rumus Dean J. Champion. Berikut hasil penelitian diperoleh sebagai berikut :

$$\text{Persentase} = \frac{\sum \text{Jumlah jawaban Ya}}{\sum \text{Jumlah jawaban pertanyaan}} \times 100\% = \frac{\sum 7}{\sum 10} \times 100\% = 70\%$$

Berdasarkan hasil persentase yang diperoleh, pada bagian penjualan secara tunai pada PT. Perusahaan Perdagangan Indonesia (Persero) cabang Medan dengan menggunakan metode ceklist mencapai 70% yang artinya cukup efektif dijalankan berdasarkan prosedur yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Yang mana:

- 1) Perusahaan tetap melayani pembayaran tunai (bukan via bank). Perusahaan menyediakan fasilitas pembayaran secara tunai dengan membayar langsung ke bagian keuangan sesuai jumlah yang tertera dalam faktur penjualan dan bagian keuangan menyerahkan tanda terima pembayarannya yang sudah ditanda tangani dan diberi cap.
- 2) Terdapat konfirmasi atas bukti penjualan tunai oleh *customer* yang melakukan pembayaran via bank. Ketika *customer* melakukan pembayaran via bank maka perusahaan melakukan konfirmasi atas kas yang telah diterima melalui email/pesan singkat (SMS) kepada *customer* yang dapat memberikan kepuasan bagi *Customer* maupun perusahaan.
- 3) Faktur penjualan tunai diotorisasi oleh manager non komersil. Surat persetujuan penjualan yang telah disetujui dan diparaf oleh komersil serta

telah diregistrasi langsung diserahkan kepada Manager non Komersil untuk diparaf dan ditandatangani oleh General Manager dan kemudian diserahkan pada, lembaran 1 diserahkan pada Manager non Komersil, lembaran 2 diserahkan kepada pembeli dan lembaran ke 3 diserahkan pada bagian Administrasi Niaga.

- 4) Setiap penjualan tunai selalu dibuat faktur penjualan. Faktur penjualan yang dikeluarkan perusahaan digunakan sebagai dasar pencatatan ke dalam akuntansi yang didasarkan atas dokumen sumber dan dokumen pendukung yang lengkap sehingga informasi yang tercantum dianggap sah.
- 5) Terdapat bukti transaksi untuk transaksi tunai (bukan via bank). Bukti transaksi atas transaksi tunai (bukan via bank) digunakan sebagai dasar pencatatan ke dalam akuntansi yang didasarkan atas dokumen sumber dan dokumen pendukung yang lengkap sehingga informasi yang tercantum dianggap sah.
- 6) Faktur penjualan menggunakan nomor urut cetak. Nomor urut cetak digunakan untuk mengawasi penggunaan formulir yang digunakan sebagai media atas otorisasi terjadinya transaksi keuangan dalam perusahaan sehingga pengguna dokumen tersebut dapat dipertanggung jawabkan.
- 7) Perusahaan memiliki *website* sebagai sarana pemasaran produk dan kegiatan pemesanan barang. Dengan adanya *website* perusahaan yang digunakan untuk memasarkan produk perusahaan akan memudahkan perusahaan dalam memasarkan dan memperluas sistem pemasaran produk, dan dengan *website* yang dimiliki juga tidak membatasi pelanggan dalam mengetahui produk tren yang dimiliki perusahaan. Dengan adanya *website* perusahaan yang digunakan untuk memasarkan produk perusahaan akan memudahkan perusahaan dalam memasarkan dan memperluas sistem pemasaran produk, dan dengan *website* yang dimiliki juga tidak membatasi pelanggan dalam mengetahui produk tren yang dimiliki perusahaan.

Sisanya 40% penjualan secara tunai belum dijalankan dengan efektif Seperti:

- 1) Manager komersil selalu melakukan verifikasi dan evaluasi setiap melakukan penjualan tunai dalam hal posisi persediaan, harga, syarat pembayaran dan syarat penyerahan. Terkadang pengiriman barang hanya dilakukan oleh pihak pengangkutan barang dengan pihak gudang.

d) Penjualan Eskpor

Tabel 4.2 (Hasil Ceklist) Penjualan Ekspor

No.	Pertanyaan	Jawaban Pertanyaan	
		Ya	Tidak
1.	Perusahaan memiliki sumber pasokan yang jelas untuk barang siap ekspor	✓	
2.	Bekerja sama dengan pihak ketiga dalam hal memperlancar penjualan secara ekspor	✓	
3.	Penjualan secara ekspor yang dilakukan perusahaan selalu berjalan dengan lancar		✓
4.	Perusahaan selalu menjalankan penjualan secara ekspor sesuai dengan peraturan pemerintahan yang berlaku	✓	
5.	Perusahaan membebaskan jenis mata uang dalam proses tarnsaksi eskpor		✓
6.	Perusahaan pertanggung jawab penuh jika barang yang diekspor tidak sesuai dengan pesanan oleh pemesan luar negeri		✓
7.	Pengiriman barang secara ekpor selalu dilakukan tepat waktu		✓
8.	Perusahaan memiliki mitra kerja yang jelas di luar negeri	✓	
9.	Perusahaan tidak membebaskan siapa saja pembeli luar negeri yang ingin melakukan tranaksi ekspor dengan perusahaan	✓	

10.	Pedagang luar negeri yang bekerja sama dengan PT. PPI tidak dibebaskan menggunakan nama PT. PPI demi kelancaran penjualan yang dilakukannya	✓	
		Jumlah Jawaban	
		Ya	Tidak
		6	4

Dari jawaban di atas kemudian untuk memperkuat dugaan keabsahan dari hasil peneliti, maka peneliti dalam mengelola data hasil pernyataan wawancara yang penulis sajikan dengan menggunakan pertanyaan dengan jawaban yang berupa “Ya” atau “Tidak” dalam daftar ceklist, berdasarkan jawaban yang diperoleh dari informan, penulis kemudian memakai analisis yang menggunakan rumus Dean J. Champion. Berikut hasil penelitian diperoleh sebagai berikut :

$$\text{Persentase} = \frac{\sum \text{Jumlah jawaban Ya}}{\sum \text{Jumlah jawaban pertanyaan}} \times 100\% = \frac{\sum 6}{\sum 10} \times 100\% = 60\%$$

Berdasarkan hasil persentase yang diperoleh, pada bagian penjualan secara tunai pada PT. Perusahaan Perdagangan Indonesia (Persero) cabang Medan dengan menggunakan metode ceklist mencapai 60% yang artinya cukup efektif dijalankan berdasarkan prosedur yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Yang mana:

- 1) Perusahaan memiliki sumber pasokan yang jelas untuk barang siap ekspor. Perusahaan bekerjasama dengan pabrik dalam negeri dengan tujuan mendapatkan kepastian sumber pasokan barang industri atau pedagang pengumpul untuk barang pertanian.
- 2) Bekerja sama dengan pihak ketiga dalam hal memperlancar penjualan secara ekspor. Perusahaan melakukan kerjasama pemasaran dengan *Sole Agen/Authorized Agent* di luar negeri. Sebagai upaya pemasaran aktif, perusahaan menunjuk *Sole Agen/Authorized Agent* sebagai kepanjangan tangan pemasaran.

- 3) Perusahaan selalu menjalankan penjualan secara ekspor sesuai dengan peraturan pemerintahan yang berlaku. Ini bertujuan untuk melindungi industri/pemasok dalam negeri mengeluarkan izin ekspor untuk eksportir barang tertentu dan waktu tertentu.
- 4) Perusahaan memiliki mitra kerja yang jelas di luar negeri. Perusahaan melakukan kerjasama pemasaran dengan *Sole Agen/Authorized Agent* di luar negeri. Sebagai upaya pemasaran aktif, perusahaan menunjuk *Sole Agen/Authorized Agent* sebagai kepanjangan tangan pemasaran. Upaya pemasaran, seleksi pembeli di luar negeri dan pembayarannya menjadi tanggung jawab *Sole Agen/Authorized Agent*. Komunikasi dengan pemasok di dalam negeri menjadi tanggung jawab Divisi Hubungan Internasional sepenuhnya.
- 5) Perusahaan tidak membebaskan siapa saja pembeli luar negeri yang ingin melakukan transaksi ekspor dengan perusahaan. Dengan tujuan untuk menghindari resiko kerugian.
- 6) Pedagang luar negeri yang bekerja sama dengan PT. PPI tidak dibebaskan menggunakan nama PT. PPI demi kelancaran penjualan yang dilakukannya. Penggunaan nama PT. PPI harus didasarkan atas izin dari Direktur Pengembangan Bisnis PT. PPI.

Sisanya 40% penjualan secara tunai belum dijalankan dengan efektif Seperti:

- 1) Penjualan secara ekspor yang dilakukan perusahaan selalu berjalan dengan lancar. Terkadang kualitas barang yang di ekspor tidak dapat diterima oleh pembeli luar negeri sehingga mengakibatkan perusahaan mengalami penurunan jumlah pelanggan.
- 2) Perusahaan tidak membebaskan jenis mata uang dalam proses transaksi ekspor. Perusahaan mensyaratkan penggunaan mata uang US Dollar dalam melakukan transaksi penjualan secara ekspor. Maka dari itu akan sedikit menyulitkan konsumen luar negeri yang tidak menggunakan mata uang US Dollar untuk melakukan transaksi dengan perusahaan yang mana ia harus terlebih dahulu menukarkan uangnya jika ingin melakukan transaksi dengan perusahaan ini.

- 3) Perusahaan tidak bertanggung jawab penuh jika barang yang diekspor tidak sesuai dengan jumlah, jenis dan kualitas pesanan oleh pemesan luar negeri. Jika barang yang di ekspor tidak sesuai dengan permintaan konsumen luar negeri maka yang bertanggung jawab adalah si pemasok yang bekerja sama dengan PT. PPI.
- 4) Pengiriman barang secara ekspor selalu dilakukan tepat waktu. Terkadang barang yang ingin diekspor tidak selalu ada, seperti barang yang bersifat musiman dan produk-produk pertanian yang sering mengalami perubahan harga yang drastis.

e) Pengiriman Barang

Tabel 4.2 (Hasil Ceklist) Pengiriman Barang

No.	Pertanyaan	Jawaban Pertanyaan	
		Ya	Tidak
1.	Pengiriman barang dilakukan tepat waktu baik penjualan secara tunai, kredit maupun secara ekspor		✓
2.	Terdapat otorisasi dari bagian gudang atas barang yang keluar dari gudang	✓	
3.	Setiap pengiriman barang selalu dibuat surat jalan	✓	
4.	Setiap pengiriman barang didasarkan pada Deliveri Order (DO)	✓	
5.	Barang yang akan dikirim selalu diperiksa terlebih dahulu sesuai dengan rincian yang ada dalam pesanan penjualan		✓
6.	Karyawan gudang melakukan pengecekan atas barang yang diterima dari bagian produksi terkait mutu, spesifikasi dan kuantitas		✓
7.	Karyawan gudang selalu menjalankan sistem FIFO dengan baik dalam proses pengeluaran barang dari gudang		✓
8.	Perusahaan bertanggung jawab penuh terhadap kerusakan barang yang dikirim kepada konsumen	✓	
9.	Perusahaan selalu memperhatikan sistem pengangkutan barang		✓
10.	Pengiriman barang selalu dilakukan dari gudang		✓
		Jumlah Jawaban	
		Ya	Tidak
		4	6

Dari jawaban di atas kemudian untuk memperkuat dugaan keabsahan dari hasil peneliti, maka peneliti dalam mengelola data hasil pernyataan wawancara yang penulis sajikan dengan menggunakan pertanyaandengan jawaban yang berupa “Ya” atau “Tidak” dalam daftar ceklist, berdasarkan jawaban yang diperoleh dari informan, penulis kemudian memakai analisis yang menggunakan rumus Dean J. Champion. Berikut hasil penelitian diperoleh sebagai berikut :

$$\text{Persentase} = \frac{\sum \text{Jumlah jawaban Ya}}{\sum \text{Jumlah jawaban pertanyaan}} \times 100\% = \frac{\sum 4}{\sum 10} \times 100\% = 40\%$$

Berdasarkan hasil persentase yang diperoleh, pada bagian penjualan secara tunai pada PT. Perusahaan Perdagangan Indonesia (Persero) cabang Medan dengan menggunakan metode ceklist mencapai 40% yang artinya kurang efektif dijalankan berdasarkan prosedur yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Yang mana:

- 1) Terdapat otorisasi dari bagian gudang atas barang yang keluar dari gudang. Ketika barang akan keluar dari gudang untuk dikirim, bagian gudang melakukan otorisasi atas barang dengan membuat pencatatan atas barang yang keluar dari gudang dan memeriksa terlebih dahulu untuk melihat kesesuaian data antara fisik barang dengan surat order penjualan supaya tidak terjadi kesalahan ketika barang sudah sampai kepada *customer*.
- 2) Setiap pengiriman barang selalu dibuat surat jalan. Setiap pengiriman kurir selalu menerima dokumen tanda terima barang yang dijadikan sebagai surat jalan dari bagian penjualan dan bagian keuangan membuat faktur penjualan yaitu berupa kwitansi untuk diserahkan kepada *customer*. Surat jalan tersebut dilihat kesesuaiannya oleh kurir dengan informasi pengiriman.
- 3) Setiap pengiriman barang didasarkan pada Deliveri Order (DO). Faktur penjualan /DO dibuat oleh Manager Non Komersil sebanyak 6 rangkap yaitu lembar 1 (asli) diserahkan kepada pembeli-faktur penagihan, lembar 2 diserahkan pada pembeli, lembar 3 diserahkan

kepada Non Komersil-Akuntansi, lembar 4 diserahkan pada bagian Administrasi Niaga, lembar 5 diserahkan pada bagian gudang sebagai surat jalan dan lembaran ke 6 diserahkan pada bagian Gudang-Arsip tanda barang keluar.

- 4) Perusahaan bertanggung jawab penuh terhadap kerusakan barang yang dikirim kepada konsumen. Jika barang yang dikirim mengalami kerusakan pihak perusahaan penerima retur penjualan dengan mengganti barang yang rusak tersebut.

Sisanya 40% penjualan secara tunai belum dijalankan dengan efektif Seperti:

- 1) Pengiriman barang dilakukan tepat waktu baik penjualan secara tunai, kredit maupun secara ekspor. Terkadang barang yang ingin dikirim tidak selalu ada, seperti barang yang bersifat musiman dan produk-produk pertanian yang sering mengalami perubahan harga yang drastis.
- 2) Barang yang akan dikirim selalu diperiksa terlebih dahulu sesuai dengan rincian yang ada dalam pesanan penjualan. Terkadang pengiriman barang hanya dilakukan oleh pihak pengangkut barang dengan pihak gudang.
- 3) Karyawan gudang melakukan pengecekan atas barang yang diterima dari bagian produksi terkait mutu, spesifikasi dan kuantitas. Proses pemeriksaan barang hanya dilakukan satu kali yaitu ketika barang akan dikirimkan kepada *Customer* itupun tidak selalu dilakukan sama halnya dengan poin 2, dalam hal ini dianggap sebagai proses atau tahapan yang tidak berdasarkan praktik secara umum.
- 4) Karyawan gudang selalu menjalankan sistem FIFO dengan baik dalam proses pengeluaran barang dari gudang. Dalam menjalankan metode FIFO dengan baik gudang yang dimiliki harus memadai untuk menampung barang dagang yang dimiliki perusahaan. Lain halnya dengan perusahaan cabang ini, perusahaan ini belum memiliki gudang yang memadai untuk mampu menjalankan metode FIFO dengan semestinya, sehingga barang yang terakhir masuk langsung ditimpakan pada barang yang pertama masuk, sehingga ketika barang yang dikeluarkan oleh pihak gudang bukan

barang yang pertama masuk melainkan barang yang lebih mudah dikeluarkan. Maka barang yang pertama masuk akan lebih lama berada di dalam gudang sampai mendekati tanggal kadaluwarsa.

- 5) Perusahaan tidak selalu memperhatikan sistem pengangkutan barang. Ketika dalam proses pengangkutan barang pihak manajemen yang melakukannya tidak selalu berhati-hati dan terkadang lalai akan tugasnya. Dan sistem penyusunan juga sering kali tidak diperhatikan, sampai jumlah maksimum tumpukan yang dilanggar oleh pihak manajemen.
- 6) Pengiriman barang tidak selalu dilakukan dari gudang.

2. Peranan audit internal dalam menunjang efektivitas penjualan pada PT. Perusahaan Perdagangan Indonesia (Persero) Cabang Medan

Dalam hal ini penulis menggunakan rumus Dean J. Champion untuk mengevaluasi, data-data diperoleh dari metode-metode ceklist dengan cara membubuhkan pertanyaan yang berjumlah 13 (tiga belas) pertanyaan yang didapat dari 1 (satu) informan yaitu Menejer Non Komersil PT. Perusahaan Pedagangan Indonesia (Persero) Cabang Medan. Kemudian melakukan perhitungan persentase dari hasil jawaban yang telah dikumpulkan. Dalam pengelolaan data hasil pertanyaan wawancara yang penulis sajikan dengan pilihan jawaban Ya dan tidak, serta skor yang diberikan tiap alternatif jawaban Ya = 1 dan tidak = 0 dari setiap pertanyaan.

Tabel 4.1 (Hasil Ceklist) Peranan Audit Internal

No.	Pertanyaan	Jawaban Pertanyaan	
		Ya	Tidak
1.	Apakah audit internal mempunyai hubungan kekerabatan dengan staf bagian penjualan?		✓
2.	Apakah audit internal perusahaan ini merupakan anggota dewan direksi yang menjabat sebagai auditor internal?	✓	
3.	Apakah audit internal perusahaan ini merupakan bagian yang terpisah dari kegiatan operasional perusahaan?	✓	

4.	Apakah audit internal memiliki wewenang dan tanggung jawab yang jelas dalam struktur organisasi?	✓	
5.	Apakah audit internal melakukan audit ketaatan terhadap kebijakan dan prosedur yang telah ditetapkan oleh perusahaan?	✓	
6.	Apakah audit internal melaksanakan audit ketaatan terhadap aktivitas penjualan secara rutin?		✓
7.	Apakah audit internal melakukan verifikasi atas semua dokumen yang berhubungan dengan penjualan?		✓
8.	Apakah audit internal melakukan pemeriksaan atas aktivitas pencatatan penjualan?	✓	
9.	Apakah audit internal mengevaluasi sistem penjualan secara periodik?		✓
10.	Apakah dalam pelaksanaan pemeriksaan aktivitas penjualan yang dilakukan oleh audit internal dapat meningkatkan ketaatan kinerja manajemen dalam pelaksanaan kegiatan penjualan sesuai dengan prosedur yang ditetapkan oleh perusahaan?	✓	
11.	Apakah manajemen selalu melaksanakan atau menjalankan tindak lanjut sehubungan dengan hasil laporan hasil audit internal?		✓
12.	Apakah audit internal secara terus-menerus meninjau dan melakukan monitoring untuk memastikan bahwa telah dilakukan tindakan yang tepat terhadap temuan pemeriksaan?		✓
13.	Apakah audit internal dapat memberikan saran dan masukan mengenai tindakan yang sebaiknya diambil oleh pihak manajemen penjualan?	✓	
		Jumlah Jawaban	
		Ya	Tidak
		7	6

Dari jawaban kemudian untuk memperkuat dugaan keabsahan dari hasil peneliti, maka peneliti dalam mengelola data hasil pernyataan wawancara yang penulis sajikan dengan menggunakan pertanyaan tertutup yang berupa “Ya” atau “Tidak” dalam daftar ceklist, berdasarkan jawaban yang diperoleh dari informan, penulis kemudian memakai analisis yang menggunakan rumus Dean J. Champion. Berikut hasil penelitian diperoleh sebagai berikut :

$$\text{Persentase} = \frac{\sum \text{Jumlah jawaban Ya}}{\sum \text{Jumlah jawaban pertanyaan}} \times 100\% = \frac{\sum 7}{\sum 13} \times 100\% = 54\%$$

Berdasarkan hasil persentase yang diperoleh, peranan audit internal dalam menunjang efektivitas penjualan pada PT. Perusahaan Perdagangan Indonesia (Persero) cabang Medan menggunakan metode ceklist mencapai 54% yang artinya audit internal cukup berperan dalam menunjang efektivitas penjualan pada PT. Perusahaan Perdagangan Indonesia (Persero) cabang Medan ini. Yang mana

- 1) Audit internal perusahaan ini merupakan anggota dewan direksi yang menjabat sebagai auditor internal yang tergabung dalam divisi Satuan Pengawasan Internal yang secara struktural berada di bawah Direktur Utama. Sehingga pelaksanaan tugasnya akan mendapat dukungan penuh dari pimpinan yang cukup tinggi dalam perusahaan. Sehingga audit internal dapat melakukan pemeriksaan ke seluruh bagian, kecuali Direktur Utama, dan pertanggungjawaban audit internal kepada SPI yang memungkinkan keterseleengarannya tindakan perbaikan yang komprehensif sehingga dengan demikian audit internal benar-benar dapat berfungsi sebagai sistem pengendalian bagian perusahaan.
- 2) Audit internal perusahaan ini merupakan bagian yang terpisah dari kegiatan operasional perusahaan. Yang mana audit internal perusahaan ini hanya berfungsi untuk melakukan pembinaan, penilaian pengendalian, pelaksanaan dan pemeriksaan dan monitor secara berkelanjutan dalam mencapai efektivitas pengendalian internal perusahaan.
- 3) Audit internal memiliki wewenang dan tanggung jawab yang jelas dalam struktur organisasi perusahaan.

Adapun wewenang dari audit internal pada perusahaan ini adalah sebagai berikut :

- 5) Mengakses seluruh informasi yang relevan tentang perusahaan terkait dengan tugas dan fungsinya.

- 6) Melakukan komunikasi secara langsung dengan Direksi, Dewan Komisaris, dan/ atau Komite Audit; serta anggota dari Direksi, Dewan Komisaris, dan/ atau Komite Audit.
- 7) Mengadakan rapat secara berkala dan insidental dengan Direksi, Dewan Komisaris, dan/ atau Komite Audit.
- 8) Melakukan koordinasi kegiatannya dengan kegiatan auditor eksternal.

Dan adapun tanggungjawab dari audit internal pada perusahaan ini adalah sebagai berikut :

- 10) Menyusun dan melaksanakan rencana Audit Internal tahunan.
 - 11) Menguji dan mengevaluasi pelaksanaan pengendalian intern dan sistem manajemen resiko sesuai dengan kebijakan perusahaan.
 - 12) Melakukan pemeriksaan dan penilaian atas efisiensi dan efektivitas di bidang keuangan, akuntansi, operasional, sumber daya manusia, pemasaran, teknologi informasi dan kegiatan lainnya.
 - 13) Memberikan saran perbaikan dan informasi yang objektif tentang kegiatan yang diperiksa pada semua tingkat manajemen.
 - 14) Membuat laporan hasil audit dan menyampaikan laporan tersebut kepada Direktur Utama dan Dewan Komisaris.
 - 15) Memantau, menganalisis dan melaporkan pelaksanaan tindak lanjut perbaikan yang telah disarankan.
 - 16) Bekerjasama dengan Komite Audit.
 - 17) Menyusun program untuk mengevaluasi mutu kegiatan audit internal yang dilakukannya.
 - 18) Melakukan pemeriksaan khusus apabila diperlukan.
- 4) Audit internal melakukan audit ketaatan terhadap kebijakan dan prosedur yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Dengan melakukan audit ketaatan terhadap kebijakan dan prosedur yang telah ditetapkan oleh perusahaan mampu mencegah terjadinya penyelewengan atau

kecurangan dan menemukan kelemahan yang terjadi dalam suatu perusahaan. Sehingga manajemen dapat mengambil tindakan yang cepat dan tepat untuk mengantisipasi agar kerugian yang timbul dapat dihindari.

- 5) Audit internal melakukan pemeriksaan atas aktivitas pencatatan penjualan. Untuk mengetahui tingkat kesesuaian antara catatan penjualan dengan jumlah fisik barang dagang yang dimiliki perusahaan dan untuk menghindari terjadinya kecurangan yang dilakukan pihak manajemen dengan tujuan keuntungan pribadi.
- 6) Audit internal mampu meningkatkan ketaatan kinerja manajemen dalam pelaksanaan kegiatan penjualan sesuai dengan prosedur yang ditetapkan oleh perusahaan. Yaitu dengan adanya aktivitas pengawasan atau pemantauan yang dilakukan audit internal pihak manajemen penjualan akan merasa diawasi sehingga tidak berani melakukan kecurangan dan penyelewengan yang dapat merugikan perusahaan dan manajemen juga dapat terus mengadakan perbaikan apabila dalam menjalankan tugasnya tersebut masih terdapat kekurangan.
- 7) Audit internal memberikan saran dan masukan mengenai tindakan yang sebaiknya diambil oleh pihak manajemen penjualan. Seperti proses pengangkutan barang dagang yang harus lebih diperhatikan, misalkan pengangkutan barang dagang menggunakan alat yang tepat. Seperti barang dagang yang hanya bisa diangkut secara manual, jangan diangkut menggunakan *forklift* (mobil berjalan atau kendaraan yang memiliki 2 garpu yang bisa digunakan untuk mengangkat barang). Dan sistem penyimpanan barang dagang yang baik, seperti ketika barang yang telah mendekati tanggal kadaluwarsa maka pisahkan dari barang bagus. Penggunaan metode FIFO yang lebih ditingkatkan dalam proses pengeluaran barang dagang.

Sisanya 46% peranan audit internal tidak menjalankan tugasnya secara rutin atau berkala. Seperti:

- 1) Audit internal tidak melaksanakan audit ketaatan terhadap aktivitas penjualan secara rutin atau berkala. Maka dari itu penyelewengan atau kelalalaian yang dilakukan manajemen penjualan dalam menjalankan dan melaksanakan tugasnya akan mudah terjadi karena tidak adanya sistem pengawasan yang dilakukan oleh audit internal perusahaan.
- 2) Audit internal tidak melakukan verifikasi atas semua dokumen yang berhubungan dengan penjualan. Audit internal hanya fokus memeriksa laporan keuangan perusahaan, maka dari itu audit internal tidak akan tahu bagaimana sebetulnya sistem pelaksanaan penjualan yang dilakukan oleh bagian manajemen penjualan, apakah sesuai dengan prosedur atau tidak.
- 3) Audit internal tidak mengevaluasi sistem penjualan secara periodik.
- 4) Manajemen tidak selalu melaksanakan atau menjalankan tindak lanjut sehubungan dengan hasil laporan audit internal. Dengan demikian temuan masalah yang didapatkan oleh audit internal yang dilaporkan pada bagian SPI dengan tujuan perbaikan dalam pelaksanaan sistem penjualan sesuai dengan prosedur yang telah ditetapkan tidak akan berhasil apabila tidak diawasi secara rutin atau berkala.
- 5) Audit internal tidak secara terus-menerus meninjau dan melakukan monitoring untuk memastikan bahwa manajemen bagian penjualan telah melakukan tindakan yang tepat terhadap temuan pemeriksaan yang dilakukan oleh audit internal.

Umumnya perusahaan yang telah maju yang telah menyelenggarakan staf audit internal secara ideal, pengendalian internal harus ada dan dilakukan dengan baik, selalu dimonitor atau diawasi serta disesuaikan dengan kemajuan dan keadaan perusahaan saat itu. Audit internal yang merupakan alat bantu pengendalian manajemen dan melakukan kegiatan penilaian bebas terhadap semua kegiatan perusahaan harus selalu dilakukan dalam keadaan dinamis dan aktif. Dalam rangka itu audit internal harus sadar dan terbuka atas temuan (hasil)

pemeriksaan dengan cara-cara perbaikan yang diberikannya dan melakukan tindakan segera terhadap apa yang harus diperbaiki.

Pada dasarnya peran audit internal dalam menunjang efektivitas penjualan yaitu untuk membantu pimpinan perusahaan terutama dalam hal pemeriksaan internal dan mengawasi pelaksanaan sistem penjualan yang ada serta memberikan rekomendasi perbaikan terhadap kesalahan yang ditemui dalam pemeriksaannya. Pengawasan dilakukan sangat penting artinya untuk menghindari penyalahgunaan, penyimpangan maupun penerobosan yang terjadi dari setiap tindakan-tindakan dalam perusahaan khususnya dalam kegiatan penjualan, dimana proses penjualan merupakan kegiatan utama yang dilakukan oleh perusahaan. Dengan pengawasan dapat diketahui bagaimana penerapan suatu kebijakan, prosedur, dan peraturan-peraturan lainnya apakah telah sesuai dengan yang dilaksanakan. Tetapi audit internal perusahaan ini tidak menjalankan pengendalian internal dengan baik, tidak selalu memonitor atau mengawasi aktivitas yang terjadi di perusahaan cabang medan. Audit internal yang merupakan alat bantu pengendalian manajemen dan melakukan kegiatan penilaian bebas terhadap semua kegiatan perusahaan tidak selalu dilakukan dalam keadaan dinamis dan aktif. Dan audit internal tidak selalu memberikan saran perbaikan terhadap temuan (hasil) pemeriksaan yang dilakukannya. Dan dalam menunjang efektivitas penjualan audit internal juga tidak selalu melakukan pemeriksaan internal dan mengawasi pelaksanaan sistem penjualan yang ada serta tidak selalu memberikan rekomendasi perbaikan terhadap kesalahan yang ditemui dalam pemeriksaannya. sedangkan pengawasan yang dilakukan oleh audit internal sangat penting bagi perusahaan artinya untuk menghindari penyalahgunaan, penyimpangan maupun penerobosan yang terjadi dari setiap tindakan-tindakan dalam perusahaan khususnya dalam kegiatan penjualan, dimana proses penjualan merupakan kegiatan utama yang dilakukan oleh perusahaan ini. Seharusnya dengan adanya pengawasan audit internal dapat diketahui bagaimana penerapan yang dilakukan oleh setiap manajemen dalam menjalankan suatu kebijakan, prosedur, dan peraturan-peraturan lainnya sesuai dengan yang ditetapkan oleh perusahaan.

Keberhasilan suatu perusahaan dalam usaha mencapai tujuan ditentukan oleh kualitas sumber daya manusianya dalam menjalankan prosedur yang telah ditetapkan oleh perusahaan itu sendiri. Dan kegagalan suatu perusahaan dalam usaha mencapai tujuan juga bisa diakibatkan oleh sumber daya manusiaanya karena tidak menjalankan prosedur dengan semestinya.

Sama halnya dengan hasil penelitian yang dilakukan penulis yang telah dipaparkan diatas berdasarkan hasil wawancara menggunakan daftar ceklist. Dari hasil perhitungan menggunakan rumus Dean J. Champion penjualan yang dilakukan oleh PT. Perusahaan Perdagangan Indonesia (Persero) Cabang Medan sudah cukup efektif, ini dapat dilihat dari hasil perhitungan yang dilakukan penulis dengan menggunakan rumus Dean J. Champion. Dimana rata-rata hasil perhitungan dari pelaksanaan proses penjualan yang dilakukan oleh PT. Perusahaan Perdagangan Indonesia (Persero) Cabang Medan mencapai 70% dari setiap penjualan yang dilakukan yaitu pelaksanaan fungsi penjualan mencapai 70%, penjualan kredit mencapai 70%, penjualan tunai mencapai 70%, penjualan ekspor mencapai 60% dan lain hal dengan pengiriman barang yang hanya mencapai 40%, ini terjadi karena sumber daya manusiaanya tidak menjalankan prosedur dengan semestinya, sehingga terjadi permasalahan pada beberapa bagian alur pengiriman dan beberapa permasalahan pada bagian penjualan lainnya yang disebabkan oleh kelalaian manajeme Pada tahun 2019 perusahaan ini mengalami kerugian dari beberapa produk yang dijual mengalami kerusakan dan kadaluwarsa seperti beras ketan, minyak goreng 900 ml, minyak goreng 1800 ml dan carica 350 gram.

Tabel 4.7 Stock Barang Rusak Pada Tahun 2019

No	Product/ Branch Nama	Saldo Tanggal 31 Maret 2019					Posisi Barang Dagang Menurut Umur Tanggal 31 maret 2019			
		Barang Baik (Kg)	Barang Rusak (Kg)	Total (ton)	Harga Satuan (Rp)	Jumlah (Rp)	0-15 Hari	16-32 Hari	31-62 Hari	> 60 hari
							Jumlah (Rp)	Jumlah (Rp)	Jumlah (Rp)	Jumlah (Rp)
1.	Beras Ketan	-	23.850	23.850	21.500	512.775. 000	-	-	-	512.775. 000
2.	Minyak Goreng 900 ml	6.582	45	6.627	10.262,33	68.008.4 82,89	-	-	-	68.008.4 82,78
3.	Minyak Goreng 1800 ml	3.498	12	3.510	20.070,28	70.446.6 96,45	-	-	-	70.446.6 96,84
Jumlah		10.080	23.907	33.987	51.832,61	651.230. 179,34				587.828. 179,62

Sumber : PT. PPI (Persero) Cab. Medan (2019)

Dari tabel diatas, kerusakan barang yang terjadi dalam perusahaan ini seperti beras ketan sebanyak 23.850 kg dengan harga Rp. 21.500,-/kg diakibatkan karena keterlambatan pengiriman barang dari pusat ke cabang dan karena tingginya harga jual beras ketas tersebut dipasar-pasar maka dari itu menyebabkan persediaan tersebut tidak laku terjual sampai produk tersebut mengalami kerusakan karena terlalu lama berada di dalam gudang (mengeras). Sedangkan sisa produk minyak goreng yang tidak laku terjual sebanyak 45 kg untuk minyak goreng 900 ml dengan harga Rp. 10.262,33,-/kg dan sebanyak 12 kg untuk minyak goreng 1800 ml dengan harga Rp. 20.070,28,-/kg disebabkan karena terlalu banyaknya stock sekali masuk dalam gudang perusahaan, sehingga tidak semua habis terjual sampai produk (minyak goreng) tersebut membeku.

Tabel 4.8 Stock Barang Kadaluwarsa Pada Tahun 2019

No	Product/ Branch	Saldo					Posisi Barang Dagang Menurut Umur			
		Tanggal 31 Maret 2019					Tanggal 31 maret 2019			
	Nama	Barang Baik	Barang Rusak	Total	Harga Satuan (Rp)	Jumlah (Rp)	0-15 Hari	16-33 Hari	31-63 Hari	> 60 hari
1.	Carica 350 Gram	-	258	258	13.147, 26	3.391.99 4,11	-	-	-	3.391.9 94,11

Sumber : PT. PPI (Persero) Cab. Medan (2019)

Kerusakan pada produk ini disebabkan karena stock yang ada begitu banyak tetapi produk ini hanya bisa disimpan selama kurang lebih 3 bulan, maka dari itu stock yang terlalu banyak atas produk tersebut tidak habis terjual karena sistem penjualan atas produk ini tidak begitu lancar, mengakibatkan produk ini berada dalam gudang perusahaan terlalu lama labih dari masa manfaat produk ini sendiri.

Maka dari itu untuk lebih menunjang efektifitas penjualan dan untuk mengawasi sistem kerja manajemen perusahaan ini, maka dibutuhkan audit internal dalam mengawasi dan mengantisipasi terjadinya kerugian yang disebabkan oleh kelalaian pihak manajemen. Pemeriksaan audit internal khususnya pada bagian penjualan diharapkan mampu menunjang keefektipan penjualan pada perusahaan ini. Maka dari itu diperlukan peranan audit internal dalam menunjang efektivitasan penjualan pada perusahaan ini.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan analisis dan pembahasan mengenai peranan audit internal dalam menunjang efektivitas penjualan pada PT. Perusahaan Perdagangan Indonesia (persero) Cabang medan, dapat disimpulkan di bahwa ini:

4. Pelaksanaan penjualan yang dilakukan oleh PT. Perusahaan Perdagangan Indonesia (Persero) Cabang Medan cukup efektif berdasarkan prosedur penjualan yang telah ditetapkan perusahaan, Ini dapat dilihat dari hasil perhitungan wawancara yang dilakukan peneliti yang mencapai 70% dari setiap penjualan.
5. Audit internal dalam menunjang efektivitas penjualan pada PT. Perusahaan Perdagangan Indonesia (Persero) cabang Medan cukup berperan. Ini dapat dilihat dari hasil perhitungan wawancara yang dilakukan peneliti yang mencapai 54%. Sisa 46% audit internal tidak selalu menjalankan peranannya secara rutin.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan penulis mengenai Peranan Audit Internal dalam Menunjang Efektivitas penjualan pada PT. Perusahaan Perdagangan Indonesia (persero) Cabang medan, maka penulis memberikan saran yaitu:

1. Sebaiknya bagi tiap manajemen bagian penjualan agar tetap mengikuti atau menjalankan tugasnya sesuai dengan prosedur yang ditetapkan perusahaan, baik dalam proses pengangkutan barang, dalam proses pendistribusian barang dari gudang perusahaan dan proses pelaksanaan penjualan lainnya.
2. Sebaiknya tiap-tiap perusahaan cabang PT. Perusahaan Perdagangan Indonesian (Persero) memiliki audit internal tersendiri untuk mengawasi semua aktivitas yang terjadi di perusahaan cabang tersebut.

DAFTAR PUSTAKA

- Alvin A., Arens. *Auditing Suatu Pendekatan Terpadu*. Jakarta: Erlangga, 1992.
- Angrayni, Lysa. Efektivitas Rehabilitasi Pecandu Narkotika Serta Pengaruhnya Terhadap Tingkat Kejahatan Di Indonesia. Ponorogo: Uwais Inspirasi Indonesia, 2018.
- Arif. *Peranan Audit Internal Untuk Menunjang Efektivitas Pengendalian Internal Persediaan Obat-Obatan Pada Rumah Sakit Umum Aminah Blitar*. dalam jurnal Riset Mahasiswa Ekonomi (RITMIK).
- Arikunto, Suharsimi. *Prosedur Penelitian*. Yogyakarta: Rineka Cipta, 1993.
- Champion, Dean J. *Basic, Statistik For Sacion Research Adition*. New York: Mac Media, 1991.
- Chokins Lin., Chen. *Manajemen Biaya*. Jakarta: Salemba Empat, 2007.
- Djanegara, H. Moermahadi Soerja. "Studi Tentang Efektivitas Pengendalian Intern Penjualan Studi Kasus pada PT. Anta Express Tour & Travel Service, Tbk". Dalam jurnal Ilmiah Ranggagading, Vol. 7 No. 1 April 2007.
- Gondodiyoto, Sanyoto. *Audit Sistem Informasi*. Jakarta: Mitra Wacana Media, 2007.
- Husein, Umar. *Research Methods in Finance and Bankingcet Ke 2*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2002.
- Kaunang, Alfred F. *Pedoman Audit Internal*. Jakarta: PT Bhuana Ilmu Populer, 2013.
- Kell, Boynton Johnson. *Modern Auditing*. Jakarta: Erlangga, 1998.
- Lakoy, Prilly. *Peranan Pengendalian Internal Persediaan Barang Dagang Dalam Menunjang Efektivitas Pengelolaan Pada Studi Kasus : PT. Samsung Electronics Indonesia Cabang Manado*. dalam jurnal Program Pendidikan Profesi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sam Ratulangi Manado, 2017.
- Lexi J. Moloeng. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT. Roda Karya, 2009.
- Mustika. Shelya. *Peran Auditor Internal Dalam Menilai Efektivitas Siklus Penjualan Pada PT X Karawang*. Disertasi, Universitas Katolik Parahyangan, 2017.

PT. Perusahaan Perdagangan Indonesia (Persero) Cabang Medan.

Ranatarisza, Misza Maulinarhadi. *Sistem Informasi Akuntansi Pada Aplikasi Administrasi Bisnis*. Malang: Elektronik Pratama dan Terbesar di Indonesia, 2013.

Royan, Frans M. *Strategi Melipatgandakan Keuntungan Perusahaan Distributor*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2011.

Sihotang, Theresia Susanty. *Fungsi dan Kedudukan Internal Auditor Pada PT. Perusahaan Perdagangan Indonesia (Persero)*. Disertasi, Universitas Sumatera Utara, 2010.

Stewart , Grant. *Sukses Manajemen Penjualan*. Jakarta: Erlangga, 2006.

Tari, Rilda. *Peranan Audit Internal Dalam Menilai Persediaan Bahan Baku Pada CV. Aroma Group Marindal I Medan Kota*. Tesis, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, 2014.

Wahyu, Nova. "Peranan Audit Internal Operasional Dalam Menunjang Efektivitas Penjualan Studi empiris pada perusahaan Daerah Air Minum Kabupaten Malang." Dalam *Journal Riset Mahasiswa*, Vol. Xx, No. Xx.

Zamzami, Faiz, et.al. *Audit Internal Konsep dan Praktik*. Yogyakarta: Digitalisasi, 2018.

CURRICULUM VITAE

Identitas diri

Nama : Nisrayani
Nim : 52153031
Tempat, Tanggal Lahir : Muara Bangko, 01 Mei 1997
Jenis Kelamin : Perempuan
Agama : Islam
Alamat : Desa Muara Bangko, Kec.
Ranto Baik,
Kab. Mandailing Natal
No HP : 081269027058

Latar Belakang Pendidikan

SDN. No. 142645 Muara Bangko : 2004– 2009
SMP Negeri 2 Ranto Baik : 2010– 2012
SMK Negeri 1 Panyabungan : 2013– 2015
Universitas Islam Negeri Sumatera Utara : 2015

Nama Orang Tua

Ayah : Baston
Ibu : Asminah

Pembimbing Skripsi

Pembimbing I : Mhd. Irwan Padli Nst. M.M,
M.Kom
Pembimbing II : Aqwa Naser Daulay, M. Si

Riwayat Organisasi

Anggota OSIS
Anggota Paskibra
Anggota PMR
Anggota Volli
Anggota UKS dll.

Lampiran

Dokumentasi



Manager Komersil



Asisten Manager Komersil & Apoteker



Salesman Pupuk & Pestisida



Administrasi Niaga



Salesman Produk konsumsi

