

PERAN AUDIT INTERNAL DALAM MENUNJANG EFEKTIFITAS PENGENDALIAN INTERNAL PENJUALAN PADA DEALER ARIES SENTOSA MOTOR KOTA KEDIRI

Wahyu Suryanto¹, Sugeng², Diah Nurdiwati³

Akutansi, FEB, Universitas Nusantara PGRI Kediri, Jl. KH. Achmad Dahlan No.76 Kediri
wahyusuryant@gmail.com¹, sugengprismakat@gmail.com², diahnurdiwati@gmail.com³

Abstract

The study was conducted to determine and analyze the role of internal audit in supporting the effectiveness of internal sales control at Aries Sentosa Motor Dealers in Kediri City. This study uses a descriptive qualitative approach. Sources of data used are primary and secondary data. Collecting data with field study techniques, interviews and documentation. Questionnaire answers were analyzed based on the Dean J Champion formula. The results of the questionnaire are calculated in the form of a numerical score for decision making. Data analysis techniques in this study are data reduction, data presentation, and conclusion/verification. The results of this study indicate the role of internal audit has been very effective in supporting the effectiveness of internal sales control. This is evidenced in the results of the questionnaire that the Aries Motor Dealer in Kediri City has carried out a separation of duties in each field, the Auditor has audited compliance with the policies and procedures set by the company, there is verification and inspection carried out by an internal audit of documents and all recording activities. as well as operations related to sales on a regular basis, the results of the auditor's examination are used as input for actions as well as several documents that have been authorized and made in duplicate.

Keywords: Internal Audit, Effectiveness, Internal Sales Control.

Abstrak

Penelitian dilakukan untuk mengetahui dan menganalisis peran audit internal dalam menunjang efektivitas pengendalian internal penjualan pada Dealer Aries Sentosa Motor Kota Kediri. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif. Sumber data yang digunakan yaitu data primer dan sekunder. Pengumpulan data dengan teknik studi lapangan, wawancara dan dokumentasi. Jawaban kuesioner dianalisis berdasarkan rumus Dean J Champion. Hasil kuesioner dihitung berupa skor angka untuk pengambilan keputusan. Teknik analisis data pada penelitian ini yaitu reduksi data, penyajian data, dan kesimpulan/verifikasi. Hasil penelitian ini menunjukkan peran audit internal sudah sangat efektif dalam menunjang efektivitas pengendalian internal penjualan. Hal ini dibuktikan pada hasil kuesioner bahwa pada Dealer Aries Motor Kota Kediri sudah melakukan pemisahan tugas pada setiap bidang, Auditor sudah melakukan audit ketaatan terhadap kebijakan dan prosedur yang telah ditetapkan oleh perusahaan, adanya verifikasi serta pemeriksaan yang dilakukan audit internal atas dokumen dan semua aktivitas pencatatan maupun operasional yang berhubungan dengan penjualan secara rutin, hasil pemeriksaan auditor digunakan sebagai bahan masukan untuk tindakan serta beberapa dokumen yang sudah diotorisasi dan dibuat rangkap.

Keywords: Audit Internal, Efektivitas, Pengendalian Internal Penjualan.

PENDAHULUAN

Pertumbuhan industri otomotif pada saat ini membuat persaingan di dunia perdagangan semakin pesat. Setiap perusahaan diharapkan memiliki keunggulan yang berbeda dari perusahaan lain agar dapat bersaing [1]. Adanya persaingan tersebut menuntut setiap perusahaan dapat mempertahankan kualitas produk serta kelangsungan aktivitas operasi perusahaan untuk menghasilkan dan meningkatkan laba. Efektifitas penjualan dapat diukur dengan membandingkan target penjualan dengan realisasi penjualan [2]. Penjualan perusahaan dapat disebut efektif apabila

target penjualan yang ditetapkan manajemen dapat tercapai. Kenyataannya seringkali tujuan perusahaan untuk mencapai penjualan maksimal tersebut terhambat oleh praktik kecurangan (*fraud*) yang terjadi didalam perusahaan. Pengendalian internal merupakan cara dan prosedur yang secara langsung dan tidak langsung dapat meminimalisir terjadinya kecurangan dan penyelewengan yang merugikan perusahaan [3]. Pentingnya pengendalian internal dalam semua aktivitas operasional perusahaan yang memungkinkan adanya kecurangan demi terciptanya perkembangan perusahaan yang semakin pesat diperlukan adanya sistem yang membantu menangani pengawasan dalam menjalankan tugas dan fungsinya. Aktivitas tugas dan fungsi pada semua bidang di perusahaan berpengaruh besar terhadap keberhasilan tujuan perusahaan dan salah satunya adalah fungsi penjualan. Adanya kecurangan akan mengakibatkan perusahaan tidak bisa mencapai tujuan dengan efektif dan efisien sehingga bisa merugikan perusahaan dalam jumlah besar. Maka diperlukannya pengendalian internal dalam menunjang efektivitas penjualan dengan cara memberikan pemisahan tugas setiap fungsi di dalam perusahaan, melakukan pengawasan dan adanya suatu sistem yang didukung dengan teknologi sekarang sehingga lebih efisien. Tujuan dari pengendalian internal antara lain: efektivitas dan efisiensi operasi, keandalan dari laporan keuangan, serta kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku [4]. Hal ini juga berkaitan dengan beberapa prinsip pengendalian internal antara lain adalah penetapan tanggung jawab dengan tugas – tugas tertentu, adanya pemisahan tugas serta dokumen, dan pengendalian fisik maupun elektronik yang didukung dengan adanya verifikasi internal [5]. Perkembangan usaha otomotif pada jenis sepeda motor di Kota Kediri juga semakin berkembang. Dibuktikan dengan munculnya *dealer-dealer* baru yang tersebar di wilayah Kota Kediri. Pembukaan cabang-cabang baru dari beberapa *dealer* motor diharapkan dapat mempermudah para konsumen dalam memilih barang yang sesuai. Banyaknya kreasi dalam penjualan motor misalnya dengan menawarkan harga kredit dengan uang muka 0% hal ini tidak lain adalah untuk menarik minat konsumen untuk membeli. Adanya perkembangan *dealer* motor yang terjadi di Kota Kediri, kasus yang sering timbul dalam penjualan yaitu kecurangan. Masalah tersebut juga terjadi pada *dealer* Aries Sentosa Motor Kediri. Contoh kecurangan yang terjadi dalam *dealer* aries sentosa motor yaitu *sales-sales* yang tidak memberikan *discount* atau *cashback* yang seharusnya diberikan kepada pelanggan, adanya penyatuan tugas antara bagian penjualan barang dan pengiriman barang sehingga dapat terjadi resiko pelanggan yang tidak memenuhi kriteria yang mengakibatkan timbulnya kemacetan dalam pembayaran kredit serta pembayaran uang muka yang minim dari pelanggan sehingga apabila persediaan yang diinginkan tidak tersedia maka pihak *dealer* perlu melakukan penambahan biaya pada saat melakukan *indent* persediaan. Selain itu pada bagian pengiriman dimungkinkan menerima upah pengiriman yang diberikan pelanggan kepada *sales* maupun bagian pengiriman serta memungkinkan *sales* meminta uang pengiriman kendaraan kepada pelanggan untuk mendapatkan keuntungan pribadi.

Berdasarkan fenomena yang terjadi, penelitian mengenai peran audit internal dalam menunjang efektivitas pengendalian internal penjualan masih relevan untuk dilakukan. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis peran audit internal dalam menunjang efektivitas pengendalian internal penjualan pada Dealer Aries Motor Kota Kediri. Pada penelitian ini yang menjadi pembeda dengan penelitian lain yaitu pada tempat dilakukan penelitian. Penelitian ini dilakukan di Dealer Aries Motor Kediri yang merupakan perusahaan penjual motor dan *spare part* yang mempunyai beberapa cabang. Aktivitas yang rutin dilakukan dari promosi sepeda motor, jual beli *spare part* dan melayani jasa servis motor membuat diperlukannya audit internal terhadap sistem pengendalian internal khususnya pada penjualan.

METODE

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan teknik deskriptif. Penelitian berlokasi pada Dealer Aries Motor Kota Kediri yang terletak di Jl. Dhoho, Setono Gedong Kota Kediri Jawa Timur dengan waktu penelitian yang dimulai bulan Maret sampai Juni 2021. Subyek dalam penelitian ini adalah Dealer Aries Motor Kota Kediri dengan pemilihan beberapa objek sebagai responden yaitu *Sales, Supervisor, Delivery Man, Kepala Cabang*. Sumber data menggunakan data primer dan sekunder. Pengumpulan data dengan teknik studi lapangan, wawancara dan dokumentasi. Jawaban kuesioner dianalisis berdasarkan rumus Dean J Champion. Hasil kuesioner dihitung berupa skor angka untuk pengambilan keputusan. Teknik analisis data pada penelitian ini yaitu reduksi data, penyajian data, dan kesimpulan/verifikasi. Pengecekan keabsahan temuan dalam penelitian ini menggunakan triangulasi waktu.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Tabel 1. Hasil *Checklist* Organisasi Penjualan

No.	Pertanyaan	Jawaban Pertanyaan	
		Ya	Tidak
1.	Perusahaan memiliki standar / prosedur secara tertulis dalam melakukan aktivitas pada fungsi penjualan baik secara tunai maupun kredit.	✓	
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 maupun kredit		✓
8.	Dalam semua sistem penjualan yang dijalankan selalu berjalan dengan baik.	✓	
9.	Semua dokumen terkait penjualan tunai maupun kredit dibuat rangkap		✓
10.	Semua kebijakan telah dikomunikasikan dengan baik antara manajer komersil dengan manajemen bagian penjualan.	✓	

Hasil analisis berdasarkan tabel 1, hasil diperoleh mencapai 80% yang artinya masih sangat efektif dijalankan berdasarkan prosedur yang telah ditetapkan. Terdapat pembagian tugas pada bagian penjualan. Semua kebijakan telah dikomunikasikan dengan baik antara manager komersil dengan manajemen bagian penjualan. Perusahaan mengadakan rapat evaluasi terkait penjualan secara rutin atau berkala.

Tabel 2. Hasil *checklist* sistem penjualan

No.	Pertanyaan	Jawaban Pertanyaan	
		Ya	Tidak
1.	Faktur penjualan menggunakan nomor urut cetak	✓	
2.	Pesanan <i>customer</i> selalu dibuat surat <i>order</i> penjualan	✓	
3.	Perusahaan memiliki <i>website</i> sebagai sarana pemasaran produk dan kegiatan pemesanan barang	✓	
4.	Surat <i>order</i> penjualan dibuat rangkap	✓	
5.	Perusahaan tetap melayani pembayaran tunai	✓	
6.	Terdapat konfirmasi atas bukti penjualan tunai oleh <i>customer</i> yang melakukan pembayaran via bank	✓	
7.	Setiap penjualan tunai selalu dibuat faktur penjualan	✓	
8.	Persetujuan kredit diotorisasi oleh manajer <i>marketing</i>	✓	
9.	Persetujuan kredit dilakukan berdasarkan prosedur kebijakan kredit yang telah ditetapkan	✓	
10.	Manajer komersil selalu melakukan verifikasi dan evaluasi setiap melakukan penjualan tunai dalam hal posisi persediaan, harga, syarat pembayaran dan syarat penyerahan	✓	

Hasil analisis berdasarkan tabel 2, hasil diperoleh mencapai 100% yang artinya sangat efektif dijalankan berdasar prosedur yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Faktur Penjualan menggunakan nomor urut cetak yang digunakan untuk mengawasi penggunaan formulir yang digunakan sebagai media otorisasi atas terjadinya transaksi keuangan. Surat *order* penjualan dibuat rangkap. *Dealer* melayani pembayaran secara tunai dengan membayar langsung ke bagian kasir. Setiap penjualan tunai selalu dibuat faktur penjualan.

Tabel 3. Hasil *checklist* sistem pengiriman

No.	Pertanyaan	Jawaban Pertanyaan	
		Ya	Tidak
1.	Pengiriman barang dilakukan tepat waktu baik penjualan secara tunai maupun kredit	✓	
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 <i>Delivery Order</i>	✓	

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.	Apakah fungsi pengiriman terpisah dengan fungsi pemasaran ?	✓	

Hasil analisis berdasarkan tabel 3, hasil diperoleh mencapai 90% yang artinya sangat efektif dijalankan berdasar prosedur yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Pengiriman barang dilakukan tepat waktu baik penjualan tunai maupun secara kredit. terdapat otorisasi dari bagian gudang atas barang yang keluar dari Gudang. Setiap pengiriman barang selalu dibuat surat jalan. Setiap pengiriman barang didasarkan pada *Deliveri Order* (DO). Barang yang akan dikirim selalu diperiksa terlebih dahulu sesuai dengan rincian yang ada dalam pesanan penjualan. Karyawan gudang selalu menjalankan sistem FIFO dengan baik dalam proses pengeluaran barang dari gudang. Sistem FIFO ini hanya berlaku jika barang belum ada pada *dealer* dan perlu melakukan *indent* kepada *Main Dealer*.

Tabel 4. Hasil checklist peran 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 sruktur organisasi		✓
5.	Apakah audit internal melakukan audit ketaatan terhadap kebijakan dan prosedur yang telah ditetapkan oleh perusahaan ?	✓	
6.	Apakah audit internal melaksanakan audit ketaatan teradap 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 managemen 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 ?	✓	

Hasil analisis berdasarkan tabel 4, hasil diperoleh mencapai 76% yang artinya peran audit internal dalam menunjang efektivitas penjualan sangat efektif / berperan. Audit internal pada Dealer Aries Motor ini merupakan kepala cabang yang ikut berperan sebagai pengawas sekaligus penanggung jawab dealer. Audit internal pada dealer merupakan bagian yang terpisah dari kegiatan operasional terutama penjualan. Audit internal melakukan audit ketaatan terhadap kebijakan dan prosedur yang telah ditetapkan oleh perusahaan Audit internal melakukan verifikasi atas semua dokumen yang berhubungan dengan penjualan. Audit internal melakukan evaluasi sistem penjualan secara periodik. Audit internal mampu meningkatkan ketaatan kinerja manajemen dalam pelaksanaan penjualan sesuai dengan prosedur yang ditetapkan oleh dealer. Manajemen selalu melaksanakan atau menjalankan tindak lanjut sehubungan dengan hasil laporan hasil audit internal. Audit internal secara terus-menerus meninjau dan melakukan monitoring untuk memastikan bahwa telah dilakukan tindakan yang tepat terhadap temuan pemeriksaan. Audit internal belum memiliki fungsi dan kedudukan yang jelas. Dalam hal ini pemeriksaan dan pengawasan aktivitas pengendalian penjualan masih dilakukan oleh pimpinan atau kepala cabang.

Peran Audit Internal Dalam Menunjang Efektifitas Pengendalian Internal Penjualan Pada Dealer Aries Sentosa Motor Kota Kediri

Peranan audit internal pada dealer Aries Motor Kota Kediri sangat membantu manajemen dalam mengelola aktivitas penjualan. Adanya prosedur serta kebijakan penjualan perusahaan yang sudah diterapkan adalah pemisahan tugas antara fungsi penjualan dengan keuangan serta pemasaran. Untuk tetap menjaga stabilitas operasi perusahaan, manajemen melakukan rapat untuk evaluasi terkait penjualan secara rutin atau berkala dengan periode setiap minggu atau setiap bulan. Tentunya hal ini akan mendukung semua sistem yang dijalankan akan selalu efektif berjalan dengan baik. Pemisahan tugas pada organisasi penjualan adalah untuk mengotorisasi dokumen penjualan yang digunakan perusahaan dengan tujuan untuk menghindari kelalaian maupun penyelewengan oleh bagian penjualan. Penggunaan dokumen rangkap pada perusahaan membantu manajer untuk memverifikasi serta mengevaluasi setiap melakukan penjualan tunai dalam hal persediaan, harga yang diberikan, syarat pembayaran dan penyerahan barang. Beberapa syarat dari pembayaran dan

penyerahan barang pada perusahaan adalah dengan adanya konfirmasi apabila konsumen melakukan pembayaran tunai melalui bank transfer. Syarat pembayaran lainnya adalah dengan terlibatnya pihak leasing yang membantu dalam proses kebijakan pemberian kredit. Untuk syarat penyerahan barang perusahaan selalu memastikan dokumen telah sesuai dengan unit produk yang akan dikirim. Dalam hal ini pihak gudang juga terlibat untuk mengotorisasi keluar masuk unit produk melalui surat pengiriman barang/kendaraan berdasarkan nomor urut dokumen penjualan sebagai acuan pihak gudang apabila menjalankan sistem FIFO. Adanya sistem tersebut merupakan salah satu saran yang diberikan oleh audit internal setelah melakukan pemeriksaan dengan melakukan verifikasi atas semua dokumen yang berhubungan penjualan secara periodik. Saran lain dari audit internal yang diberikan kepada perusahaan dan telah dilakukan tindak lanjut dari manajemen yaitu dengan adanya *website* perusahaan maupun karyawan khususnya *sales*. Adanya beberapa rekomendasi tersebut diperoleh setelah audit melakukan pemeriksaan serta mengevaluasi aktivitas penjualan secara periodik. Dengan demikian audit internal pada perusahaan telah mempunyai kompetensi yang baik sehingga dapat memberikan masukan dan saran mengenai tindakan yang sebaiknya dilakukan oleh pihak manajemen perusahaan untuk meningkatkan efektivitas dari sistem pengendalian internal penjualan. Walaupun demikian audit internal juga melakukan monitори dan meninjau secara terus menerus untuk memastikan bahwa manajemen telah melakukan tindakan yang tepat terhadap hasil temuan pemeriksaan.

KESIMPULAN

Berdasarkan analisis dan pembahasan mengenai peranan audit internal dalam menunjang efektivitas penjualan pada *Dealer Aries Motor Kota Kediri*, dapat disimpulkan bahwa peranan audit internal dalam pengendalian internal telah dilaksanakan sangat efektif dimana audit internal telah melakukan audit ketaatan terhadap kebijakan dan prosedur yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Audit internal juga melakukan verifikasi serta melakukan pemeriksaan terhadap dokumen dan semua aktivitas pencatatan maupun operasional yang berhubungan dengan penjualan secara rutin yang kemudian hasil dari pemeriksaan yang dilakukan oleh auditor digunakan sebagai bahan masukan untuk tindakan manajemen. Sedangkan pelaksanaan penjualan yang dilakukan oleh *Dealer Aries Motor Kota Kediri* sudah sangat efektif yang didukung dari hasil dari wawancara antara organisasi dan sistem penjualan yang ada sudah mencapai 80% dan 100% dimana diantaranya sudah terdapat komponen pengendalian internal yang mencakup struktur organisasi untuk pemisahan tugas dan wewenang serta beberapa dokumen yang sudah diotorisasi dan dibuat rangkap.

Peneliti menyadari bahwa masih terdapat banyak kekurangan dan belum sempurna dalam penelitian ini, namun peneliti mencoba memberikan saran kepada *Dealer Aries Motor Kota Kediri* dan peneliti selanjutnya. Diharapkan pihak instansi perlu adanya pembatasan akses terhadap data

penjualan tunai maupun kredit terkait informasi konsumen. Hal ini dilakukan untuk mengantisipasi adanya penyalahgunaan data penjualan terkait data konsumen. Bagi peneliti selanjutnya disarankan untuk memperhatikan jumlah responden sehingga dapat menjangkau informasi secara luas.

DAFTAR RUJUKAN

- [1] Nisrayani (2019) 'Peranan Audit Internal Dalam Menunjang Efektivitas Penjualan Pada Pt. Perusahaan Perdagangan Indonesia (Persero) Cabang Medan'
- [2] MULINDA, E. (2015AD) 'PENGARUH AUDIT INTERNAL TERHADAP OPERASI PENJUALAN (Studi Kasus pada PT. Selamat Lestari Mandiri)', *Jurnal Ilmiah Ilmu Ekonomi*.
- [3] Arif, lina farida and Putra, iwan setya (2016) 'Peranan Audit Internal Untuk Menunjang Efektifitas Pengendalian Internal Persediaan Obat-Obatan Pada Rumah Sakit Umum Aminah Blitar', *Statistical Field Theor*, 53(9), pp. 1689–1699.
- [4] 'Moeller, Robert R. (2014). COSO Internal Control Understanding and Implementing the New Framework. New Jersey: John Wiley & Son.' (2014), p. 2014.
- [5] Hery (2016) '*Auditing dan Asurans*' Jakarta: Grasindo.