

1. Latar Belakang Penelitian

Di dalam perkembangan dunia perekonomian saat ini dan karena semakin tingginya tingkat persaingan dalam dunia usaha menuntut perusahaan mempunyai keunggulan bersaing (competitive advantage) untuk terus bisa berkompetisi. Tidak sedikit perusahaan yang tidak mampu mempertahankan eksistensi perusahaannya. Ketidakmampuan tersebut disebabkan perusahaan tidak konsisten dalam menjalankan operasi perusahaannya, ditambah lagi dengan kurangnya tenaga profesional di dalam perusahaan dan perusahaan tersebut tidak dapat mengikuti perkembangan ekonomi yang terjadi saat ini. Di sisi lain dituntut adanya efektivitas dan efisiensi dalam menjalankan kegiatan perusahaan.

Salah satu tujuan perusahaan dalam suatu perekonomian yang bersaing pada saat ini adalah untuk memperoleh laba yang sebesar-besarnya dengan mengelola sumber daya yang dimiliki agar tercapai efektivitas dan efisiensi yang tinggi. Merupakan alasan yang logis adanya keinginan perusahaan untuk mendapatkan keuntungan yang optimal bagi kelangsungan hidup dan pertumbuhan perusahaan itu sendiri.

Untuk mencapai tujuan tersebut banyak faktor-faktor yang mempengaruhi, salah satunya adalah masalah internal perusahaan yang berhubungan dengan penjualan. Persoalan ini berada dalam tanggung jawab manajemen sebagai pengendali perusahaan.

Penjualan adalah pendapatan yang diterima dari pertukaran barang atau jasa dan dicatat untuk satu periode akuntansi tertentu. Penjualan

merupakan fungsi yang cukup penting bagi kelangsungan hidup perusahaan dan disini pula akan ditemuinya kecurangan-kecurangan, pemborosan, ketidak-efektifan dan ketidakefisienan yang merugikan perusahaan, sehingga diperlukannya suatu pengendalian yang dapat melakukan pemeriksaan dan pengevaluasian.

Pengendalian internal penjualan dilakukan untuk menjamin kelancaran aktifitas penjualan sehingga segala sesuatu dapat diselesaikan dengan baik dan tepat waktu, memberikan jaminan terhadap kebenaran dan kelengkapan finansial pada kegiatan penjualan sehingga akan menghindari adanya penyalahgunaan dan penyelewengan sampai batas minimum. Apabila tetap terjadi penyalahgunaan serta penyelewengan, setidaknya dapat membantu menekan biaya yang akan dikeluarkan sehubungan dengan penyalahgunaan atau penyelewengan tersebut, dan dapat menghasilkan laporan yang wajar mengenai hasil dari penjualan sehingga pihak manajemen perusahaan dapat mengambil keputusan dengan tepat.

Untuk menunjang efektivitas suatu pengendalian internal maka salah satu unsur yang penting adalah adanya suatu bagian dalam perusahaan yang bertugas menilai kelayakan dan efektivitas pengendalian internal yang ada dan menilai kualitas kegiatan yang telah dijalankan perusahaan. Bagian ini disebut bagian audit internal. Tugas-tugas bagian audit internal dalam perusahaan tidak mudah, bagian ini dituntut harus mempunyai sikap dinamis, tanggap dan menguasai semua aspek kegiatan yang ada dalam perusahaan.

Untuk maksud tersebut audit internal menyajikan analisis-analisis, penilaian-penilaian, saran-saran, bimbingan-bimbingan dan informasi yang berhubungan dengan kegiatan-kegiatan perusahaan. Masalah penggunaan sumber daya yang tidak efisien dan efektif sering dikeluhkan oleh berbagai pelaku usaha baik swasta maupun pemerintah terutama dalam bidang penjualan, kegagalan dalam pengelolaan aktivitas penjualan akan berpengaruh terhadap kontinuitas operasi perusahaan, karena penjualan merupakan sumber pendapatan utama perusahaan. Sehubungan dengan masalah penjualan tersebut, maka penulis terdorong untuk memilih penelitian dengan judul “PERANAN AUDIT INTERNAL DALAM MENUNJANG EFEKTIVITAS PROSEDUR PENJUALAN”

2. Rumusan Masalah

Mengingat pentingnya peranan audit internal dalam menunjang efektivitas prosedur penjualan pada PT. MENSA BINASUKSES. Maka penulis mencoba merumuskan masalah penelitian sebagai berikut:

1. Apakah PT. MENSA BINASUKSES sudah melakukan system pengendalian intern perusahaan untuk memeriksa setiap divisi yang terkait dengan prosedur penjualan?
2. Bagaimana peranan Auditor dalam mengawasi prosedur penjualan pada PT. Mensa Binasukses

3. Metode Penelitian

Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan pendekatan kualitatif adalah suatu pendekatan yang menitikberatkan pada logika berfikir, memilih antara rumusan masalah, tujuan teknik,

dan paradigma atau konsep berfikir untuk mengetahui makna dari suatu fenomena. Sampel dalam penelitian kualitatif bukan dinamakan responden, tetapi sebagai nara sumber, atau partisipan, informasi. Sampel dalam penelitian kualitatif juga bukan disebut sebagai statistik, tetapi sampel teoritis, karena tujuan penelitian kualitatif adalah untuk menghasilkan teori. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam

penelitian ini yaitu observasi, wawancara, dan dokumentasi. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu mengidentifikasi, menyusun laporan penjualan, mengaudit berdasarkan laporan penjualan beserta kelengkapan dokumen yang menunjang kegiatan transaksi tersebut.

4. Pembahasan

sistem pengendalian internal yang dirancang dengan baik akan dapat mendorong ditetapkannya kebijakan manajemen. Selain itu juga mendorong terciptanya efisiensi operasi, melindungi aktiva perusahaan dari pemborosan, kecurangan pencurian, dan menjamin terciptanya data akuntansi yang tepat dan bisa dipercaya

Internal auditor memiliki peran yang penting dalam membantu manajemen mencapai kinerja perusahaan yang baik, dan ditunjukkan untuk membantu memperbaiki kinerja perusahaan. Internal Auditor membantu manajemen mencapai kinerja yang baik dengan memperkenalkan pendekatan yang sistematis untuk

mengevaluasi dan meningkatkan efektivitas pengendalian intern serta memberikan catatan atas kekurangan yang ditemukan selama melakukan evaluasi.

Dengan dilakukannya audit internal di bidang prosedur penjualan dapat meningkatkan kualitas kinerja karyawan yang dibutuhkan oleh manajemen sehingga para pegawai dapat melakukan pekerjaan dengan baik sesuai dengan prosedur yang ada dan mengikuti kebijakan yang ditetapkan perusahaan.

Sistem Audit internal terhadap prosedur penjualan yang terjadi pada PT. Mensabinasukses dilakukan secara rinci dari bagian-bagian yang terkait mulai dari pemesanan barang sampai barang dikirim ke konsumen. Hal ini dilakukan untuk menghindari kejadian-kejadian yang tidak diinginkan

Kelemahan yang ditemukan pada PT. Mensabinasukses misalnya pada bagian divisi pencatatan faktur disini masih dilakukan oleh bagian ekspedisi, selain itu juga adanya tagihan-tagihan yang belum terselesaikan, sehingga mengurangi keuntungan perusahaan. Banyak para pelanggan yang mengganti identitas sehingga bisa mengelabui bagian *credit control* dalam mengecek apakah langganan tersebut apakah sudah pernah masuk dalam daftar langganan apa belum.

Perbaikan yang dilakukan pada bagian divisi pencatatan faktur seharusnya dicatat oleh fakturis, tagihan-tagihan yang belum terselesaikan di control dan di tagih oleh bagian kolektor, pelanggan yang mengganti identitas di cek alamatnya dan di survey langsung ke alamat yang tertera.

Oleh karena itu baik salesman maupun bagian yang lain harus benar-benar memeriksa identitas langganan apakah berstatus baik atau tidak. Jika memang langganan masih punya tunggakan hendaknya tidak dikirim dahulu sebelum tagihan yang pertama dilunasi. Disini penulis akan memberikan langkah-langkah untuk mencegah mininya kecurangan-kecurangan yang terjadi

- a. bagian penjualan membuat laporan penjualan kredit berisi banyaknya tagihan-tagihan yang belum terselesaikan, akibatnya omset penjualan menjadi menurun, sehingga dibutuhkan kolektor yang handal khusus untuk menagih langganan-langganan yang kurang tertib.
- b. Pemimpin perusahaan harus lebih meningkatkan tingkat pengendalian intern per divisi supaya tidak lagi terjadi kesalahan kesalahan yang sama,,seperti halnya pencatatan faktur yang seharusnya di tulis oleh fakturis auditor menemukan pencatatan faktur ditulis oleh ekspedisi
- c. Pemimpin perusahaan harus extra dalam pengawasan terhadap prosedur penjualan, khususnya bagian penjualan dalam mengirim order dari pelanggan.

Bagia-bagian yang terkait dalam prosedur penjualan harus bekerja sesuai dengan transaksi yang terjadi. Sebelum barang

dikirim hendaknya diperiksa terlebih dahulu apakah pembeli tersebut benar-benar berstatus baik. Jika tidak diperiksa, maka bisa terjadi keterlambatan dalam pembayaran tagihan alat yang dibeli tersebut.

Minimnya pengawasan terhadap penjualan bisa mengakibatkan banyaknya tagihan-tagihan yang belum terselesaikan, sehingga dibutuhkan depkolektor yang handal guna mengunjungi para langganan yang lambat dalam pelunasan. Selain itu banyak juga para pelanggan yang mengganti identitas barang guna bisa mendapatkan barang yang baru yang akan dibeli, jika bagian kredit kontrol tidak hati-hati dalam pengecekan identitas berupa alamat dan sebagainya pada langganan bisa saja lolos dari misinya tersebut.