

**ANALISIS PERANAN AUDIT INTERNAL DALAM  
MENGATASI RESIKO PENJUALAN KREDIT PADA  
PT. MABAR FEED INDONESIA (Cabang Medan)**

**SKRIPSI**

*Diajukan Guna Memenuhi Salah Satu Syarat Untuk  
Memperoleh Gelar Sarjana Akuntansi (S.Ak)*



**OLEH :**

**NAMA : NOVI MARDIAH**  
**NPM : 1805170244**  
**PROGRAM STUDI : AKUNTANSI**  
**KONSENTRASI : AKUNTANSI PEMERIKSAAN**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA  
MEDAN  
2022**



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI MUHAMMADIYAH  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS**

Jl. Kapt. Muchtar Basri No. 3 (061) 66224567 Medan 20238

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

**PENGESAHAN UJIAN SKRIPSI**

Panitia Ujian Strata-1 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara, dalam sidangnya yang diselenggarakan pada hari Jum'at, tanggal 02 September 2022, Pukul 08:30 WIB sampai dengan selesai, setelah mendengar, melihat, memperhatikan dan seterusnya:

**MEMUTUSKAN**

Nama : **NOVI MARDIAH**  
N P M : **1805170244**  
Program Studi : **AKUNTANSI**  
Judul Skripsi : **ANALISIS PERANAN AUDIT INTERNAL DALAM MENGATASI RESIKO PENJUALAN KREDIT PADA PT. MABAR FEED INDONESIA (Cabang Medan)**

Dinyatakan : **(A)** *Lulus Yudisium dan telah memenuhi persyaratan untuk memperoleh Gelar Sarjana pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.*

**TIM PENGUJI**

Penguji I

(Hj. HAFSAH, S.E., M.Si.)

Penguji II

(YUSNENI AFRITA NASUTION, S.E., M. Si.)

Pembimbing

(Assoc. Prof Dr. ZULIA HANUM, S.E., M.Si.)

**PANITIA UJIAN**

Ketua

(H. JANURI, S.E., M.M., M.Si.)

Sekretaris



(Assoc. Prof. Dr. ADE GUNAWAN, S.E., M.Si.)



بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

**PENGESAHAN SKRIPSI**

Skripsi ini disusun oleh :

**NAMA LENGKAP : NOVI MARDIAH**

**NPM : 1805170244**

**PROGRAM STUDI : AKUNTANSI**

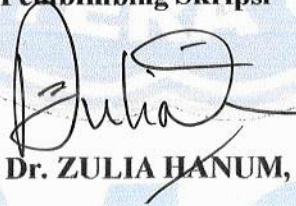
**KONSENTRASI : AKUNTANSI PEMERIKSAAN**

**JUDUL SKRIPSI : ANALISIS PERANAN AUDIT INTERNAL DALAM MENGATASI  
RESIKO PENJUALAN KREDIT PADA PT. MABAR FEED INDONESIA**

Disetujui dan memenuhi persyaratan untuk diajukan dalam ujian mempertahankan skripsi.

Medan, Agustus 2022

Pembimbing Skripsi



(Assoc. Prof. Dr. ZULIA HANUM, S.E., M.Si)

Diketahui/Disetujui

Oleh :

Ketua Program Studi Akuntansi

Fakultas Ekonomi dan Bisnis UMSU

Dekan

Fakultas Ekonomi dan Bisnis UMSU



(Assoc. Prof. Dr. ZULIA HANUM, S.E., M.Si)



(H. JANURI, S.E., M.M., M.Si)



**BERITA ACARA PEMBIMBINGAN SKRIPSI**

Nama Mahasiswa : Novi Mardiah  
 NPM : 1705170244  
 Dosen Pembimbing : Dr. Zulia Hanum, SE, M.Si  
 Program Studi : Akuntansi  
 Konsentrasi : Akuntansi Pemeriksaan  
 Judul Penelitian : ANALISIS PERANAN AUDIT INTERNAL DALAM  
 MENGATASI RESIKO PENJUALAN KREDIT PADA PT.  
 MABAR FEED INDONESIA

Item	Hasil Evaluasi	Tanggal	Paraf /Dosen
Bab 1	Latar Belakang Masalah di sesuaikan	07/06-2022	AS
Bab 2	Teori Ditambah	14/06-2022	AS
Bab 3	Metode Penelitian Data	28/06-2022	AS
Bab 4	Hasil Penelitian dan Pembahasan Diperbaiki	07/07-2022	AS
Bab 5	Kesimpulan dan Saran	14/07-2022	AS
Daftar Pustaka	Daftar Pustaka disesuaikan	21/07-2022	AS
Persetujuan Sidang Meja Hijau	Seleksi Pembimbing	05/08-2022	AS

Pembimbing Skripsi

Dr. ZULIA HANUM, S.E, M.Si

Medan, 05 juli 2022

Diketahui/Disetujui

Ketua Program Studi Akuntansi

Dr. ZULIA HANUM, S.E, M.Si



بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

**PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI**

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : NOVI MARDIAH  
NPM : 1805170244  
Program Studi : Akuntansi  
Konsentrasi : Akuntansi Pemeriksaan

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi saya yang berjudul “Analisis Peranan Audit Internal Dalam Mengatasi Resiko Penjualan Kredit pada PT. Mabar Feed Indonesia” adalah bersifat asli (original), bukan hasil menyadur secara mutlak hasil karya orang lain.

Bilamana dikemudian hari ditemukan ketidaksesuaian dengan pernyataan ini, maka saya bersedia dituntut dan diproses sesuai dengan ketentuan yang berlaku di Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara. Demikian pernyataan ini dibuat dengan sesungguhnya dan dengan sebenar-benarnya.

Medan, 29 Agustus 2022

Yang menyatakan,



**NOVI MARDIAH**  
NPM. 1805170244

## **ABSTRAK**

### **ANALISIS PERANAN AUDIT INTERNAL DALAM MENGATASI RESIKO PENJUALAN KREDIT PADA PT. MABAR FEED INDONESIA**

**NOVI MARDIAH**

Program studi : Akuntansi

Email : [novimardiah12@gmail.com](mailto:novimardiah12@gmail.com)

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui peranan audit internal dalam mengatasi resiko penjualan kredit PT. Mabar Feed Indonesia. Metode penelitian yang digunakan penulis dalam penelitian ini adalah menggunakan metode kualitatif yang bersifat deskriptif yaitu dengan cara menguraikan sifat-sifat dan keadaan yang sebenarnya dari objek penelitian dan dibandingkan dengan literatur serta dianalisa kemudian diuraikan secara rinci untuk mencari penyelesaiannya. Hasil penelitian ini menjelaskan mengenai kedudukan internal audit yang mempunyai kedudukan khusus yang independen dalam artian terpisah dari semua kegiatan operasi perusahaan dan tidak terlibat langsung dalam aktivitas yang diauditnya. Pelaksanaan kegiatan audit internal telah berjalan secara terstruktur sesuai dengan yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Struktur internal audit tersebut terdiri atas audit planning, audit program, serta prosedur audit. Tetapi disamping itu masih terdapat kekurangan dalam pelaksanaan kegiatan audit internal khususnya mengenai penjualan kredit, hal ini dibuktikan bahwa masih terdapat beberapa permasalahan yang masih terjadi seperti masih belum efektifnya pengawasan atas fungsi yang terkait dari penjualan kredit, dan lain sebagainya. Untuk itu adapun saran yang dapat diberikan dari penelitian ini adalah audit internal harus melakukan perbaikan dan lebih teliti lagi dalam melakukan pengawasan terhadap kinerja perusahaan dalam meminimalisir resiko penjualan kredit pada PT. Mabar Feed Indonesia.

**Kata Kunci : Penjualan Kredit, Internal Audit**

**ABSTRACT**  
**ANALYSIS OF THE ROLE OF INTERNAL AUDIT IN OVERCOMING CREDIT**  
**SALES RISK IN PT. MABAR FEED INDONESIA**

**NOVI MARDIAH**

*Study Program : Accounting*

*Email : [novimardiah12@gmail.com](mailto:novimardiah12@gmail.com)*

*This study aims to determine the role of internal audit in overcoming the credit sales risk of PT. Mabar Feed Indonesia. The research method used by the author in this research is to use descriptive qualitative methods, namely by describing the properties and actual conditions of the research object and compared with the literature and analyzed and then described in detail to find a solution. The results of this study explain the position of internal audit which has a special position that is independent in the sense that it is separate from all operating activities of the company and is not directly involved in the activities being audited. The implementation of internal audit activities has been carried out in a structured manner in accordance with what has been determined by the company. The internal audit structure consists of audit planning, program audits, and audit procedures. But besides that, there are still shortcomings in the implementation of internal audit activities, especially regarding credit sales, this is proven that there are still some problems that still occur such as the ineffective supervision of the functions related to credit sales, and so on. For this reason, the advice that can be given from this research is that internal audit must make improvements and be more careful in monitoring the company's performance in minimizing the risk of credit sales at PT. Mabar Feed Indonesia.*

***Keywords: Credit Sales, Internal Audit***

## KATA PENGANTAR



*Assalamu'alaikum Wr. Wb*

Alhamdulillah rabbil'alamin puji dan syukur penulis ucapkan kehadiran Allah SWT yang telah memberikan kesehatan dan rahmatnya yang berlimpah sehingga penulis dapat skripsi ini dengan berjalan lancar dan tepat waktu. Penulis menyusun skripsi ini untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam memperoleh gelar Sarjana Akuntansi, pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara. Skripsi ini berjudul “**Analisis Peranan Audit Internal dalam Mengatasi Resiko Penjualan Kredit pada PT. Mabar Feed Indonesia**”.

Penulis menyadari bahwa dalam proses penyusunan skripsi ini mendapat banyak bantuan, bimbingan dan dukungan dari berbagai pihak. Untuk itu dengan segala kerendahan hati tulus dan ikhlas penulis mengucapkan terima kasih kepada ayahanda Nasir dan bunda Nurmiah Sinaga, yang telah memberikan do'a restu serta dukungan baik moral maupun material yang sangat bermanfaat sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Penulis juga mengucapkan terima kasih kepada :

1. Bapak **Prof. Dr. Agussani, M.A.P**, selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
2. Bapak **H. Januri, SE., M.M., M.Si.**, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.



3. Bapak **Assoc. Prof. Dr. Ade Gunawan, S.E., M.Si.**, selaku Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
4. Bapak **Dr. Hasrudy Tanjung, S.E., M.Si.**, selaku Wakil Dekan III Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
5. Ibu **Assoc. Prof. Dr. Zulia Hanum, S.E, M.Si.**, selaku Ketua Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara dan selaku Dosen Pembimbing penulis yang telah banyak memberikan arahan, saran, bimbingan, bantuan dan petunjuk dalam perkuliahan serta menyelesaikan penulisan skripsi ini dengan baik.
6. Bapak **Riva Ubar Harahap, S.E, M.Si, Ak., CA., CPA**, selaku Sekretaris Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
7. Bapak **Surya Sanjaya S.E., M.M** selaku Dosen PA yang telah membantu dan membimbing penulis dalam masalah perkuliahan.
8. Seluruh Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara yang telah memberikan ilmu serta selalu membimbing penulis selama melaksanakan perkuliahan.
9. Seluruh teman-teman peneliti stambuk 2018 Akuntansi, khususnya Kelas E dan kelas konsentrasi audit yang selalu memberikan semangat dan saling berbagi informasi mengenai penulisan skripsi ini.

Penulis juga menyadari bahwa masih banyak kekurangan yang harus diperbaiki dalam penulisan skripsi ini. Meskipun demikian penulis telah berusaha dengan semaksimal mungkin demi kesempurnaan penyusunan skripsi. Saran dan kritik yang bersifat membangun sangat diharapkan oleh penulis demi

kesempurnaan dalam penulisan skripsi ini. Akhir kata semoga kiranya skripsi ini dapat bermanfaat bagi kita semua. Atas perhatian yang telah diberikan kepada semua pihak penulis ucapkan banyak terima kasih.

*Wassalamu'alaikum wr. wb.*

Medan, Maret 2022

Penulis

**NOVI MARDIAH**  
**1805170244**



## DAFTAR ISI

<b>ABSTRAK .....</b>	<b>i</b>
<b>ABSTRACT .....</b>	<b>ii</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>iii</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>viii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>ix</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Identifikasi Masalah.....	6
1.3 Rumusan Masalah .....	6
1.4 Tujuan Penelitian .....	7
1.5 Manfaat Penelitian .....	8
<b>BAB II KAJIAN PUSTAKA .....</b>	<b>9</b>
2.1 Kajian Teoritis.....	9
2.1.1 Audit Internal .....	9
2.1.1.1 Pengertian Audit Internal .....	9
2.1.1.2 Tujuan Audit Internal.....	10
2.1.1.3 Fungsi Audit Internal .....	11
2.1.1.4 Jenis-Jenis Audit .....	13
2.1.1.5 Komponen Audit Internal .....	14
2.1.2 Kedudukan Audit Internal.....	23
2.1.3 Penjualan Kredit.....	24
2.1.3.1 Pengertian Penjualan Kredit.....	24
2.1.3.2 Aspek-Aspek Penjualan Kredit.....	25
2.1.3.3 Unsur-unsur Penjualan Kredit .....	26
2.1.3.4 Sistem Penjualan Kredit .....	27
2.1.3.5 Prosedur Pemeriksaan Penjualan Kredit .....	28
2.1.4 Peranan Audit Internal Dalam Mengatasi Resiko Penjualan Kredit.....	30
2.1.5 Laporan Audit Internal .....	32
2.1.5.1 Kakekat dan Kebutuhan Akan Laporan Audit.....	36
2.1.5.2 Bagian-bagian dari Standar Laporan Audit.....	36
2.1.5.3 Tipe Pendapat Auditor.....	39
2.2 Penelitian Terdahulu.....	40

2.3 Kerangka Berpikir .....	46
<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>	<b>49</b>
3.1 Jenis Penelitian .....	49
3.2 Definisi Operasional.....	49
3.3 Tempat dan Waktu Penelitian .....	51
3.3.1 Tempat Penelitian.....	51
3.3.2 Waktu Penelitian .....	51
3.4 Subjek dan Objek Penelitian .....	52
3.5 Teknik Pengumpulan Data .....	53
3.6 Teknik Analisa Data .....	54
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>56</b>
4.1 Hasil Penelitian .....	56
4.1.1 Gambaran Umum Perusahaan.....	56
4.1.2 Kedudukan Audit Internal.....	57
4.1.3 Peranan Audit internal PT. Mabar Feed Indonesia .....	57
4.1.5 Laporan Hasil Pemeriksaan Atas Fungsi Penjualan PT. Mabar .....	59
Feed Indonesia .....	59
4.2 Pembahasan.....	65
4.2.1 Sistem Pelaksanaan Audit PT. Mabar Feed Indonesia pada Penjualan Kredit.....	65
4.2.1.1 Kedudukan Audit Internal.....	66
4.2.1.2 Perencanaan Audit Internal (Audit Planning) .....	67
4.2.1.3 Audit Program PT. Mabar Feed Indonesia .....	68
4.2.1.4 Prosedur Audit Kredit PT. Mabar Feed Indonesia.....	69
4.2.3 Laporan Hasil Pemeriksaan Atas Fungsi Penjualan PT. Mabar .....	70
Feed Indonesia .....	70
<b>BAB V PENUTUP.....</b>	<b>72</b>
5.1 Kesimpulan .....	72
1.2 Saran .....	73
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>75</b>
<b>LAMPIRAN.....</b>	<b>77</b>



## DAFTAR TABEL

Tabel 1-Penelitian Terdahulu.....	40
Tabel 2-Definisi Operasional.....	50
Tabel 3-Kisi-Kisi Wawancara.....	50
Tabel 4-Waktu Penelitian.....	52

## **DAFTAR GAMBAR**

Gambar 1 - Kerangka Berpikir.....	47
Gambar 2-Struktur Organisasi PT. Mabar Feed Indonesia.....	78



# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Perkembangan perusahaan saat ini semakin pesat. Era saat ini mendorong banyak perusahaan untuk semakin memperluas usahanya. Perusahaan adalah suatu instansi yang terorganisir, berdiri dan berjalan yang tidak dapat terlepas dari hukum ekonomi dan prinsip dasar perusahaan pada umumnya. Perusahaan didirikan untuk memperoleh laba yang sebesar-besarnya dan untuk dipertahankan kelangsungan hidup usahanya baik saat ini hingga dimasa yang akan datang. Tentu saja kelangsungan usaha ini dapat terwujud jika barang ataupun jasa yang ditawarkan dapat diterima dipasaran, dan dapat menarik pangsa pasar. Oleh karena itu penting bagi perusahaan mengetahui sistem penjualan, karena penjualan merupakan sumber penghasilan bagi perusahaan disamping itu harus adanya pihak yang mengawasi berjalannya penjualan yang dilakukan oleh perusahaan yaitu audit internal.

Audit internal merupakan aktivitas pemeriksaan dan penilaian independen didalam suatu perusahaan yang dilakukan oleh karyawan, dengan tujuan untuk melakukan *review* akuntansi keuangan dan operasi sebagai dasar untuk memberikan bantuan yang bersifat produktif dan konstruktif bagi pimpinan perusahaan. Audit internal dilakukan dengan berdasarkan kode etik, jenis bahan bukti, program audit, kertas kerja, dan laporan audit yang terdiri dari temuan audit dan juga rekomendasi.

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. Dalam menghadapi era globalisasi ini, perusahaan harus dapat menetapkan strategi untuk dapat bersaing dengan perusahaan lain. Salah satu strategi itu adalah dengan meningkatkan penjualan kredit untuk dapat menarik minat pelanggan. Penjualan kredit membutuhkan suatu sistem dan prosedur, dalam sistem akuntansi. Sistem adalah suatu kerangka dari sistem-sistem yang saling berhubungan yang disusun dengan suatu skema yang menyeluruh, untuk melaksanakan suatu kegiatan atau fungsi utama dari perusahaan.

Penjualan kredit dinilai mampu meningkatkan pendapatan perusahaan lebih besar bila dibandingkan dengan penjualan tunai. Hal ini disebabkan karena dalam penjualan kredit, pihak penjual sudah menetapkan kesepakatan-kesepakatan tertentu seperti termin pembayaran, tanggal jatuh tempo, tingkat suku bunga dan lain sebagainya yang pada umumnya menguntungkan bagi pihak penjual. Adanya transaksi penjualan secara kredit memang memberi keuntungan tersendiri bagi pihak penjual yang dalam hal ini adalah perusahaan. Namun satu hal yang patut mereka sadari adalah, penjualan kredit itulah yang menimbulkan adanya piutang bagi perusahaan.

Disamping itu banyak resiko yang dapat ditimbulkan dari penjualan kredit, salah satunya adalah seperti tidak tertagihnya piutang perusahaan. Tidak tertagihnya piutang ini dapat menyebabkan modal kerja tertahan, perputaran aktiva menjadi terhambat dan tentunya dapat menimbulkan kerugian yang besar bagi perusahaan. Sehingga hal ini perlu dipertimbangkan oleh pihak manajemen mengenai langkah-langkah dan kebijakan-kebijakan yang perlu diambil untuk mengantisipasi resiko yang dapat terjadi dan ditanggung oleh perusahaan.

Menurut (Halim Rachmat et al., 2018) audit internal penjualan dikatakan efektif apabila memenuhi syarat-syarat sebagai berikut : adanya kualifikasi auditor internal, adanya program audit internal, adanya pelaksanaan audit internal, adanya laporan hasil audit internal dan adanya tindak lanjut dari laporan atau hasil-hasil audit internal. Jadi peranan audit internal dalam pengendalian intern penjualan meliputi audit terhadap semua aspek struktur pengendalian intern penjualan, sehingga dapat diketahui keefektifan struktur pengendalian intern penjualan.

Audit internal menjalankan tugasnya secara terstruktur dalam rangka menjamin segala keperluan perusahaan utamanya keuangan dan indikator pendukungnya. Struktur audit internal tersebut terangkai secara singkat pada 3 prosedur yaitu planning audit, program audit dan prosedur audit. Planing audit akan menetapkan terkait aspek apa saja yang akan di periksa sebagai substansi penting keberhasilan audit itu sendiri, berbagai kebutuhan sebagai nilai kecakapan planing audit akan di daftarkan sekaligus di urutkan untuk mempermudah pelaksanaannya.

Program audit akan mengkaji bagaimana prosedur serta kelengkapan struktur yang baik dalam melakukan audit. Segala aspek yang telah direncanakan menjadi pokok audit akan di daftarkan sebagai langkah sekaligus tumpuan dalam pelaksanaan audit. Kelalaian maupun kurang maksimalnya kinerja audit dalam melakukan program audit sebagai wujud perencanaan akan memberikan dampak serius pada pemaksimalan kinerja maupun sistem yang dilakukan. Prosedur sistem akuntansi penjualan dimulai dari proses pencatatan pemesanan, kemudian pemrosesan pesanan, penyajian pesanan, hingga penerimaan pembayaran atas pesanan dan juga pencatatan atas penjualan (Noor & Ardiansyah, 2021).

Selanjutnya yaitu prosedur audit, prosedur audit ini harus benar-benar dijalankan dengan terstruktur karena mempengaruhi hasil audit nantinya. Apabila prosedur-prosedur audit telah diterapkan pada saat mengaudit maka otomatis akan meningkatkan kualitas audit yang baik dan memperoleh hasil audit yang akurat. Sedangkan kesalahan dalam pengaplikasian prosedur audit internal menjadi pola yang pada akhirnya tidak dapat mengungkapkan keadaan usaha secara detail.

Audit internal pada PT. Mabar feed Indonesia memiliki peranan dalam membuat perencanaan terkait pemeriksaan ataupun menganalisa kredit yang akan diberikan terhadap konsumen. Audit internal pada PT. Mabar feed Indonesia akan mengkaji sebelum diberikanya kredit kepada *customer* yaitu meminta berkas-berkas yang diperlukan kepada customer sebagai penjamin atau syarat diberikannya kredit, dan juga melakukan survey langsung kelapangan untuk melihat layak atau tidaknya customer tersebut diberikan kredit. Hal tersebut dilakukan untuk memaksimalkan pemberian kredit sekaligus meminimalisir penyalahgunaan ataupun penyimpangan pada pemberian kredit. Penjualan kredit sangat besar pengaruhnya terhadap pendapatan dan laba perusahaan. Untuk itu audit internal sangat berperan dalam mengaudit penjualan kredit perusahaan guna mengantisipasi penyalahgunaan sikap konsumen terhadap penyelesaian tanggungjawabnya.

Secara umum PT. Mabar Feed Indonesia sudah menerapkan sistem pencatatan akuntansi atas penjualan kredit kepada konsumen sesuai dengan peraturan yang sudah ditentukan oleh perusahaan. Tetapi disamping itu masih terdapat permasalahan yang terjadi diperusahaan yaitu pihak terkait atas penjualan kredit masih kurang optimal dalam melakukan pengecekan faktur atas penjualan



kredit dimana hal ini tidak diperiksa secara rutin sehingga terkadang pihak perusahaan sering melakukan keterlambatan untuk mengirimkan surat peringatan kepada customer yang telat membayar tagihan. Selain itu kendala yang dihadapi oleh perusahaan yaitu sering terjadinya keterlambatan konsumen dalam membayar tagihan atas penjualan kredit yang apabila tidak terlunasi dalam waktu rata-rata industri selama 60 hari maka akan menjadi piutang tak tertagih yang pastinya akan mengganggu operasional perusahaan dalam memenuhi kewajibannya serta kelancaran proses bisnis yang ada.

Menurut (Ammy & Alpi, 2018) tingkat perputaran piutang dapat digunakan sebagai gambaran pengelolaan piutang, karena semakin tinggi tingkat perputaran piutang suatu perusahaan semakin baik pengelolaan piutangnya. Namun sebaliknya jika perputaran piutang rendah maka akan dapat merugikan perusahaan dan menghambat operasi perusahaan (Munawir, 2010).

Menurut (Lumban Gaol, 2015) Semakin tinggi tingkat perputaran piutang, maka semakin besar pula kemampuan perusahaan menutupi kewajiban lancarnya. Sedangkan menurut (Kasmir, 2012) standar rata-rata industri perputaran piutang adalah 15 kali. Untuk itu berdasarkan hal tersebut perputaran piutang yang terjadi pada PT. Mabar Feed Indonesia masih rendah, maka kemampuan perusahaan dalam melakukan penagihan piutang masih kurang baik karena masih dibawah rata-rata industri.

Menurut (Hery, 2014) piutang tak tertagih terjadi karena adanya pelanggan yang tidak bisa membayar kewajibannya karena mengalami penurunan perekonomian dan kebangkrutan dari pihak debitur. Namun apabila jumlah piutang tak tertagih selalu mengalami peningkatan maka otomatis pihak

perusahaan akan menanggung resiko atas piutang tak tertagih tersebut menjadi beban bagi perusahaan. Kredit macet atau piutang tak tertagih dapat terjadi atau disebabkan oleh beberapa hal, yaitu faktor internal yang berasal dari pihak pemberi pinjaman dan Faktor Eksternal atau pihak yang menerima pinjaman (Tampi et al., 2019).

Berdasarkan uraian permasalahan diatas dapat disimpulkan bahwa kendala-kendala yang terjadi diperusahaan perlu adanya peran internal untuk ditindak lanjuti agar resiko penjualan kredit dapat diminimalisasikan guna mencegah kerugian yang ditanggung oleh perusahaan.. Untuk itu berdasarkan pemaparan latar belakang diatas penulis tertarik melakukan penelitian dengan Judul “**Analisis Peranan Audit Internal dalam Mengatasi Resiko Penjualan Kredit pada PT. Mabar Feed Indonesia**” dengan tujuan untuk meninjau peran audit internal beserta kualitas kinerja auditor diperusahaan tersebut

## **1.2 Identifikasi Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah dipaparkan peneliti maka dapat diperoleh identifikasi masalah sebagai berikut :

1. Kurang optimalnya audit internal dalam mengawasi kinerja divisi yang terkait atas penjualan kredit.
2. Audit prosedur tidak dinyatakan secara tertulis.

## **1.3 Rumusan Masalah**

Berdasarkan dari uraian latar belakang dan identifikasi masalah diatas, maka penulis dapat merumuskan permasalahan pada penelitian ini sebagai berikut:

1. Bagaimana sistem pelaksanaan planning audit pada Penjualan secara kredit yang diterapkan PT. Mabar Feed Indonesia?
2. Bagaimana sistem pelaksanaan program audit pada penjualan secara kredit oleh PT.Mabar Feed Indonesia?
3. Bagaimana pelaksanaan prosedur audit pada Penjualan secara kredit yang diterapkan PT. Mabar Feed Indonesia?

#### **1.4 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah yang penulis tetapkan, maka tujuan penulisan yaitu :

1. Mengetahui pelaksanaan planning Audit pada penjualan secara kredit oleh PT. PT.Mabar Feed Indonesia.
2. Mengetahui sistem pelaksanaan program audit pada Penjualan secara kredit yang diterapkan PT. PT.Mabar Feed Indonesia.
3. Mengetahui sistem pelaksanaan prosedur audit pada Penjualan secara kredit yang diterapkan PT. PT.Mabar Feed Indonesia.

## **1.5 Manfaat Penelitian**

### **1. Manfaat Teoritis**

Penelitian ini dilakukan guna mencapai tujuan utama yaitu dapat mengetahui bagaimana peranan internal audit perusahaan terhadap penjualan yang terjadi pada PT. Mabar Feed Indonesia sehingga penulis kemudian dapat membandingkan antara teori yang sudah dipelajari di perkuliahan dengan praktek yang terjadi di lapangan. Penelitian ini juga diharapkan dapat memperluas wawasan dan pengetahuan bagi para pembaca serta para peneliti berikutnya sebagai bahan tambahan dan sumber referensi.

### **2. Bagi Peneliti**

Sebagai studi perbandingan antara pengetahuan teoritis yang diperoleh dari perkuliahan dengan kondisi nyata di lapangan, khususnya tentang pengaruh kualitas produk dan pelayanan terhadap Peranan Audit Internal.

### **3. Manfaat Bagi Perusahaan**

Hasil penelitian ini dapat dimanfaatkan oleh perusahaan sebagai masukan untuk memperbaiki kekurangan yang kemungkinan ada di dalam perusahaan. Adanya penelitian ini juga dapat dijadikan sebagai pedoman dalam menjalankan sistem usaha dengan bentuk penjualan kredit.



## **BAB II**

### **KAJIAN PUSTAKA**

#### **2.1 Kajian Teoritis**

##### **2.1.1 Audit Internal**

###### **2.1.1.1 Pengertian Audit Internal**

Audit adalah adalah suatu pemeriksaan yang dilakukan secara kritis dan sistematis, oleh pihak yang indenpenden, terhadap laporan keuangan yang telah disusun oleh manajemen, beserta catatan-catatan pembukuan dan bukti-bukti pendukungnya, dengan tujuan untuk dapat memberikan pendapat mengenai kewajaran laporan keuangan tersebut (Agoes, 2018)

*American Accounting Associate* mendefinisikan audit internal sebagai proses sistematis untuk secara objektif memperoleh dan mengevaluasi asersi mengenai tindakan dan kejadian-kejadian ekonomis untuk meyakinkan derajat kesesuaian antara asersi ini dengan kriteria yang ditetapkan dan mengkomunikasikannya ke pengguna yang berkepentingan (Sawyer et al., 2017)

IIA (*Institute of Internal Auditors*) mendefinisikan bahwa audit internal adalah aktivitas independen, keyakinan objektif dan konsultasi yan dirancang untuk memberi nilai tambah dan meningkatkan operasi organisasi. Audit tersebut membantu organisasi mencapai tujuannya dengan menerapkan pendekatan yang sistematis dan berdisiplin untuk mengevaluasi dan meningkatkan efektivitas proses pengelolaan resiko, kecukupan kontrol dan pengelolaan organisasi (Khadafi, 2022).

Menurut (Arief, 2016) Berdasarkan pengertian di atas diketahui bahwa audit internal merupakan suatu fungsi penilaian dalam suatu organisasi untuk

mempelajari dan menilai kegiatan-kegiatan perusahaan sehingga dapat memberikan saran kepada manajemen agar dapat meningkatkan efektivitas suatu perusahaan.

#### **2.1.1.2 Tujuan Audit Internal**

Kegiatan audit dilaksanakan oleh karyawan perusahaan itu sendiri atau diserahkan kepada tenaga profesional lain di luar organisasi yang melayani perusahaan. Auditor internal dalam melaksanakan program audit harus mengikuti standar profesional yang membimbing pekerjaan audit internal. Adanya audit internal yaitu untuk membantu perusahaan atau organisasi dalam mencapai tujuan dan sasaran perusahaan atau organisasi. Auditor internal dapat memberi nilai tambah pada perusahaan dengan melakukan perbaikan terhadap kegiatan operasi perusahaan dan peningkatan efektivitas manajemen risiko, pengendalian dan proses pengelolaan perusahaan

### 2.1.1.3 Fungsi Audit Internal

Menurut (Wahyu Suryanto at all, 2021) fungsi audit internal dalam sebuah perusahaan adalah untuk bertanggung jawab memantau efektivitas proses pengendalian internal yang telah ditetapkan oleh manajemen, agar setiap misi, tujuan, dan sasaran bisa terpenuhi dengan baik.

Adapun fungsi audit internal yaitu sebagai berikut:

a) Pernyataan Tanggung Jawab

Yaitu Pembahasan mengenai wewenang dari aktivitas audit internal, aktivitas-aktivitas yang akan terpengaruh, lingkup audit, hubungan dengan akuntan publik independen dan standar profesional yang menjadi dasar dari fungsi aktivitas audit internal.

b) Tanggung jawab khusus

Aktivitas yang memiliki tanggung jawab untuk melakukan evaluasi atas kecukupan dan efektivitas sistem kontrol internal keuangan maupun operasional, termasuk seluruh aktiva.

c) Organisasi

Yaitu aktivitas yang bersifat global, hubungan pelaporan dinyatakan dalam garis penuh dengan manajemen eksekutif dan dalam garis putus-putus dengan komite audit dari dewan direksi.

d) Komite Audit

Yaitu direktur audit dari sebuah aktivitas audit internal yang memiliki akses bebas kepada komite audit. Aktivitas komite audit meliputi penelaahan atas rencana-rencana audit internal dan sasaran serta hasil audit yang telah dilaksanakan.

e) Objektivitas

Objektivitas dipastikan melalui struktur organisasi, pelatihan, dan penugasan personel dengan pertimbangan yang seksama.

f) Penjadwalan atau Ruang Lingkup

Yaitu penentuan resiko, cakupan audit sebelumnya, signifikansi dari pengecualian, dan kebutuhan akan komunikasi rutin adalah pertimbangan utama dalam penjadwalan audit. Ruang lingkup audit disesuaikan untuk memberikan penelaahan yang mendalam untuk beberapa aktivitas tertentu dan pandangan umum untuk yang lainnya.

g) Perencanaan atau Pelaksanaan

Yaitu bagian dari brosur ini memuat unsur-unsur umum yang terdapat di dalam audit, dari mulai pengumuman pra-audit hingga rapat akhir.

h) Penelaahan Audit

Yaitu komunikasi yang memadai antara auditor dengan karyawan bagian operasional adalah penting. Untuk mencapai tujuan ini, hasil audit akan ditelaah pada saat audit ini diselesaikan untuk memastikan bahwa rekomendasi-rekomendasi yang diberikan telah didasarkan pada informasi-informasi yang faktual dan dapat dipahami.

i) Laporan Audit

Termasuk ringkasan eksekutif, dirancang untuk mengomunikasikan perbaikan-perbaikan yang disarankan dan rencana-rencana manajemen operasional untuk melaksanakan perbaikan tersebut. Oleh sebab itu, laporan audit diterbitkan secara bersama-sama oleh auditor dan manajemen dari fungsi yang diaudit



j) Hubungan dengan Akuntan Publik Independen

Yaitu perbedaan tanggung jawab di antara auditor internal dan eksternal akan dijelaskan berikut cara-cara untuk mengkoordinasikan kedua pekerjaan tersebut.

k) Pengembangan/Pelatihan/Pertumbuhan

Yaitu pendidikan yang berkelanjutan bagi auditor internal adalah hal yang direkomendasikan berikut anjuran untuk mendapatkan serifikasi untuk audit internal, akuntansi, dan area-area lain yang terkait.

#### **2.1.1.4 Jenis-Jenis Audit**

Menurut (Hery, 2019) pada umumnya audit dapat dikelompokkan menjadi lima jenis. Seperti yang dilampirkan dalam buku *Auditing Dasar-Dasar Pemeriksaan Akuntansi* yang menyatakan bahwa jenis-jenis akuntansi adalah sebagai berikut :

1. Audit Laporan Keuangan

Yaitu dilakukan untuk mennetukan apakah laporan keuangan secara keseluruhan telah sesuai dengan standar akuntansi yang berlaku.

2. Audit Pengendalian Internal

Yaitu dilakaukan untuk memberikan pendapat mengenai efektivitas pengendalian internal yang diterapkan oleh perusahaan karena tujuan dan tugas yang ada dalam melaksanakan audit pengendalian internal dan audit laporan keuangan sangat terkait, maka standar audit untuk perusahaan public mengharuskan audit terpadu atas pengendalian internal dan laporan keuangan.

3. Audit Ketaatan

Yaitu dilakukan untuk menentukan sejauh mana aturan, kebijakan, hukum, perjanjian atau peraturan pemerintah telah ditaati oleh entitas yang diaudit.

#### 4. Audit Operasional

Yaitu dilakukan untuk mereview (secara sistematis) sebagian atau seluruh kegiatan organisasi dalam rangka mengevaluasi apakah sumber daya yang tersedia telah digunakan secara efektif dan efisien. Hasil akhir audit operasional adalah berupa rekomendasi kepada manajemen terkait perbaikan operasi. Jenis audit ini sering juga disebut sebagai audit kinerja atau audit manajemen.

#### 5. Audit Forensik

Yaitu dilakukan untuk mendeteksi atau mencegah aktivitas kecurangan. Penggunaan auditor untuk melakukan audit forensic telah meningkat secara signifikan dalam beberapa tahun terakhir.

### **2.1.1.5 Komponen Audit Internal**

Menurut (Priyo, 2018) komponen auditing merupakan konsep-konsep pengendalian utama yang dirancang untuk memberikan keyakinan dan jaminan bahwa sasaran dan hasil pengendalian intern akan terpenuhi. Audit secara umum dibagi menjadi dua komponen dasar yaitu sebagai berikut :

#### 1. Audit Interim

Bertujuan menetapkan tingkat keandalan system pengendalian intern.

Biasanya untuk ini diperlukan pengujian ketaatan. Tujuan dari pengujian ketaatan adalah untuk melihat eksistensi, efektivitas, dan pengecekan kontinuitas kegiatan yang mengandalkan system pengendalian tersebut.

## 2. Audit Laporan Keuangan

Untuk audit laporan keuangan mencakup pengujian substantif, pengujian ini merupakan verifikasi langsung terhadap angka-angka laporan keuangan, berdasarkan hasil pengujian pengendalian intern dalam audit interim.

Selain itu komponen-komponen yang terkandung dalam audit internal adalah sebagai berikut:

### a. Perencanaan Audit

Auditor diharuskan untuk merencanakan pekerjaannya secara memadai dan merencanakan penugasan audit dengan sebaik-baiknya untuk mendapatkan bahan bukti yang tepat pada setiap situasi (Hery, 2019). Perencanaan audit yang dilakukan dengan baik dapat menciptakan audit yang efisien dan efektif.

Kegagalan untuk merencanakan penugasan audit secara tepat dapat menyebabkan penerbitan laporan audit yang keliru sehingga audit menjadi tidak efisien dan tidak efektif.

Perencanaan audit meliputi pengembangan strategi secara menyeluruh atas pelaksanaan dan lingkup audit yang diharapkan. Dalam perencanaan auditnya auditor harus mempertimbangkan sifat, lingkup, dan saat pekerjaan yang harus dilaksanakan dan harus membuat program audit secara tertulis untuk setiap audit.

### b. Program Audit

Program audit internal merupakan pedoman bagi auditor dan merupakan satu kesatuan dengan supervisi audit dalam pengambilan langkah-langkah tertentu (Sawyer et al., 2017). Langkah-langkah audit dirancang untuk (1) mengumpulkan bahan bukti audit, (2) untuk memungkinkan auditor internal mengemukakan pendapat mengenai efisiensi, keekonomisan, dan efektivitas yang akan diperiksa.

Program tersebut berisi arahan-arahan pemeriksaan dan evaluasi informasi yang dibutuhkan untuk memenuhi tujuan-tujuan audit dalam ruang lingkup penugasan audit.

Program audit yang dilakukan audit internal PT. Mabar Feed Indonesia utamanya menyangkut akuntabilitas keuangan. Akuntabilitas keuangan tersebut diatas mengkaji pada pokok pemberian kredit yaitu kelayakan secara finansial konsumen dalam sistem kredit tersebut. Kajian keuangan saldo, transaksi menjadi dua unsur utama yang di dominankan dalam hal ini. Kepentingan dua pokok tersebut oleh audit internal dalam rangka memastikan konsumen untuk menerima sistem penjualan kredit yang diberlakukan tanpa mengindikasikan akan kerugian yang ditimbulkan terhadap perusahaan.

### **c. Prosedur Audit**

Menurut (Munawir, 1995) prosedur audit adalah tindakan-tindakan yang dilakukan atau metode-metode dan teknik-teknik yang digunakan oleh auditor untuk memperoleh bukti audit, yang dilakukan selama melaksanakan suatu penugasan audit. Pemilihan prosedur audit yang akan digunakan dapat dilakukan pada saat perencanaan audit dengan mempertimbangkan potensial efektivitas prosedur dalam memenuhi tujuan audit yang spesifik.

#### **1. Dokumen dan Catatan yang Digunakan dalam Prosedur Sistem**

##### **Penjualan.**

Dalam prosedur penjualan PT. Mabar Feed Indonesia dokumen yang digunakan antara lain :

- a. Surat Pesanan Produk (SPP)

Diisi oleh *Counter Salesman (CS)* dengan menerima *Purchase Order (PO)*

*by phone, fax, email, WhatsApp, sms* dari pelanggan atau marketing. Setelah ini maka *Counter Sales (CS)* akan meneruskan PO ke manager marketing untuk ditindak lanjuti. Dokumen ini diisi dengan keterangan dari pelanggan antara lain : Nama Pemesan, Alamat Domisili/Usaha, Nomor Telepon, Unit, jenis, dan harga barang yang dipesan, cara pembayaran (Tunai atau Kredit). SPP ini rangkap 4. Rangkap 1 diberikan kepada pelanggan, rangkap 2 diserahkan ke *Accounting Department*, rangkap 3 untuk *Salesman* atau *Counter Sales*, dan rangkap 4 diserahkan ke bagian Kasir.

b. Faktur Penjualan

Dibuat oleh *Sales Admin* sebagai dokumen adanya penjualan yang telah dilakukan. Dokumen ini berisi jenis pembayaran (tunai atau kredit), Ukuran barang, jenis dan warna produk, harga barang, potongan penjualan, biaya lain-lain serta Pajak Pertambahan Nilai.

c. *Purchases Order* (oleh Leasing)

Dibuat oleh *leasing* bahwa telah menyetujui permohonan pembiayaan dari pelanggan. Dokumen ini berisi nama dan alamat pelanggan, jenis produk yang dipesan, harga, jumlah uang muka, dan jumlah uang angsuran per bulan, serta tanggal berakhirnya persetujuan pembiayaan yang berlaku.

d. Keterangan Penjualan Kredit

Sebelum menyetujui pesanan dari pelanggan, Manager Marketing terlebih dahulu berkoordinasi dengan pihak terkait yaitu bagian accounting dan Controller untuk mengetahui kelancaran pembayaran dan sebagai bahan pertimbangan dalam menyetujui pemesanan produk.

Apabila pelanggan memenuhi persyaratan maka pesanan disetujui dan dikirim ke pelanggan. Tetapi apabila pelanggan tidak memenuhi persyaratan maka dipertimbangkan :

1. Pengiriman dengan persetujuan manager marketing dengan syarat tidak melebihi 1 kali pengiriman barang.
2. Tidak melakukan pengiriman barang dan memberitahukan kepada pelanggan.
3. Setelah barang selesai dimuat dan dikirim ke pelanggan maka akan diterbitkan faktur penjualan.

e. Berita Serah Terima Barang

*Staff marketing* berkoordinasi dengan pelanggan bahwa barang sudah diterima. Ini digunakan sebagai bukti penyerahan barang ke pelanggan. Dokumen ini berisi nama dan juga alamat pelanggan,serta jenis atau kode barang dan tipe barang.

**2. Bagian-bagian yang Terkait Dalam Sistem Penjualan pada PT. Mabar Feed Indonesia.**

Bagian-bagian yang terkait dalam Sistem Penjualan pada PT. Mabar Feed Indonesia, yaitu sebagai berikut :

a. *Counter Sales (CS)*

Menerima pesanan dari pelanggan dan menyiapkan SPB (Surat Pesanan Barang) dan Denah Pengiriman Unit.

b. Kasir

Menerima pembayaran atas penjualan (tunai) barang yang telah dilakukan dan menyiapkan kuitansi.

c. *Staff Marketing*

Membuat faktur barang, bukti serah terima barang dan menerima surat pesanan barang, dan kuitansi. Kemudian mendistribusikan surat pesanan barang, kuitansi, faktur penjualan barang ke bagian-bagian yang terkait atas penjualan kredit.

d. *Bagian Counter Sales Leasing*

Melakukan survey ke pelanggan yang telah mengajukan pembelian secara kredit serta telah memenuhi syarat-syarat pembelian kredit yang diberlakukan oleh perusahaan. Kemudian hasil survey ini akan dianalisis oleh bagian *marketing* dan juga bagian *accounting* untuk dipertimbangkan.

e. Bagian Accounting

Menerima pendistribusian dokumen Surat Pesanan Barang, Faktur Barang, dan Kuitansi dari *staff marketing*.

**d. Kertas Kerja Audit**

Kertas kerja berisi catatan informasi yang diperoleh dan analisis yang dilakukan selama proses audit. Kertas kerja disiapkan sejak saat auditor pertama kali memulai penugasannya hingga mereka menelaah tindakan perbaikan dan mengakhiri proyek audit. Kertas kerja berisi dokumentasi atas langkah-langkah berikut ini dalam proses audit :

1. Rencana audit, termasuk program audit.



2. Pemeriksaan dan evaluasi kecukupan dan efektivitas sistem kontrol internal.
3. Prosedur-prosedur audit yang dilakukan, informasi yang diperoleh, dan kesimpulan yang dicapai.
4. Laporan audit.
5. Tindak lanjut dari perbaikan.

Prosedur audit yang dilakukan oleh pihak audit internal PT. Mabar Feed Indonesia terdiri atas dua objek yaitu pada perusahaan itu sendiri serta konsumen yang akan membeli secara kredit. Terhadap perusahaan sendiri mencakup pemeriksaan atau pemeriksaan sistem yang akan dijalankan, keuangan perusahaan dan jangkauan lain. Audit internal akan memperhitungkan kelayakan pemberian kredit berdasarkan keuangan PT. Mabar Feed Indonesia. Kajian akan perhitungan tersebut menjadi kajian penting disebabkan berkaitan dengan kestabilan keuangan perusahaan. Dalam pelaksanaannya akan dimintai keterangan manajemen, dilakukan penelusuran terkait dokumen yang akan digunakan dalam menjalankan sistem. Penelusuran tersebut akan dilakukan secara terstruktur baik dari bentuk dokumen yang akan digunakan hingga sampai pada pencatatannya. Pengamatan audit internal terhadap kajian maupun bukti yang ditunjukkan menjadi bagian yang tidak dapat dipisahkan dalam penerimaan atau pelaksanaan.

**e. Bukti dan Dokumentasi Audit.**

Menurut (Heri, 2011) bukti audit merupakan informasi yang akan digunakan oleh auditor untuk menentukan kesesuaian antara yang diaudit dengan kriteria tertentu yang telah ditetapkan. Bukti audit dapat berupa informasi yang sangat persuasive (sangat meyakinkan) maupun informasi yang kurang persuasif

(kurang meyakinkan). Bukti dikatakan tepat apabila memenuhi karakteristik relevansi dan realibilitas. Bukti yang sangat tepat akan sangat membantu dalam meyakinkan auditor bahwa laporan keuangan telah disajikan secara wajar.

Disamping itu, menurut (Fahmi & Syahputra, 2019) Informasi yang disajikan dalam laporan hasil audit internal haruslah mempunyai pertanggungjawaban dan laporan tersebut meliputi kewenangan audit yang dimiliki. Maka daripada itu, bagian audit internal haruslah mempunyai deskripsi tugas, tujuan, kewenangan dan tanggung jawab, dan alur kegiatan audit.

Unsur-unsur yang terkandung dalam Audit internal adalah sebagai berikut :

### **1. Independen**

Audit internal merupakan satuan independen, penjamin mutu yang obyektif, dan dan satuan aktifitas konsultatif yang bertujuan untuk menambah nilai dan memperbaiki kinerja operasional suatu organisasi. Independensi dianggap sebagai karakteristik auditor yang paling kritis. Nilai audit sangat bergantung pada persepsi publik akan independensi yang dimiliki auditor.

Menurut (Fachruddin & Rangkuti, 2019) independensi dalam audit berarti mengambil sudut pandang yang tidak biasa dalam melakukan pengujian, evaluasi atas hasil pengujian dan penerbitan laporan audit. Independensi merupakan salah satu karakteristik terpenting bagi auditor dan merupakan dasar dari prinsip integritas dan objektivitas.

Selain itu menurut (Salsabila & Astuty, 2021) Kualitas audit yang baik dihasilkan dari auditor yang independensinya baik. Hal ini berarti kualitas audit didukung oleh sampai sejauh mana auditor mampu bertahandari tekanan klien disertai dengan perilaku etis yang dimiliki. Independensi berarti sikap mental yang

bebas pengaruh dari pihak luar, tidak dikendalikan dan tidak tergantung padapihak lain. Independensi juga berarti adanya kejujuran dalam diri auditor dalam mempertimbangkan fakta dan adanya pertimbangan yang objektif dalam merumuskan dan menyatakan pendapatnya.

Auditor internal yang profesional harus memiliki independensi untuk memenuhi kewajiban profesionalnya, yaitu memberikan opini yang objektif, tidak bias, tidak dibatasi dan melaporkan masalah yang ditemukan dengan apa adanya, bukan melaporkan sesuai keinginan eksekutif atau lembaga agar dapat didiskusikan dengan pihak manajemen dan direksi untuk mendapatkan solusi atas permasalahan yang ada. Dengan begitu auditor internal bisa disebut melaksanakan audit dengan professional (Sawyer's, 2005).

## **2. Kompeten**

Kompeten artinya auditor harus memiliki keahlian di bidang auditing dan mempunyai pengetahuan yang cukup mengenai bidang yang diauditnya. Artinya Auditor harus memiliki kualifikasi tertentu dalam memahami kriteria yang digunakan serta memiliki kecakapan agar mengetahui tipe dan banyaknya bukti audit yang harus dikumpulkan untuk memperoleh kesimpulan yang tepat atas bukti-bukti audit yang sudah dievaluasi.

Menurut (Riva Ubar Harahap & Pulungan, 2019) Kompetensi merupakan kualifikasi yang diperlukan oleh seorang auditor dalam melaksanakan proses audit secara benar. Standar Audit APIP menyebutkan bahwa proses audit harus dilaksanakan oleh orang yang memiliki keahlian dan pelatihan teknis yang cukup sebagai auditor. Sehingga, auditor belum memenuhi persyaratan apabila ia tidak memiliki pendidikan dan pengalaman

yang memadai dalam bidang audit. Kriteria untuk sebuah fungsi auditor internal yang kompeten, dilihat dari sisi praktik terbaik yang berlaku secara global.

### **2.1.2 Kedudukan Audit Internal**

Dalam melaksanakan tugasnya internal auditor harus memiliki posisi yang memungkinkan baginya untuk dapat bekerja secara independen dan objektif. Kebebasan (independen) bagi internal auditor sangat penting artinya, karena dengan kebebasan itu maka fungsi internal auditor dapat berjalan dengan baik dan efektif.

Kedudukan internal auditor dalam struktur organisasi perusahaan mempengaruhi kegiatan fungsi yang dapat dijalankan dan mempengaruhi kebebasan dalam melakukan fungsinya. Hal yang harus diperhatikan dalam suatu perusahaan agar dapat memiliki departemen audit internal yang efektif adalah departemen audit internal tersebut memiliki kedudukan audit internal independen dalam organisasi perusahaan. Kedudukan audit internal dalam struktur organisasi yaitu :

Menurut (Agoes, 2018) ada tiga alternatif kedudukan internal auditor dalam struktur organisasi yaitu :

- a. Bagian internal audit berada dibawah direktur keuangan (sejajar dengan bagian akuntansi keuangan).
- b. Bagian internal audit berada dibawah Direktur Utama.
- c. Bagian internal merupakan staf dari Dewan Komisaris.

Peranan auditor internal dalam menemukan indikasi terjadinya kecurangan dan melakukan investigasi terhadap kecurangan, sangat besar. Jika auditor internal

menemukan indikasi dan mencurigai terjadinya kecurangan diperusahaan, maka ia harus memberitahukan hal tersebut kepada top management. 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 (misalkan ahli komputer, ahli perbankan dan lain-lain). Hasil investigasi tim harus dilaporkan secara tertulis kepada top management yang mencakup fakta, temuan, kesimpulan, saran dan tindakan perbaikan yang perlu dilaporkan.

### **2.1.3 Penjualan Kredit**

#### **2.1.3.1 Pengertian Penjualan Kredit**

Menurut (Tumalun & Pangerapan, 2019) penjualan merupakan strategi utama perusahaan untuk dapat menjalankan suatu perusahaan. Penjualan yang terjadi dapat menimbulkan laba pada pihak yang menjualnya. Ketika perusahaan mengalami banyak penjualan maka perusahaan akan menerima laba. Semakin tinggi angka penjualan maka semakin tinggi juga laba yang diterima. Sebaliknya sedikit penjualan yang terjadi maka sedikit juga laba yang diterima.

Sedangkan menurut (Mulyadi, 2002) penjualan adalah kenaikan aktiva yang berasal dari penjualan barang dagangan atau produksi selama periode tertentu yang merupakan kegiatan rutin perusahaan. Perusahaan menjual secara kredit agar dapat menjual lebih banyak produk atau jasa. Kebijakan penjualan kredit merupakan pedoman yang ditempuh oleh perusahaan dalam menentukan apakah kepada seorang langganan akan diberikan kredit dan walaupun kredit tersebut diberikan berapa banyak atau berapa jumlah kredit yang akan diberikan tersebut. Perusahaan-perusahaan tidak hanya mementingkan penentuan standar kredit yang diberikan tetapi juga penerapan standar secara tepat dalam membuat

keputusan kredit. Sumber-sumber informasi kredit merupakan suatu hal yang penting bagi keberhasilan perusahaan .

### **2.1.3.2 Aspek-Aspek Penjualan Kredit**

Terdapat 5 aspek yang perlu diperhatikan perusahaan ketika hendak memberikan kredit kepada pelanggan, yaitu sebagai berikut :

#### *1. Character*

Analisis yang dilakukan terhadap pribadi pelanggan secara individu seperti sikap, gaya hidup, dan lain sebagainya. Aspek ini akan membantu untuk mengetahui dan juga menggambarkan pelanggan mengenai kemampuan dan kemauan pelanggan dalam memenuhi kewajiban-kewajiban yang sudah ditetapkan oleh perusahaan.

#### *2. Capacity*

Aspek ini menggambarkan kemampuan seorang pelanggan untuk memenuhi kewajiban-kewajiban keuangannya. Dalam capacity dapat diteliti misalnya pengalaman-pengalaman dalam bisnis yang dihubungkan dengan pendidikannya.

#### *3. Capital*

Aspek ini menunjukkan kepada kemampuan financial calon pelanggan dengan melihat usaha atau pekerjaan calon kreditur.

#### *4. Collateral*

Aspek ini merupakan jaminan untuk meyakinkan nilai kredit dan merupakan hal yang diperhitungkan sebagai suatu pertimbangan untuk mempertimbangkan. Jaminan tersebut dapat berupa jaminan fisik seperti dokumen atau surat-surat berharga, rumah, dan lain sebagainya, dan juga jaminan non fisik, atau jaminan orang yang biasa disebut dengan avalist, jika pelanggan tidak mampu membayar maka avalist lah yang harus bertanggungjawab atas kreditnya.

## 5. *Condition*

Aspek ini menunjukkan kepada keadaan ekonomi calon pelanggan dan pengaruhnya pada kemampuan ekonomi calon pelanggan dalam memenuhi kewajibannya. Misalnya sulit membayar utangnya pada saat jatuh tempo.

### **2.1.3.3 Unsur-unsur Penjualan Kredit**

Setiap pemberian kredit sebenarnya jika dijabarkan secara mendalam mengandung beberapa arti. Jadi dengan menyebutkan kata kredit sudah terkandung beberapa arti. Atau dengan kata lain pengertian kata kredit jika dilihat secara utuh mengandung beberapa makna, sehingga jika kita bicara kredit maka termasuk membicarakan unsur-unsur yang terkandung didalamnya.

Menurut (Kasmir, 2001) unsur-unsur yang terkandung dalam fasilitas kredit adalah sebagai berikut :

#### 1. Kepercayaan

Kepercayaan merupakan suatu keyakinan pemberi kredit (perusahaan) bahwa kredit yang diberikan berupa uang, barang atau jasa akan benar-benar diterima kembali dimasa tertentu dimasa datang. Kepercayaan ini diberikan oleh perusahaan, karena sebelum barang diserahkan perusahaan sudah melakukan penelitian dan penyeledikan dan dilakukan untuk mengetahui kemauan dan kemampuannya dalam membeli kendaraan secara kredit.

#### 2. Kesepakatan

Kesepakatan lahir dari sebuah kepercayaan antara perusahaan dengan calon pelanggan. Dengan adanya kesepakatan yang bulat yang dimuat dalam suatu perjanjian dimana masing-masing pihak menandatangani hak dan kewajibannya



masing-masing.

### 3. Jangka waktu

Setiap penjualan kredit yang diberikan pasti memiliki jangka waktu tertentu, jangka waktu ini mencakup masa pengembalian jaminan barang yang telah diserahkan sebelumnya.

### 4. Resiko

Faktor resiko kerugian dapat diakibatkan dua hal yaitu resiko kerugian yang diakibatkan calon pelanggan sengaja tidak mau melunasi dan resiko kerugian yang diakibatkan karena calon pelanggan tidak sengaja akibat musibah atau bencana.

#### **2.1.3.4 Sistem Penjualan Kredit**

Dalam rangka usaha untuk memperbesar volume penjualannya banyak perusahaan besar terkadang memberikan kebijaksanaan pemilikan barang secara kredit, misalnya memberikan tenggang waktu pembayaran kepada konsumen beberapa bulan atau dengan cara cicilan. Penjualan angsuran pada dasarnya termasuk kategori penjualan kredit, dimana sebagian pembayaran akan diterima secara bertahap sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati oleh kedua belah pihak yaitu pihak konsumen dengan perusahaan.

Penjualan kredit adalah penjualan yang dilakukan dengan perjanjian dimana pembayarannya dilaksanakan secara bertahap, yaitu ;

1. Pada saat barang-barang diserahkan kepada pembeli, penjual menerima pembayaran pertama sebagian dari harga penjualan (*diberikan down payment*).
2. Sisanya dibayar dalam beberapa kali angsuran.

Disamping itu untuk melindungi kepentingan penjual dari kemungkinan tidak ditepatinya kewajiban-kewajiban oleh pihak pembeli, maka terdapat beberapa bentuk perjanjian (*kontrak*) penjualan kredit sebagai berikut ;

1) Perjanjian penjualan bersyarat (*conditional*) sales (*contrac*), dimana barang-barang telah diserahkan, tetapi hak atas barang-barang masih berada di tangan penjual sampai seluruh pembayarannya dilunasi.

2) Pada saat perjanjian ditandatangani dan pembayaran pertama telah dilakukan, hak milik dapat diserahkan kepada pembeli, tetapi dengan menggadaikan atau menghipotikkan untuk bagian harga penjualan yang belum dibayar pada pihak perusahaan.

3) Hak milik atas barang-barang untuk sementara diserahkan kepada suatu badan "*trust*" (*trustee*) sampai pembayaran harga penjualan dilunasi. Setelah pembayaran dilunasi oleh pembeli, baru trustee menyerahkan hak atas barang-barang itu kepada pembeli. Perjanjian semacam ini dilakukan dengan membuat akte kepercayaan (*trut need* atau *trust indenture*).

4) Beli sewa (*lease purchase*), dimana barang-barang yang telah diserahkan kepada pembeli dianggap disewakan kepada pembeli sampai harga dalam bentuk kontrak telah dibayar lunas, baru sesudah itu hak milik berpindah kepada pembeli.

#### **2.1.3.5 Prosedur Pemeriksaan Penjualan Kredit**

Menurut (Agoes, 2004) prosedur audit ialah "langkah-langkah yang harus dijalankan auditor dalam melaksanakan pemeriksaannya dan sangat diperlukan oleh asisten agar tidak melakukan penyimpangan dan dapat bekerja secara efisien dan efektif. Prosedur sistem akuntansi penjualan dimulai dari proses pencatatan pemesanan, kemudian pemrosesan pesanan, penyajian pesanan, hingga

penerimaan pembayaran atas pesanan dan juga pencatatan atas penjualan (Noor & Ardiansyah, 2021)

Menurut (Agoes, 2004), prosedur audit atas piutang usaha antara lain:

1. Pelajari dan evaluasi pengendalian internal atas piutang dan transaksi penjualan.
2. Membuat daftar piutang pertanggal neraca.
3. Meminta buku besar pembantu piutang usaha pertanggal neraca yang antara lain menunjukkan nama pelanggan (customer), saldo piutang, umur piutang.
4. Periksa perhitungan nilai piutang dalam faktur penjualan, buku besar pembantu piutang dan buku besar.
5. Periksa umur piutang dari beberapa pelanggan ke buku besar pembantu piutang dan faktur penjualan.
6. Kirimkan konfirmasi piutang.
7. Periksa penagihan sesudah tanggal neraca (Subsequent Collection) dengan memeriksa buku besar kas dan bukti penerimaan kas untuk periode sesudah tanggal neraca sampai mendekati tanggal penyelesaian pemeriksaan lapangan (audit field work).
8. Periksa apakah ada wesel yang didiskontokan untuk mengetahui kemungkinan adanya kewajiban bersyarat (Contingent Liability).
9. Periksa dasar penentuan allowance for bad debts dan periksa apakah jumlah yang disediakan oleh klien sudah cukup, dalam arti tidak terlalu besar dan terlalu kecil.
10. Test sales cut-off dengan jalan memeriksa faktur penjualan, nota kredit dan lain-lain, lebih kurang dua minggu sebelum dan sesudah tanggal neraca.

Periksa apakah barang-barang yang dijual melalui invoice sebelum tanggal neraca, sudah dikirim per tanggal neraca. Kalau belum cari tahu alasannya. Periksa apakah ada faktur penjualan dari tahun yang diperiksa, yang dibatalkan dalam periode berikutnya.

11. Periksa notulen rapat, surat-surat perjanjian, jawaban konfirmasi bank, dan correspondence file untuk mengetahui apakah ada piutang yang dijadikan sebagai jaminan.
12. Periksa apakah nilai piutang dalam neraca sudah disajikan sesuai dengan prinsip akuntansi yang berlaku umum di Indonesia/SAK.
13. Tarik kesimpulan mengenai kewajaran saldo piutang yang diperiksa.

#### **2.1.4 Peranan Audit Internal Dalam Mengatasi Resiko Penjualan Kredit**

Untuk bisa bekerja secara efisien, efektif, dan ekonomis perusahaan harus memilih *internal audit staf* yang berkemampuan tinggi. Sikap kompeten dan independen merupakan dua sikap yang harus dimiliki oleh seorang audit internal. Audit internal dapat berjalan secara efektif dan efisien atau memadai jika sesuai dengan kualifikasi audit internal pada suatu perusahaan. Seorang auditor harus mampu menjadi seorang yang kompeten, maksudnya yaitu pengetahuan dan kemampuan dalam bidangnya pada saat melaksanakan audit. Selain itu auditor juga harus teliti, bersikap tegas, dan bertanggungjawab atas hasil audit yang sudah didapatkan. Selain itu seorang auditor harus memberikan hasil temuan atas auditnya secara optimal. Dalam melaksanakan tugasnya, internal auditor harus berpedoman pada *internal auditing standards* dan kode etik internal auditor.

Dalam melakukan tugasnya, auditor harus membekali dirinya dengan data akuntan formal, terutama data laporan keuangan dengan lampiran-lampirannya pada

posisi terakhir serta posisi periode auditnya. Selain itu, auditor bisa masuk ke bidang-bidang kegiatan audit yang mengacu pada penelitian laporan keuangan. Tahapannya adalah meneliti catatan, buku tambahan, buku pembantu, buku register auditee, voucer, lalu dokumen-dokumen lain. Itu adalah proses yang lazim. Tapi bisa saja dalam praktik, prosesnya justru terbalik. Apabila ada temuan bersifat khusus atau pengecualian lain. Sebelum tahapan tersebut dilaksanakan perlu disusun program terlebih dahulu.

Menurut (Halim Rachmat et al., 2018) audit internal penjualan dikatakan efektif apabila memenuhi syarat-syarat sebagai berikut : adanya kualifikasi auditor internal, adanya program audit internal, adanya pelaksanaan audit internal, adanya laporan hasil audit internal dan adanya tindak lanjut dari laporan atau hasil-hasil audit internal. Jadi peranan audit internal dalam pengendalian intern penjualan meliputi audit terhadap semua aspek struktur pengendalian intern penjualan, sehingga dapat diketahui keefektifan struktur pengendalian intern penjualan.

Program internal audit merupakan pedoman bagi auditor dan merupakan kesatuan dengan supervisi audit. Langkah-langkah audit dirancang untuk mengumpulkan bahan bukti audit dan memungkinkan auditor internal mengemukakan pendapat mengenai efisiensi, keekonomian, dan efektivitas aktivitas yang akan diperiksa. Program audit harus sesuai dengan mekanisme audit yaitu sebagai berikut :

1. Program audit harus mencakup estimasi waktu yang dibutuhkan untuk melakukan setiap segmen audit.
2. Penyesuaian-penyesuaian terhadap estimasi mungkin diperlukan, sesuai kemajuan audit, jika keadaan berbeda dari yang diantisipasi.

3. Supervisor atau manajer audit harus menyetujui semua program audit. Mereka juga harus menyetujui semua perubahan signifikan.
4. Dalam praktiknya, audit terus berkembang sejak program awal. Program audit seharusnya diperbarui secara periodik sesuai kemajuan audit.
5. Program audit harus mendokumentasikan kemajuan pekerjaan audit.

### **2.1.5 Laporan Audit Internal**

Laporan penting sekali dalam suatu audit atau proses attestasi lainnya karena laporan menginformasikan pemakai informasi mengenai apa yang dilakukan auditor dan kesimpulan yang diperolehnya. Laporan audit adalah laporan yang berisi opini audit yang dikeluarkan oleh auditor independensi setelah melakukan pemeriksaan atas laporan keuangan entitas dan laporan terkait.

Empat kategori pokok laporan audit atau attestasi lainnya, yaitu :

1. Laporan audit yang didasarkan kepada laporan keuangan historis yang disiapkan sesuai dengan prinsip akuntansi yang berlakukredit mav umum.
2. Laporan audit khusus yang didasarkan kepada audit atas akun-akun tertentu, prosedur audit yang disetujui atau basis akuntansi selain prinsip akuntansi yang berlaku umum.
3. Laporan attestasi didasarkan kepada pelaksanaan penugasan attestasi.
4. Laporan yang didasarkan kepada pelaksanaan penugasan *review*.

Bentuk-bentuk laporan audit yaitu sebagai berikut :

#### **a. Laporan Audit Standar dengan Pendapat Wajar Tanpa Pengecualian.**

Laporan audit bentuk ini cenderung sangat banyak digunakan. Laporan audit ini digunakan apabila kondisi berikut terpenuhi :

1. Semua bagian laporan keuangan seperti neraca, laporan laba rugi, laporan

perubahan ekuitas, laporan arus kas, dan catatan atas laporan keuangan sudah tercakup didalam laporan keuangan.

2. Ketiga standar umum telah diikuti sepenuhnya dalam penugasan.

Standar umum auditing terdiri dari beberapa bagian yaitu:

- a) Audit harus dilakukan oleh orang yang sudah mengikuti pelatihan yang sudah memiliki kecapaian teknis yang memadai sebagai seorang auditor.
- b) Auditor harus melakukan sikap mental yang independen dalam semua hal yang berhubungan dengan audit.
- c) Auditor harus menerapkan kemahiran profesional dalam melakukan audit dan menyusun laporan.

Sedangkan dalam standar pekerja lapangan terdiri atas dari :

- a) Auditor harus menyelesaikan pekerjaan secara memadai dan mengawasi semua sistem sebagai mana mestinya.
  - b) Auditor harus memperoleh pemahaman yang cukup, untuk menilai resiko salah saji yang material dalam laporan keuangan karna kesalahan atau kecurangan dan selanjutnya untuk merancang sifat, waktu , serta luas prosedur audit.
  - c) Auditor harus memperoleh cukup bukti audit dengan tepat dengan melakukan prosedur audit agar memiliki dasar yang layak untuk memberikan pendapat menyangkut laporan keuangan yang di audit.
3. Bahan bukti yang cukup telah dikumpulkan dan auditor tersebut telah melaksanakan penugasan dengan cara yang memungkinkan baginya untuk menyimpulkan bahwa ketiga standar pekerjaan lapangan telah dipenuhi.
4. Laporan keuangan disajikan dengan prinsip akuntan yang berlaku umum.



5. Tidak terdapat situasi yang memerlukan penambahan paragraph penjelasan atau modifikasi kata-kata dalam laporan.

**b. Laporan Audit Non Standar**

Terdapat dua kategori laporan audit yang bukan laporan audit standar yaitu:

1. Laporan yang menyimpang dari laporan wajar tanpa pengecualian
2. Laporan wajar tanpa pengecualian dengan paragraf penjelasan atau modifikasi kata atau kalimat.

Dalam membahas laporan audit yang menyimpang dari laporan audit standar ada tiga hal yang terkait yaitu : (1) apa yang menyebabkan penyimpangan dari pendapat wajar tanpa pengecualian, (2) jenis pendapat selain dari pendapat wajar tanpa pengecualian, (3) materialitas.

Lebih jauh hal tersebut dijelaskan melalui 3 kondisi sebagai berikut :

**Kondisi 1**

Pembatasan Lingkup Audit , Jika auditor tidak berhasil mengumpulkan bahan bukti yang mencukupi untuk menyimpulkan apakah laporan keuangan yang dipriksanya disajikan sesuai dngan prinsip akuntansi yang berlaku umum, berarti bahwa lingkup auditnya dibatasi. Ada dua penyebab utama pembatasan lingkup audit yaitu pembatasan yang disebabkan oleh klien dan yang disebabkan oleh kendala dari luar kekuasaan kedua belah pihak.

**Kondisi 2**

Laporan keunagan tidak disajikan sesuai dengan prinsip akuntansi yang berlaku umum.

**Kondisi 3**

Auditor tidak independen, independensi diatur sebagaimana dalam pasal 6 Kode Etik Akuntan Indonesia.

Jika salah satu dari ketiga kondisi diatas ditemukan dalam audit, dan dampaknya material auditor harus memberikan pendapat selain wajar tanpa pengecualian. Tiga jenis laporan audit yang paling pebting untuk kondisi ini yaitu :

1. Pendapat tidak wajar (*adverse opinion*).
2. Pernyataan tidak memberikan pendapat (*disclaimer of opinion*).
3. Pendapat wajar dengan pengecualian (*qualified opinion*).

Pendapat tidak wajar ini hanya diberikan jika auditor merasa yakin bahwa keseluruhan laporan keuangan yang disajikan memuat salah saji yang material atau menjerumuskan sehingga tidak menyajikan secara wajar posisi keungan atau hasil operasi prusahaan sesuai dengan prinsip akuntansi yang berlaku umum.

### **2.1.5.1 Kakekat dan Kebutuhan Akan Laporan Audit**

Selain sebagai ringkasan dari pekerjaan audit dan temuan audit, Laporan audit juga merupakan dasar dalam membuat Surat Opini Audit, Rekomendasi dan membuat Keputusan Audit. Para pemakai laporan keuangan akan mengandalkan laporan auditor untuk memberikan kepastian atas laporan keuangan perusahaan. Dan auditor akan bertanggungjawab atas laporan audit yang diselesaikannya.

Menurut Manfaat laporan audit yaitu sebagai berikut :

- Memberikan penguatan terhadap kehandalan informasi laporan keuangan atau informasi lain yang disajikan oleh auditan
- Sebagai bukti lampiran yang harus disampaikan dalam penyerahan SPT seperti dalam ketentuan UU KUP pasal 4 ayat (4b), dan sebagai syarat untuk perusahaan yang akan *go public*.

### **2.1.5.2 Bagian-bagian dari Standar Laporan Audit**

Menurut (Mulyadi, 2002) bagian-bagian dari laporan audit bentuk baku mencakup :

### 1. Judul Laporan

Laporan audit harus diberi judul dan judul tersebut harus mencantumkan kata independen. Maksud dari kata independen tersebut adalah untuk memberitahukan kepada pemakai laporan tentang adanya keberpihakan disemua aspek audit yang dilaksanakan oleh auditor.

### 2. Pihak yang Dituju

Dalam perikatan umum, biasanya pembuat perikatan dengan auditor adalah direksi perusahaan atau dewan komisaris. Kepada siapa audit dialamatkan dapat ditentukan berdasarkan surat permintaan audit yang diterima klien.

### 3. Paragraph Pengantar (Paragraf Pertama)

Paragraph ini berisi pernyataan tentang auditor :

- a. Laporan keuangan yang menjadi objek audit.
- b. Pernyataan bahwa tanggung jawab tentang laporan keuangan berada di tangan manajemen.
- c. Pernyataan bahwa tanggung jawab tentang pernyataan pendapat atas laporan keuangan berada di tangan auditor.

Kalimat pada paragraf pendahuluan disajikan sebagai berikut :

*Kami telah mengaudit... neraca... Perusahaan X..untuk tahun-tahun yang berakhir pada tanggal tersebut...sta laporan laba rugi..*

### 4. Paragraf Lingkup (Paragraf Kedua)

Dalam paragraf ini auditor dinyatakan bahwa audit atas laporan keuangan didasarkan atas standar auditing yang diterapkan Ikatan Akuntansi Indonesia. Standar auditing yang secara implisit termasuk dalam paragraph lingkup audit adalah semua standar dalam kelompok standar umum dan

standar pekerjaan lapangan. Dengan menyebutkan dalam pragraf lingkup auditnya, bahwa auditor telah melaksanakan auditnya sesuai dengan standar auditing, maka secara implisit auditor menyatakan bahwa :

- a. Auditor adalah terlatih dan ahli dalam bidang audit.
- b. Auditor adalah independen dalam hubungannya dengan klien.
- c. Auditor telah menjalankan kemahiran profesionalnya dengan seksama.
- d. Pekerjaan auditor telah direncanakan dan disupervisi pelaksanaannya.
- e. Penegndalian intern klien telah dipahami dan dinilai.
- f. Telah diperoleh bukti kompeten dalam jumlah cukup.

Jika salah satu atau lebih standar auditing tersebut diatas tidak dipenuhi oleh auditor, maka auditor harus membuat pengecualian (kualifikasi) terhadap lingkup auditnya. Jika auditor mencantumkan pengecualian dalam lingkup auditnya, berarti bahwa auditor harus menambahkan uraian yang menjelaskan standar auditing yang tidak dipenuhinya dan mengapa hal tersebut terjadi.

Kalimat pada paragraf pendahuluan disajikan sebagai berikut :

*Kami melaksanakan audit berdasarkan standar auditing yang ditetapkan Ikatan Akuntansi Indonesia...*

#### 5. Paragraf Pendapat (Paragraf Ketiga)

Dalam paragraph ini auditor berpedoman pada empat standar pelaporan yang terdapat dalam standar auditing berikut ini :

- a. Laporan auditor harus menyatakan apakah laporan keuangan telah disusun sesuai dengan prinsip akuntansi yang berlaku umum di Indonesi.

- b. Laporan auditor harus menunjukkan dan menyertakan, jika ada ketidak konsistenan penerapan prinsip akuntansi dalam penyusunan laporan keuangan periode berjalan dibandingkan dengan penerapan prinsip akuntansi tersebut dalam periode sebelumnya.
- c. Pengungkapan informatif dalam laporan keuangan harus dipandang memadai, kecuali dinyatakan lain dalam laporan auditor.
- d. Laporan auditor harus memuat suatu pernyataan pendapat mengenai laporan keuangan secara keseluruhan atau suatu asersi bahwa pernyataan demikian tidak dapat diberikan.

Kalimat pada paragraf pendapat disajikan sebagai berikut :

*Menurut pendapat kami, laporan keuangan yang kami sebut di atas...*

#### 6. Tanda Tangan

Tanda tangan yang dicantumkan dalam laporan audit menunjukkan pengesahan oleh auditor atas laporan audit yang bersangkutan.

#### 7. Tanggal Pelaporan

Pemberian tanggal atas laporan auditor independen menyebutkan bahwa tanggal selesainya pekerjaan lapangan harus digunakan oleh auditor sebagai tanggal laporan auditnya.

### **2.1.5.3 Tipe Pendapat Auditor**

#### 1. Pendapat Wajar Tanpa Pengecualian

Dengan pendapat wajar tanpa pengecualian, auditor menyatakan bahwa laporan keuangan menyajikan secara wajar dalam semua hal yang material, posisi keuangan, hasil usaha, dan arus kas entitas tertentu sesuai dengan prinsip akuntansi yang berlaku di Indonesia.

2. Pendapat Wajar Tanpa Pengecualian dengan Bahasa Penjelasan yang Ditambahkan dalam Laporan Audit Baku

Keadaan tertentu mungkin mengharuskan auditor menambahkan suatu paragraph penjelasan (Bahasa penejelasan yang lain) dalam laporan audit, meskipun tidak mempengaruhi pendapat wajar tanpa pengecualian atas laporan keuangan audit.

3. Pendapat Wajar dengan Pengecualian

Auditor menyatakan bahwa laporan keuangan menyajikan secara wajar, dalam semua hal yang material, posisi keuangan, hasil usaha, dan arus kas entitas dengan prinsip akuntansi yang berlaku di Indonesia.

4. Pendapat Tidak Wajar

Dengan pendapat ini auditor menyatakan bahwa laporan keuangan tidak menyajikan secara wajar posisi keuangan, hasil usaha, dan arus kas entitas dengan prinsip akuntansi yang berlaku di Indonesia.

5. Pernyataan Tidak Memberikan Pendapat.

Auditor menyatakan bahwa ia tidak menyatakan pendapat atas laporan keuangan klien. Pernyataan ini diberikan oleh auditor jika auditor tidak melaksanakan audit yang berlingkup memadai untuk memungkinkan auditor memberikan pendapat atas laporan keunngan.

## 2.2 Penelitian Terdahulu

**Tabel 1-Penelitian Terdahulu**

No.	Nama	Judul	Variabel	Hasil Penelitian
1.	Marina Fatimatu & Edy	Peranan internal audit dalam pengendalian	Internal audit dan piutang.	Dari hasil penelitian yang dilakukan maka dapat disimpulkan

	Sudaryanto (2019)	internal piutang pada PT. Pos Indonesia Persero Cabang Depok.		bahwa peran audit internal dalam menjalankan pengawasan terhadap piutang pada perusahaan tersebut sudah berjalan secara efektif dan telah adanya pemisahan fungsi penugasan pada karyawan.
2.	Abdusai Jamaludin (2021)	Peranan audit internal dalam menunjang efektivitas pengendalian internal penjualan	Audit Internal dan pengendalian internal penjualan.	Dari penelitian tersebut dapat disimpulkan bahwa peran audit internal memiliki pengaruh yang cukup signifikan dalam menunjang efektivitas pengendalian internal penjualan. Hal ini dapat dibuktikan dengan perhitungan atas pengolahan data yang sudah dilakukan dimana hasil akhir menunjukkan bahwa audit internal sudah dilaksanakan dengan memadai dan membantu pihak manajemen dalam menunjang efektivitas pengendalian internal penjualan dan



				melindungi aktiva perusahaan.
3.	Yunita Sari & Gatot Wahyu Nugroho (2017)	Pengaruh audit internal terhadap operasi penjualan (Studi Kasus pada PT. Selamat Lestari Mandiri)	Audit internal, operasi penjualan	Dari hasil penelitian menunjukkan bahwa peran internal audit pada perusahaan sudah terlaksana dengan baik. Dari hasil data yang diperoleh audit internal mempunyai pengaruh yang cukup kuat dalam operasi penjualan dan didukung dengan adanya kualifikasi, tujuan, ruang lingkup dan tanggung jawab dari masing-masing auditor.
4.	Aron Leonard Alfeus (2016)	Peranan Pengendalian Internal Atas Penjualan Kredit PUSBAHNAS KBM (2016)	Pengendalian internal, Penjualan Kredit	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa prosedur penjualan kredit yang dilakukan oleh perusahaan ini telah terstruktur yaitu menggunakan metode cash and carry yang dinilai dapat meningkatkan profit bagi perusahaan dan pihak perusahaan sudah menetapkan syarat-syarat bagi konsumen yang hendak membeli

				barang secara kredit. Dan adanya pemisahan tugas karyawan atas divisi pemasaran dan pembelian.
5.	Nurul Fadhilah Farid, Laily Izzati, & Yusnarti Simatupang (2019)	Peranan audit internal dan sistem akuntansi penjualan terhadap efektivitas pengendalian internal piutang usaha perusahaan (Studi kasus pada salah satu BUMN di Indonesia)	Peran audit internal dan sistem akuntansi penjualan, efektivitas pengendalian internal piutang usaha	Hasil penelitian ini dapat disimpulkan bahwa peran internal audit dan sistem akuntansi penjualan berpengaruh terhadap pengendalian internal piutang usaha. Selain itu pengendalian internal diperusahaan ini sudah mengikuti SOP yang ditetapkan oleh perusahaan secara memadai.
6.	Marina Fatimatuzzahro & Edy Sudaryanto (2019)	Peranan internal audit dalam pengendalian internal piutang pada PT. Pos Indonesia Persero Cabang Depok	Peran internal audit, pengendalian internal piutang	peran internal audit sebagai pengawas atas keberlangsungan aktifitas perusahaan sudah cukup baik. Hal ini dibuktikan atas rekomendasi yang disarankan oleh pihak internal audit atas permasalahan yang terjadi dalam pengendalian piutang

				perusahaan sesuai dengan SOP perusahaan..
7.	Nindy Vannesya Budiman, Herman Karamoy & Victorina Z Tirayoh	Analisis sistem pengendalian internal atas penjualan kredit pada PT. Rajawali Nusindo Cabang Manado	Pengendalian internal, penjualan kredit	Aktivita yang etrjadi pada perusahaan belum sepenuhnya baik hal ini dibuktikan dengan lingkungan penegndalian yang tidak sesuai dengan COSO, resiko tidak tertagihnya piutang yang cukup tinggi dan lain sebagainya. Untuk itu sebaiknya perusahaan lebih ekstra dalam melakukan perbaikan seperti pemisahan fungsi dan tanggung jawab karyawan sehingga tidak ada lagi karyawan yang merangkap tugas serta lebih teliti dalam proses pencatatan terhadap dokumen yang berkaitan dengan penjualan kredit.
8.	Ratih Anggraini Siregar, Austin Alexander Parhusip & Tika Nirmala	Peranan Audit Internal Dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Internal	Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan, Penagihan Piutang	Perusahaan berkomitmen untuk menerapkan sistem pengendalian internal perusahaan untuk meningkatkan

	Sari	Penjualan dan Penagihan Piutang pada PT. Mabar Mitra Bersama		kepatuhan perusahaan terhadap peraturan perundang-undangan yang berlaku, memastikan penyediaan laporan keuangan dan manajemen utama yang akurat, lengkap dan tepat waktu, serta memastikan efisiensi dan efektivitas kegiatan bisnis perusahaan untuk mengatasi permasalahan piutang lain-lain yang meningkat.
9.	Wahyu Suryanto, Sugeng & Diah Nurdiwaty	Peran audit internal dalam menunjang efektifitas pengendalian internal penjualan pada Dealer Aries Sentosa Motor Kota Kediri	Peran audit internal, efektifitas pengendalian internal penjualan	peranan audit internal dalam pengendalian internal serta pelaksanaan penjualan pada perusahaan ini telah dilaksanakan sangat efektif dimana audit internal telah melakukan audit ketaatan terhadap kebijakan dan prosedur yang telah ditetapkan oleh perusahaan dan didukung dari hasil dari wawancara antara organisasi dan sistem penjualan yang ada

				sudah mencapai 80% dan 100%.
10.	Dasarli Harefa & Andre Bustari	Peranan Audit Internal Dalam Mengurangi Tingkat Kredit Macet Pada PT. BPR Sijunjung	Peranan Audit Internal, Tingkat Kredit Macet	Dapat disimpulkan bahwa meningkatnya bunga pinjaman akibat keterlambatan menyulitkan nasabah untuk menyelesaikan kredit kontribusi terbesar yaitu 21,23%. Sedangkan nasabah membayar pokok pinjaman lebih dari 9 kali angsuran memiliki persentase terendah yaitu 18,51% dan peran internal audit pada perusahaan belum terlaksana seutuhnya. Perusahaan hendaknya selalu mengontrol tingkat kredit macet agar dapat memberikan informasi yang akurat dan pengetahuan tentang peningkatan audit internal di perusahaan.

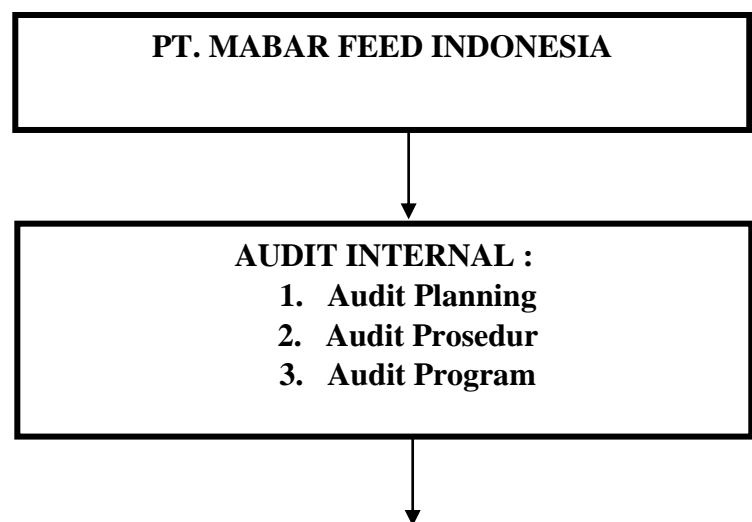
### 2.3 Kerangka Berpikir

Audit internal membantu organisasi dengan cara mengidentifikasi dan mnegevaluasi resiko signifikan dan memberikan kontribusi terhadap peningkatan

pengelolaan resiko dan sistem pengendalian intern. Berdasarkan hasil penelitian resiko tersebut, fungsi audit internal mengevaluasi kecukupan dan efektifitas sistem pengendalian internal. Audit internal harus memiliki pemahaman mengenai proses penentuan resiko dan sarana yang digunakan untuk melakukannya serta audit internal juga harus menginput hasil penentuan resiko kedalam program audit untuk memastikan bahwa kontrol-kontrol yang dibutuhkan benar diterapkan untuk mengurangi resiko.

Aktivitas pengendalian sistem penjualan kredit diperlukan untuk menghindari kemungkinan adanya salah saji dalam transaksi-transaksi yang terkait dengan pendapatan. Umumnya aktivitas pengendalian yang relevan dengan audit atas siklus pendapatan dapat digolongkan menjadi beberapa kebijakan dan prosedur yang berkaitan dengan *review* kinerja, pengolahan informasi, penengendalian fisik, pemisahan tugas dan lain sebagainya.

Pelaksanaan audit internal atas penjualan kredit didasarkan pada program audit dapat mencerminkan pengendalian internal yang dilakukan terhadap bagian penjualan khususnya bagian divisi penjualan kredit. Berdasarkan pelaksanaan audit tersebut, maka dapat dilihat sampai sejauh mana audit internal yang dilakukan dapat berperan dalam mengatasi resiko penjualan secara kredit. Untuk itu dalam penelitian ini penulis membuat gambar kerangka berpikir sebagai berikut :



Berdasarkan gambar diatas dapat dilihat bahwa pada PT. Mabar Feed Indonesia memerlukan peranan internal audit yang baik yaitu dengan tujuan untuk mengawasi dan menilai setiap aktivitas perusahaan khususnya dibagian penjualan kredit. Oleh karena itu keberadaan audit internal memiliki dampak terhadap penjualan kredit pada PT. Mabar Feed Indonesia, karena dengan adanya internal audit maka sangat membantu pihak perusahaan dalam melakukan pengawasan serta melakukan penilaian operasional perusahaan.

## **BAB III METODE PENELITIAN**

### **3.1 Jenis Penelitian**

Metode penelitian yang digunakan penulis dalam penelitian ini adalah menggunakan metode kualitatif yang bersifat deskriptif yaitu dengan melakukan observasi langsung, melakukan wawancara dan mengumpulkan data berupa dokumen yang dilakukan audit internal, yang bertujuan untuk membuat gambaran secara sistematis dan akurat mengenai fakta-fakta serta fenomena yang terjadi dalam penjualan kredit.

Menurut (Arikunto, 2019) penelitian deskriptif adalah penelitian yang dimaksudkan untuk menyelidiki keadaan, kondisi atau hal lain-lain yang sudah disebutkan, yang hasilnya dipaparkan dalam bentuk laporan penelitian.

### **3.2 Definisi Operasional**

Menurut (Nurdin & Hartati, 2019) definisi operasional adalah Definisi operasional adalah mendefinisikan variabel secara operasional berdasarkan karakteristik yang diamati yang memungkinkan peneliti untuk melakukan observasi atau pengukuran secara cermat terhadap suatu objek atau fenomena. Mendefinisikan variabel secara operasional adalah menggambarkan atau mendeskripsikan variabel penelitian sedemikian rupa, sehingga variabel tersebut bersifat spesifik (tidak beinterpretasi ganda) dan terukur.

Untuk itu penulis membuat definisi operasional atas penelitian ini yaitu sebagai berikut :



Tabel 2-Definisi Operasional

Variabel	Definisi	Indikator
Peran Audit Internal Atas Resiko Penjualan Kredit	Alat bantu perusahaan dalam mencapai tujuannya dengan melakukan pemeriksaan yang dilakukan oleh bagian internal audit perusahaan atas penjualan kredit. Dimana apabila metode dan tindakan yang dilakukan oleh audit internal dapat terorganisir dengan baik berdasarkan ketentuan yang sesuai dengan prosedur perusahaan, maka akan dapat mengatasi resiko penjualan kredit yang baik, serta mempermudah perusahaan untuk memperoleh keuntungan serta mencapai tujuan perusahaan dengan meminimalisir kemungkinan yang dapat merugikan perusahaan (Arief, 2016)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Fungsi yang terkait atas penjualan kredit.</li> <li>2. Dokumen yang diperlukan atas penjualan kredit.</li> <li>3. Catatan akuntansi.</li> <li>4. Aktivitas pengendalian akuntansi penjualan kredit.</li> </ol>

Berdasarkan definisi operasional tersebut, Menurut (Mulyadi, 2002) kisi-kisi wawancara yang dapat diberikan kepada pihak yang bersangkutan di perusahaan yaitu sebagai berikut :

Tabel 3-Kisi-Kisi Wawancara

No.	Pertanyaan
1.	Bagaimana prosedur dan dokumen apa saja yang digunakan oleh perusahaan dalam proses penjualan secara kredit?
2.	Siapa saja atau bagian-bagian apa saja yang terkait dalam prosedur penjualan seperti kasir, sales, pihak accounting dll?

3.	Apa saja syarat yang harus dipenuhi oleh konsumen ketika hendak melakukan pembelian secara kredit?
4.	Apakah ada pihak khusus yang bertugas untuk menagih piutang kepada konsumen dan jika ada apakah pihak penagihan tersebut sudah termasuk dalam bagian fungsi penjualan?
5.	Apakah ada sanksi yang diberikan kepada konsumen jika tidak membayar karena suatu kondisi seperti tidak mampu membayar hutang ataupun lari dari tanggungjawabnya?
6.	Jika konsumen tidak mampu melunasi hutangnya, maka siapakah yang akan dilibatkan atas hal tersebut apakah admin/sales yang harus bertanggungjawab atas hal tersebut kepada perusahaan?
7.	Apakah pihak audit internal memeriksa berkas atau dokumen kredit dan bukti-bukti transaksi setiap harinya secara rutin?

### **3.3 Tempat dan Waktu Penelitian**

#### **3.3.1 Tempat Penelitian**

Tempat penelitian ini dilakukan PT. Mabar Feed Indonesia yang beralamat di Jalan Rumah Potong Hewan Mabar No.44, MABAR, Kec. Medan Deli, Kota Medan, Sumatera Utara 20241. Penelitian ini akan dilakukan pada bulan Februari 2022.

#### **3.3.2 Waktu Penelitian**

Adapun waktu penelitian yang dilakukan peneliti dimulai dari bulan Januari, Tahun 2022 yang dapat dilihat dari tabel berikut ini :

Tabel 4-Waktu Penelitian

No	Kegiatan	Tahun 2022																											
		Februari				Maret				April				Mei				Juni				Juli				Agustus			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Pengajuan Judul																												
2	Penyusunan Proposal																												
3	Bimbingan Proposal																												
4	Seminar Proposal																												
5	Penyempurnaan Proposal																												
6	Pengumpulan Data																												
7	Penyusunan Skripsi																												
8	Bimbingan Skripsi																												
9	Sidang Meja Hijau																												
10	Penyempurnaan Skripsi																												

### 3.4 Subjek dan Objek Penelitian

#### 1. Subjek Penelitian

Subjek dari penelitian ini ialah bukti transaksi serta laporan keuangan atas penjualan kredit dari PT. Mabar Feed Indonesia untuk melihat bagaimana perputaran piutang atas penjualan kredit setiap tahunnya yang terjadi diperusahaan.

#### 2. Objek Penelitian

Objek dari penelitian ini yaitu PT. Mabar Feed Indonesia, dimana perusahaan ini merupakan perusahaan yang bergerak dibidang industri pakan ternak ayam petelur dan daging. Dimana dalam penelitian ini akan berfokus pada kualitas hasil kerja internal audit dalam mengatasi resiko penjualan kredit.

### 3.5 Teknik Pengumpulan Data

Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini merupakan data primer dimana penulis mendapatkan langsung dari pihak yang bersangkutan, adapun teknik yang dilakukan ialah sebagai berikut:

a. Wawancara

Wawancara merupakan suatu proses penggalian informasi yang dilakukan seseorang untuk mendapatkan informasi secara langsung. Dengan melakukan wawancara maka proses untuk mendapatkan informasi menjadi lebih mudah, karena orang tersebut akan mengingat serta merekonstruksi sebuah peristiwa sehingga mendapatkan suatu opini. Dalam penelitian ini wawancara dilakukan pada sistem pengendalian internal atau auditor internal yang berjumlah dua orang. Dimana bentuk dari wawancara yang dilakukan mengenai seputar rutinitas kegiatan audit, standard audit, laporan atas penjualan kredit, permasalahan yang dihadapi, serta tanggapan auditor dalam mengatasi resiko atas penjualan kredit yang terjadi pada perusahaan.

b. Studi Dokumentasi

Dokumentasi dilakukan dengan cara mengumpulkan data sekunder sebagai pendukung data primer. Dokumentasi dapat dijadikan sebagai bukti pendukung akan suatu informasi. Data yang akan digunakan dalam penelitian ini yaitu deskripsi tugas (Job Description), SOP (Standard Operating Procedure), struktur tugas, laporan audit internal, laporan atas penjualan kredit dan program audit yang dijalankan.

### 3.6 Teknik Analisa Data

Teknik analisa data merupakan proses yang ada dalam suatu penelitian yang dilakukan setelah mengumpulkan, menganalisis, dan menyusun data yang ada sehingga dapat diambil kesimpulan dari seluruh penelitian tersebut. Pada penelitian kualitatif analisa data sangat diperlukan agar dapat menganalisis data secara tepat, serta dapat menemukan perbedaan yang ada sehingga dapat ditarik kesimpulannya.

Pada penelitian ini menggunakan metode deskriptif, dimana peneliti mengumpulkan data yang diperoleh dari PT.Mabar Feed Indonesia lalu dianalisis masalah-masalah yang ada dan ditarik berdasarkan teori-teori yang telah dibahas sebelumnya, dan menarik kesimpulan dari data tersebut.

Seperti yang dikemukakan oleh (Hartono, 2018), dimana suatu teknik analisis data yang terdiri dari empat komponen yaitu:

a. Pengumpulan Data (Data Collection)

Pengumpulan data ini digunakan untuk mengumpulkan data-data atau fakta-fakta yang didapat untuk menjadi bahan penelitian. Dalam penelitian ini digunakan teknik pengumpulan data wawancara dan studi dokumentasi.

b. Reduksi Data (Data Reduction)

Pada reduksi data ini, data-data yang telah terkumpul akan dipilah kembali, dimana tidak semua data dapat digunakan untuk penelitian, data-data yang digunakan hanya akan fokus pada permasalahan penelitian.

c. Penyajian Data (Display Data)

Penyajian data ini merupakan kegiatan yang dilakukan ketika data-data

telah berhasil dikumpulkan, sehingga dapat dilakukan penarikan suatu kesimpulan. Pada tahap ini data harus disajikan sesuai dengan pokok permasalahan, dimana data sudah diseleksi dan dispesifikasi.

d. Penarikan Kesimpulan (Conclusions)

Penarikan kesimpulan dapat dilakukan bila keseluruhan proses data telah terlaksana. Dan data telah disajikan sesuai dengan pokok permasalahannya.

## **BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

### **4.1 Hasil Penelitian**

#### **4.1.1 Gambaran Umum Perusahaan**

Bermula dari usaha yang dirintis pada tahun 1976, PT. Mabar Feed Indonesia menjadi perusahaan swasta nasional dalam bidang produksi pakan ternak dengan nomor akta pendirian 17, tanggal 10 Maret 2008 oleh notaris Suprayitno. Perusahaan ini berlokasi di Jl. Rumah Potong Hewan no. 44, Mabar, Sumatera Utara, Indonesia. Perusahaan pada awalnya memproduksi pakan ayam dan pakan udang, yang kemudian beralih dengan memproduksi pakan ayam, pakan sapi, pakan ikan, pakan bebek, peternakan komersial ayam pedaging, peternakan komersial ayam petelur. Saat ini, grup perusahaan memfokuskan kegiatan *agro-business* yang mencakup *poultry business*, dari memproduksi pakan ternak berkualitas, pembibitan ayam yang cepat tumbuh dan tahan penyakit untuk diolah menjadi daging ayam yang berkualitas.

Kunci pertumbuhan *agro-business* adalah komitmen untuk terlibat dalam rantai produksi, mulai dari formulasi resep pakan ternak hingga ke peternakan itu sendiri. Kemudian, hasil produksi pakan perusahaan dijual ke peternak-peternak yang berada di Pulau Sumatera dan Jawa, Perusahaan sedang merencanakan untuk melakukan ekspansi untuk memperluas pangsa pasarnya untuk memenuhi kebutuhan dalam negeri. Pakan ternak adalah landasan utama bisnis perusahaan. Perusahaan berkomitmen untuk menjadi produsen pakan ternak berkualitas tinggi yang mampu bersaing dengan competitor lainnya. Pengembangan dalam distribusi pakan ternak sangat diperlukan untuk kemudahan perusahaan

dalam memenuhi kebutuhan para peternak di dalam negeri. Dengan begitu, perusahaan dapat menjadi produsen pakan ternak yang terpercaya.

#### **4.1.2 Kedudukan Audit Internal**

Audit internal pada fungsi penjualan bertujuan untuk menilai bagaimana setiap program/aktivitas penjualan yang dilakukan telah mencapai tujuannya dan melihat aktivitas mana yang memerlukan perbaikan dan memiliki peluang untuk ditingkatkan efektivitas maupun efisiensinya. Audit internal ini juga dilakukan untuk menekan potensi pemborosan keuangan PT. Mabar Feed Indonesia untuk melaksanakan program tertentu yang dapat mengakibatkan kerugian. Hal ini dicapai dengan adanya rekomendasi yang diberikan setelah melakukan penilaian terhadap pengelolaan program dan aktivitas yang berjalan tersebut. Analisis dilakukan berdasarkan tahapan dalam audit internal.

#### **4.1.3 Peranan Audit internal PT. Mabar Feed Indonesia**

##### **1. Pelaksanaan Audit Pendahuluan**

Tahap pelaksanaan proses audit pendahuluan yang dilakukan Oleh PT. Mabar Feed Indonesia adalah sebagai berikut :

##### **a. Tahap Perencanaan (Audit Planning)**

Pada audit planning PT. Mabar Feed Indonesia tepatnya pada hari Jum'at, tanggal 23 april 2021 jam 09.00-10.30 khusus bagian marketing pakan ternak, pakan ikan, dan pakan udang oleh auditor yang pertama mengaudit. Kemudian diaudit kembali pada jam 10.30-12.00 oleh audit yang berbeda dari sebelumnya.

##### **b. Tahap Program Audit**

Dalam audit program (tujuan audit) pada PT. Mabar Feed Indonesia adalah



memastikan persyaratan ISO 9001 : 2015 telah terpenuhi dan diimplementasikan secara efektif. Dalam hal ini ISO 9001 : 2015 merupakan standar bertaraf internasional untuk sistem manajemen mutu, atau bisa disebut juga sistem manajemen kualitas. Dalam hal ini, dimana ISO 9001 : 2015 telah menetapkan berbagai persyaratan, pedoman, dan rekomendasi serta penilaian dari suatu manajemen kualitas. Dengan berpedoman pada ISO 9001 : 2015 sebuah perusahaan dapat melakukan evaluasi apakah penjualan kredit yang dilakukan oleh perusahaan sudah memenuhi keinginan atau persyaratan dari konsumen secara konsisten.

### **c. Tahap Prosedur Audit pada Penjualan Kredit**

Sistem penjualan pada PT. Mabar Feed Indonesia secara tunai dan kredit. Sistem penjualan kredit perusahaan ini dikelola perusahaan sendiri tanpa menggunakan jasa perusahaan lain maupun instansi lain. PT. Mabar Feed Indonesia melakukan koordinasi dengan seluruh bagian terutama bagian karyawan sales. Perusahaan melakukan penagihan kepada setiap konsumen saat unit barang yang dipesan pelanggan telah dikirim, kemudian baru membuat tagihan disertai dokumen pengiriman lengkap dan kuitansi tagihan yang selanjutnya tagihan tersebut dititipkan kepada karyawan bagian penagihan untuk dicairkan sesuai dengan perjanjian sistem penjualan.

Waktu yang diperlukan untuk penjualan tunai dari pelanggan melakukan pesanan barang hingga pesanan dikirim ke pelanggan adalah H+1, yang artinya jika pelanggan melakukan pesanan pakan ternak, maka pakan ternak atas pesanan tersebut baru dapat sampai ke pelanggan besok harinya. Sedangkan waktu yang diperlukan untuk penjualan kredit adalah H+7. Yang artinya bila pelanggan

melakukan pesanan produk, karyawan yang berposisi sebagai *leasing* akan melakukan *survey* dan menganalisisnya terlebih dahulu, sehingga pakan ternak yang sudah dipesan pelanggan baru dapat sampai ke pelanggan minimal setelah 7 hari order pakan ternak tersebut.

Tetapi berdasarkan hasil penelitian yang didapatkan bahwa PT. Mabar Feed Indonesia tidak memiliki SOP yang tertulis. Dalam artian bahwa perusahaan hanya menerapkan aturan yang biasa mereka lakukan saja tidak seperti audit planning dan audit program yang sudah mereka tetapkan dalam bentuk pernyataan tertulis.

#### **4.1.5 Laporan Hasil Pemeriksaan Atas Fungsi Penjualan PT. Mabar Feed Indonesia**

Ada tiga elemen pokok dalam sasaran audit, yaitu :

##### **1. Kriteria**

Kriteria merupakan standar yang ada dalam tiap perusahaan atau yang lebih dikenal dengan istilah SOP (Standard Operating Procedure)

##### **2. Penyebab**

Penyebab merupakan aktualisasi yang dilakukan oleh karyawan. Penyebab ini bias tergolong menjadi positif atau negatif. Positif dalam arti program atau kebijakan dilaksanakan dengan sebaik-baiknya, sedangkan negatif adalah program atau kebijakan tidak dilaksanakan dengan sebaik-baiknya.

##### **3. Akibat**

Akibat adalah gap antara kriteria dan penyebab. Akibat ini juga ada yang positif dan ada juga yang negatif. Akibat positif menandakan hasilnya optimal, sedangkan akibat negatif menandakan program tidak terselenggara secara baik dan tingkat pencapaian lebih rendah dari seharusnya.

### **a. Laporan Temuan**

Tujuan akhir dari dilaksanakannya audit pada PT. Mabar Feed Indonesia adalah untuk menyajikan informasi, yaitu berupa temuan-temuan atas kelemahan yang teridentifikasi dari hasil pemeriksaan dan memberikan rekomendasi untuk dilakukannya pengambilan tindakan korektif atas temuan-temuan yang teridentifikasi kepada pihak-pihak terkait yang berkepentingan, yaitu manajer Pemasaran PT. Global Andalan Prima. Adapun laporan, temuan dan rekomendasi yang dihasilkan adalah sebagai berikut :

#### **1. Temuan Pertama**

##### **a. Kondisi**

Tidak adanya fungsi penagihan, dimana fungsi penagihan sudah termasuk dalam fungsi penjualan.

##### **b. Kriteria**

Seharusnya terdapat pemisahan fungsi tugas dan tanggung jawab yang memadai, karena kegiatan penagihan dan penjualan merupakan kegiatan yang sangat berbeda dan keduanya memerlukan karyawan yang mengerti dalam bidang tersebut.

##### **c. Sebab**

Struktur yang tidak memadai antara fungsi penagihan dan penjualan.

##### **d. Akibat**

1. Dengan adanya perangkapan tugas seperti itu, dimungkinkan akan timbul kerjasama dan kolusi dengan memanipulasi jumlah piutang.
2. Tidak fokusnya fungsi penjualan yang dapat mengakibatkan penjualan tidak berjalan kondusif.
3. Penagihan terhadap konsumen yang telat membayar hutang kepada

perusahaan tidak terkontrol dengan baik sehingga mengakibatkan piutang tak tertagih meningkat.

e. Rekomendasi

Perlu dilakukan pemisahan fungsi penagihan piutang dengan fungsi penjualan, agar masing-masing tujuan dapat dijalankan dengan efektif guna mencegah kerugian yang ditanggung oleh perusahaan.

## 2. Temuan Kedua

### a. Kondisi

Pelanggan tidak diberikan sanksi keterlambatan piutang.

### b. Kriteria

Perusahaan sudah membuat aturan dimana jika ada pelanggan yang telat dalam membayar kewajiban lebih dari 60 hari maka jaminan pelanggan yang dipegang oleh perusahaan terancam disita.

### c. Sebab

Hal ini disebabkan karena perusahaan beranggapan bahwa keterlambatan dalam pembayaran piutang merupakan hal yang masih dapat diterima selama pelanggan memiliki kemauan untuk memenuhi kewajibannya. Pemberlakuan pemberian sanksi ini dianggap dapat menyulitkan perusahaan dalam mempertahankan pelanggan.

### d. Akibat

Meningkatnya pelanggan yang terlambat dalam melakukan pembayaran piutang, hal ini sangat sangat mempengaruhi kas perusahaan. Dimana lambatnya perputaran piutang bagi perusahaan maka besar kemungkinan perusahaan tidak mampu untuk memenuhi kewajibannya.

### e. Rekomendasi

Sebaiknya perusahaan harus serius dan tegas dalam hal kebijakan penagihan piutang tersebut, karena hal ini perlu ditekankan demi kebaikan perusahaan dimasa yang akan datang dan perputaran piutang perusahaan dapat ditingkatkan.

### 3. Temuan Ketiga

#### a. Kondisi

Pemeriksaan dokumen (Faktur) atas penjualan kredit tidak dilakukan secara rutin.

#### b. Kriteria

Perusahaan sudah membuat peraturan bahwa pemeriksaan dokumen atau faktur yang berkaitan dengan penjualan kredit dilakukan rutin setiap satu bulan sekali.

#### c. Sebab

Belum adanya pihak khusus yang bertugas untuk melakukan pemeriksaan secara rutin untuk mengontrol faktur-faktur atas penjualan kredit.

#### d. Akibat

1. Perusahaan sering kehilangan data atau dokumen pelanggan yang melakukan kredit sehingga perusahaan terkendala dalam melakukan penagihan kepada konsumen yang secara otomatis dapat merugikan perusahaan.

2. Ditemukannya nomor faktur yang tidak berurut.

#### e. Rekomendasi

Sebaiknya pihak perusahaan dapat membagi tugas masing-masing karyawannya dengan lebih terstruktur lagi, yaitu karyawan yang fokus mengawasi faktor-faktor atas penjualan kredit. Dan sebaiknya pengecekan faktur dilakukan rutin setiap satu bulan sekali sesuai ketetapan perusahaan sehingga apabila dokumen terkait atas penjualan kredit terindikasi masalah maka dapat ditindaklanjuti dengan segera. Dengan ini tidak akan ada lagi faktur atau dokumen yang hilang sebagai penjamin bagi perusahaan apabila konsumen bermasalah dalam melunasi tanggungjawabnya.

#### 4. **Temuan Keempat**

##### a. Kondisi

Bagian penjualan kredit tidak mematuhi kebijakan, standar, dan prosedur perusahaan.

##### b. Kriteria

Perusahaan telah menetapkan prosedur pemberian kredit kepada konsumen harus melalui beberapa tahap seperti berkas yang diperlukan perusahaan dari konsumen, harus melakukan survey terlebih dahulu sebelum diberikannya kredit, dan juga harus memeriksa jaminan yang diberikan konsumen atas kredit yang akan dilakukan dan lain sebagainya.

##### b. Sebab

Pengendalian dan pengawasan terhadap kinerja karyawan bagian kredit pada perusahaan tidak diawasi dengan baik, maksudnya yaitu pengawasan kinerja karyawan tidak dilakukan secara ketat oleh perusahaan. Bagian analisis kurang cermat dalam menganalisa pendapatan maupun kemampuan

pengembalian pinjaman dan rata-rata, kapasitasnya dibawah angsuran. Analisa yang kurang detail dan mendalam ini menjadi salah satu penyebab kredit bermasalah dengan tidak melakukan survey terlebih dahulu dan merekayasa pendapatan agar kredit dapat dicairkan. Hal ini terjadi karena kelalaian yang dilakukan karyawan perusahaan.

c. Akibat

Pemberian kredit kepada konsumen dengan tidak melakukan pertimbangan secara detail secara langsung akan menimbulkan peluang yang besar terjadinya penumpukan piutang yang menyebabkan kerugian pada perusahaan. Hal inilah yang nantinya akan menyebabkan perusahaan kesulitan dalam memenuhi kewajibannya jika perputaran piutang terus dibiarkan lambat akibat penumpukan piutang oleh konsumen yang melakukan kredit.

d. Rekomendasi

Sebaiknya perusahaan segera menindaklanjuti hal ini dengan memberikan sanksi tegas pada karyawan yang tidak mematuhi prosedur yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Hal ini dikarenakan dapat menimbulkan resiko yang sangat besar bagi perusahaan sehingga pada saat pemberian kredit pada *customer* harus dilakukan dengan hati-hati sesuai dengan ketentuan perusahaan.

## **4.2 Pembahasan**

### **4.2.1 Sistem Pelaksanaan Audit PT. Mabar Feed Indonesia pada Penjualan Kredit**

Sistem pelaksanaan audit yang dilakukan oleh PT. Mabar Feed Indonesia sudah sesuai dengan prosedur yang ditetapkan oleh perusahaan yaitu mulai dari audit



perencanaan (audit planning), program audit, serta prosedur audit. Hal ini disusun guna sebagai pedoman bagi perusahaan yang jika dijalankan dengan terstruktur maka secara otomatis dapat meminimalisir serta mengatasi resiko penjualan kredit bagi perusahaan.

Berdasarkan hal tersebut sistem pelaksanaan audit internal yang dilakukan oleh PT. Mabar Feed Indonesia yaitu sebagai berikut :

#### **4.2.1.1 Kedudukan Audit Internal**

Berdasarkan hasil temuan penelitian dimana posisi internal audit yang sesuai dengan tugas dan tanggung jawabnya sebagai penjamin dalam memastikan kinerja setiap masing-masing fungsi terkait berjalan sebagaimana mestinya. Kedudukan internal audit yang dinilai masih kurang maksimal dalam memperhatikan keadaan perusahaan dengan sistem yang diberlakukan pada perusahaan tersebut menjadi nilai kurang terhadap posisi internal audit. Dimana kedudukan internal audit yang seharusnya memberikan pandangan berupa rekomendasi dari temuan yang telah didapat untuk memperhatikan sebab dan akibat yang terjadi. Internal audit PT. Mabar Feed Indonesia hendaknya dapat lebih maksimal dalam memperhatikan situasi usaha dan sistem yang berjalan dan setelah itu kemudian dapat menelusuri masalah yang dilaporkan oleh direksi yang selanjutnya mendapatkan rekomendasi untuk menciptakan kegiatan yang dapat meminimalisir kelemahan-kelemahan yang masih harus ditingkatkan dalam perusahaan khususnya bagian penjualan kredit. Kedudukan internal audit dalam menghindari resiko penjualan kredit seharusnya dapat diperhatikan lebih teliti. Untuk memaksimalkan setiap lini dalam menjalankan peranannya termasuk sistem yang dijalankan dan langkah alternatif dalam menghadapi masalah yang datang.

#### 4.2.1.2 Perencanaan Audit Internal (Audit Planning)

Tujuan audit planning ini yaitu untuk memverifikasi data yang berhubungan dengan penjualan kredit. Pada tahap perencanaan audit internal atas fungsi penjualan kredit pada PT. Mabar Feed Indonesia dibagi menjadi tahap pengauditan, yaitu : menentukan tujuan, luas, dan periode audit, mengidentifikasi dan menilai resiko, dan menyusun program audit. Audit planning dimulai dengan proses pemeriksaan, pengumpulan data, review dokumen, dan lain sebagainya. Berikut dijelaskan mengenai ketiga tahapan dalam perencanaan audit internal (audit planning) pada PT. Mabar Feed Indonesia.

1. Menentukan tujuan , luas, dan periode audit.

Tujuan dilakukannya audit internal adalah untuk menilai proses penjualan kredit mulai saat diberikannya barang kepada *customer* hingga proses pengembalian piutang atas penjualan kredit kepada *customer*. Luas cakupan audit khususnya dilakukan pada fungsi terkait penjualan kredit pada PT. Mabar Feed Indonesia.

2. Mengidentifikasi dan Menilai Resiko

Tahap pengidentifikasian pada penilaian resiko dilakukan untuk mengetahui resiko-resiko yang terjadi selama proses audit pada bagian penjualan kredit yang meliputi proses perencanaan terkait penjualan kredit, operasi, produktivitas, dan pengendalian atas penjualan kredit.

Auditor internal memiliki tanggungjawab penting yaitu memantau kinerja pengendalian internal pada perusahaan. Dalam suatu perusahaan, pengendalian internal dimaksudkan agar kesalahan dan penyimpangan yang disebabkan oleh faktor manusia baik itu disengaja maupun tidak, akan dapat ditekan sekecil

mungkin. Pengendalian internal ini tidak hanya menyangkut masalah penelaahan atas catatan tetapi juga meliputi penilaian atas berbagai fungsi operasional dalam suatu perusahaan. Untuk itu diperlukan pengendalian internal yang membantu pihak manajemen dalam mengendalikan perusahaan (Adiko et al., 2019).

Khusus dibagian marketing pakan ternak, pakan ikan dan udang rencana audit dibagian ini dilaksanakan pada hari jum'at, tanggal 23 april 2021 mulai jam 09.00-12.00 dengan auditor yang berjumlah 2 orang. Dengan hal itu menurut penulis jam pelaksanaan audit yang dilakukan oleh pihak perusahaan terlalu singkat waktunya karena audit yang dilakukan pada perusahaan hanya satu tahun sekali. Maka sebaiknya perusahaan dapat menambah waktu pelaksanaan audit guna untuk meminimalisir resiko penjualan kredit dapat lebih maksimal.

#### **4.2.1.3 Audit Program PT. Mabar Feed Indonesia**

Program audit dapat diartikan sebagai rencana kerja yang akan dilakukan oleh auditor internal ketika akan melakukan proses audit pada perusahaan. Rencana kerja ini berisikan mengenai tanggal kegiatan audit serta jobdesk auditor internal. Program audit ini dapat membantu auditor melihat apa yang harus dilakukan auditor untuk menyelesaikan proses audit dengan baik.

Audit perusahaan pada PT. Mabar Feed Indonesia memastikan persyaratan ISO 9001 : 2015 telah terpenuhi dan diimplementasikan secara efektif dan audit perusahaan sudah dinyatakan atau dibuat secara tertulis. Tetapi menurut penulis audit program yang dibuat atau diberlakukan oleh perusahaan terlalu singkat dimana audit yang dilakukan oleh perusahaan hanya satu tahun sekali. Hal ini dapat menjadi salah satu pemicu atas permasalahan yang sudah di uraikan penulis sebelumnya dan resiko penjualan kredit semakin besar bagi perusahaan. Hal ini

kurang baik bagi perusahaan karena persyaratan ISO 9001 : 2015 yang diterapkan oleh perusahaan belum terlaksanakan secara sempurna. Maka sebaiknya program audit yang berlaku pada perusahaan dapat disesuaikan dengan kondisi yang ada agar persyaratan ISO 9001 :2015 dapat terlaksana dan diimplementasikan secara efektif.

#### **4.2.1.4 Prosedur Audit pada Penjualan Kredit PT. Mabab Feed Indonesia**

Tujuan pembuatan prosedur audit terhadap penjualan kredit yaitu untuk menetapkan suatu aturan yang jelas tentang kriteria, metode dan pelaksanaan internal audit dalam rangka untuk meninjau dan memonitor sejauh mana efektivitas penerapan sistem mutu dan menetapkan perencanaan, koordinasi dan penunjukan tim audit yang independen. Dalam menjalankan proses auditnya, auditor internal melakukan audit dengan mencari bukti obyektif apakah bagian yang diaudit telah melaksanakan sistem manajemen mutu dengan efektif dan benar.

Berdasarkan hasil temuan penulis bahwa audit prosedur pada PT. Mabab Feed Indonesia belum dibuat secara tertulis, dalam artian pihak perusahaan hanya menjalankan prosedur audit sesuai dengan kebiasaan yang berlaku pada perusahaan. Hal ini tentunya menjadi salah satu penyebab bahwa masih terdapat bagian-bagian terkait dari penjualan kredit melakukan kesalahan. Prosedur audit yang baik pada suatu perusahaan haruslah dinyatakan dalam bentuk tulisan agar setiap karyawan dapat benar-benar bekerja sesuai dengan prosedur audit yang diberlakukan oleh pihak perusahaan.

Berdasarkan temuan-temuan yang telah dijelaskan pada hasil penelitian sebelumnya bahwa masih adanya kekurangan-kekurangan yang berkaitan

dengan pelaksanaan atau prosedur audit. Hal ini sangat perlu untuk ditindak lanjuti, beberapa permasalahannya yaitu masih adanya karyawan yang merangkap fungsi dan tanggung jawab yang memungkinkan terjadinya kesalahan dan menyebabkan resiko penjualan kredit yang lebih besar lagi, kemudian tidak adanya pemberian sanksi kepada customer yang telat melunasi tanggungjawabnya, penyimpanan dokumen yang tidak aman, dan yang paling penting perusahaan belum membuat prosedur audit secara tertulis. Sehingga dari permasalahan ini perlu adanya tindak lanjut berupa rekomendasi bagi perusahaan untuk dijadikan bahan pertimbangan demi mencapai kinerja perusahaan yang efektif serta efisien.

#### **4.2.3 Laporan Hasil Pemeriksaan Atas Fungsi Penjualan PT. Mabar Feed Indonesia**

Laporan audit pada PT. Mabar Feed Indonesia merupakan pertanggungjawaban internal auditor atas penugasan yang diberikan oleh Direktur Utama. Laporan audit menyimpulkan pekerjaan audit internal dengan melaporkan rekomendasi dan pengamatannya. Laporan audit disampaikan kepada Direktur Utama dalam bentuk lisan maupun tertulis.

Program kerja auditor internal kredit pada PT. Mabar Feed Indonesia yaitu berupa program pemeriksaan kredit tahunan. Berdasarkan wawancara dengan pejabat yang berwenang, yaitu staf audit internal maka diperoleh program yang dilakukan adalah sebagai berikut:

1. Disusun berdasarkan rencana kerja manajerial.
2. Memuat seluruh kegiatan pemeriksaan kredit yang telah direncanakan.
3. Memuat kegiatan pemeriksaan kredit yang diinstruksikan oleh manajemen.

4. Memuat rencana pemeriksaan kredit yang meliputi objek audit yaitu bagian perkreditan, jadwal dan lokasi kegiatan kredit (penyaluran dana kredit), personalia (petugas kredit), penyusunan program audit dan review program audit, laporan audit, laporan pemberian kredit PT. Mabar Feed Indonesia.

## **BAB V PENUTUP**

### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil analisis yang peneliti lakukan, diperoleh kesimpulan peranan internal audit dalam mengatasi resiko penjualan secara kredit pada PT.

Mabar Feed Indonesia yaitu sebagai berikut :

1. Berdasarkan hasil penelitian yang sudah dilakukan bahwa pengendalian dan pengawasan yang dilakukan oleh internal auditor PT. Mabar Feed Indonesia sudah memadai hanya saja masih ditemukan beberapa hal yang perlu dilakukan perbaikan seperti masih ditemukannya bagian atau divisi yang merangkap tugas dan tanggungjawabnya, belum adanya pihak khusus dalam melakukan penagihan pada konsumen, dan juga ditemukannya karyawan yang tidak bekerja maksimal dan PT. Mabar Feed Indonesia belum membuat prosedur auditnya secara tertulis .  
Dapat disimpulkan dari permasalahan berdampak pada besarnya resiko penjualan kredit yang ditanggung oleh perusahaan yang menyebabkan meningkatnya piutang tak tertagih dan juga lambatnya perputaran piutang. Hal ini terjadi karena internal auditor masih kurang ketat dalam mengawasi proses berjalannya sistem penjualan secara kredit.
2. Dengan adanya keberadaan internal audit pada PT. Mabar Feed Indonesia, perusahaan telah melakukan pengawasan dan pemeriksaan secara independen. Hal ini dapat dilihat dari struktur organisasi perusahaan dimana kedudukannya terpisah dari semua kegiatan operasi perusahaan dan tidak terlibat langsung dalam aktivitas yang diauditnya. Dan berhubungan langsung

3. kepada direktur utama dalam hal menyampaikan pendapat dan juga memberikan rekomendasi mengenai aktivitas perusahaan agar dapat berjalan dengan efektif dan juga efisien.
4. Teknik pemeriksaan yang dilakukan auditor internal sudah memadai dimana auditor internal menerapkan semua teknik-teknik dalam melaksanakan pemeriksaan audit yaitu dengan cara mengamati, mengajukan pertanyaan menganalisis, memverifikasi, menginvestigasi dan mengevaluasi. Auditor Internal pada PT. Mabar Feed Indonesia memiliki kemampuan untuk berkomunikasi, berinteraksi, dan melakukan pendekatan baik secara lisan dan juga tertulis sehingga dapat memberikan rekomendasi atau saran perbaikan atas temuan audit untuk menyelesaikan permasalahan dalam mengurangi resiko penjualan kredit.

## **1.2 Saran**

Setelah menguraikan pembahasan dan mengemukakan kesimpulan terhadap PT. Mabar Feed Indonesia, peneliti memberikan saran-saran yang dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan PT. Mabar Feed Indonesia dalam meningkatkan kinerja auditor internal sehingga dapat meminimalisir adanya resiko penjualan kredit melalui peran auditor internal, yaitu sebagai berikut :

1. Sebaiknya pihak perusaha dapat membuat prosedur audit dan dinyatakan secara tertulis agar pelaksanaan penjualan kredit dapat direalisasikan secara efektif dan pihak manajer ataupun direktur utama dapat mengevaluasi dan memberikan penilaian terhadap kinerja yang dilakukan auditor internal. Hal ini bertujuan agar auditor internal dapat meningkatkan kualitas, keahlian serta efektifitas kerjanya.
2. Perlu adanya pembagian tugas dan wewenang yang jelas agar tidak ada bagian yang merangkap tugas dan tanggung jawabnya. Hal ini bertujuan untuk



meminimalisir resiko penjualan kredit. Dengan begitu setiap bagian akan lebih fokus pada satu tanggungjawabnya dan dapat bekerja lebih efektif lagi.

3. Sebaiknya internal audit dapat lebih ekstra mengawasi kinerja karyawan pada PT. Mabar Feed Indonesia agar dapat tidak ada lagi karyawan yang tidak mengikuti peraturan yang diberlakukan oleh perusahaan. Dan sebaiknya perusahaan dapat menambah waktu dalam pelaksanaan audit lebih dari satu kali setahun dengan tujuan agar perusahaan dapat meminimalisir khususnya tingkat resiko penjualan kredit.

## DAFTAR PUSTAKA

- Adiko, R. G., Astuty, W., & Hafsah. (2019). Pengaruh Pengendalian Intern, Etika Auditor, dan GCG Terhadap Pencegahan Fraud PT. Inalum. *Jurnal Akuntansi Dan Keuangan Kontemporer*, 2(1), 52–68.
- Agoes, S. (2004). *Praktikum Audit*. Salemba Empat.
- Agoes, S. (2018). *Auditing Petunjuk Praktis Pemeriksaan Akuntansi Oleh Akuntan Publik*. Salemba Empat.
- Ammy, B., & Alpi, M. F. (2018). Pengaruh Perputaran Piutang dan Perputaran Modal Kerja Terhadap Likuiditas Perusahaan Otomotif dan Komponen. *Jurnal Riset Finansial Bisnis*, 135–144.
- Arief, R. (2016). Peran Audit Internal Atas Kualitas Pemeriksaan Laporan Keuangan Serta Hubungan Kinerja Audit Internal Dengan Oleh Audit Eksternal Pada Sebuah Perusahaan. *Jurnal Ekonomi*, 7(1), 74–81.
- Arikunto, S. (2019). *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Rineka Cipta.
- Fachruddin, W., & Rangkuti, E. R. (2019). Pengaruh Independensi, Profesionalisme dan Komitmen Organisasi terhadap Kinerja Auditor pada Kantor Akuntan Publik Di Kota Medan. *Jurnal Akuntansi Bisnis & Publik*, 10(1), 72–86.
- Fahmi, M., & Syahputra, M. R. (2019). Peranan Audit Internal Dalam Pencegahan (Fraud). *Liabilities (Jurnal Pendidikan Akuntansi)*, 2(1), 24–36.
- Halim Rachmat, R. A., Sambas Putra, I. G., & Halilah, I. (2018). Audit Internal dan Efektivitas Pengendalian Intern Penjualan. *Jurnal Riset Bisnis Dan Investasi*, 3(3), 1.
- Hartono, J. (2018). *Metode Pengumpulan dan Teknik Analisis Data*. ANDI.
- Heri. (2011). *Dasar-Dasar Pemeriksaan Akuntansi*. Kencana Prenada Media Group.
- Hery. (2014). *Akuntansi Aset, Liabilitas, dan Ekuitas*. PT. Gasindo.
- Hery. (2019). *Dasar-Dasar Pemeriksaan Akuntansi*. PT. Gasindo.
- Kasmir. (2001). *Manajemen Perkreditan Bank*. PT. Raja Grafindo Persada.
- Kasmir. (2012). *Analisa Laporan Keuangan*. Raja Grafindo Persada.
- Khadafi, M. (2022). Dampak Luaran Audit Terhadap Laporan Keuangan PT. Adhi Karya Cabang Medan. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi Dan Bisnis (JIMEIS)*, 2(1), 1–13.
- Lumban Gaol, R. (2015). Pengaruh Perputaran Persediaan, Perputaran Piutang Dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Likuiditas Pada Perusahaan Industri Barang Konsumsi Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia. *Jurnal Riset*

- Akuntansi & Keuangan, 1(2), 181–202.
- Mulyadi. (2002). *Auditing*. Salemba Empat.
- Munawir. (2010). *Analisa Laporan Keuangan*. Liberty.
- Munawir, H. . (1995). *Auditing Modern Edisi Pertama*. Liberty.
- Noor, S. M., & Ardiansyah. (2021). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Atas Penjualan dan Persediaan Barang Ekspor Pada CV Faisal Trading Global. *Liabilities*, 4(3), 214–226.
- Nurdin, I., & Hartati, S. (2019). *Metodologi Penelitian Sosial*. Media Sahabat Cendakia.
- Priyo. (2018). Konsep Auditing System dalam Penjaminan Mutu Pendidikan Islam. *Konsep Auditing System Dalam Penjaminan Mutu Pendidikan Islam*, 06(1), 17–28.
- Riva Ubar Harahap, & Pulungan, K. A. (2019). Pengaruh Kompetensi, Independensi dan Profesionalisme terhadap Salah Saji Material pada Kantor Akuntan Publik di Kota Medan. *Jurnal Riset Akuntansi Dan Bisnis*, 19(2), 183–199.
- Salsabila, M., & Astuty, W. (2021). Pengaruh Pengalaman Dan Independensi Terhadap Kualitas Audit Dengan Etika Auditor Sebagai Variabel Moderating Pada Kantor Akuntan Publik Kota Medan. *Jurnal Riset Akuntansi Dan Bisnis*, 21(2), 2623–2650.
- Sawyer's. (2005). *Internal Auditing*. Salemba Empat.
- Sawyer, L. B., Dittenhofer, M. A., & Scheiner, J. H. (2017). *Internal Auditing*. Salemba Empat.
- Tampi, G. G., Elim, I., & Kalalo, M. Y. . (2019). Analisis Piutang Tak Tertagih Dan Dampaknya Terhadap Laporan Keuangan Pada Pt Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk Cabang Manado. *Going Concern : Jurnal Riset Akuntansi*, 14(2), 230–236.
- Tumalun, T. L. H., & Pangerapan, S. (2019). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Di PT Nusantara Sakti Cabang Manado. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 7(3), 3019–3028.
- Wahyu Suryanto at all. (2021). Peran Audit Internal Dalam Menunjang Efektifitas Pengendalian Internal Penjualan Pada Dealer Aries Sentosa Motor Kota Kediri. *Seminar Nasional Manajemen, Ekonomi Dan Akuntansi*, 6(1), 1082–1089.

## **LAMPIRAN 1**

### **PEDOMAN WAWANCARA UNTUK AUDITOR INTERNAL DALAM MENGATASI RESIKO PENJUALAN KREDIT PADA PT. MABAR FEED INDONESIA**

#### **A. Tugas Auditor Internal**

1. Bagaimana kebijakan manajemen PT. Mabar Feed Indonesia atas pemberian tugas dan wewenang pada auditor internal?

Direksi memberikan tugas kepada auditor internal dalam hal pengendalian dan pengawasan berdasarkan aturan yang ada di PT. Mabar Feed Indonesia. Kewenangan pengawasan pada diberikannya kredit pada customer sampai dengan kredit selesai atau lunas.

2. Sejauh mana peran auditor internal dalam mengatasi resiko penjualan kredit?

Auditor Internal tidak ikut dalam memutuskan kredit tetapi setelah terjadinya pencairan kredit, karena tugas auditor internal yaitu melakukan pengawasan intern, jadi tidak terjun ke operasional. Satu minggu setelah pencairan auditor internal melakukan survey kelapangan. Menilai apakah sesuai dengan tujuan penggunaan kredit supaya tidak terjadi kredit bermasalah. Pada saat survey auditor internal tidak terjun ke lapangan sendiri namun didampingi oleh bagian lain yang bersangkutan. Auditor internal juga meminimalkan resiko kerugian yang disebabkan oleh faktor-faktor dari debitur seperti usaha menurun atau bangkrut, kesehatan debitur, kebijakan pemerintah dan lain-lain.

3. Bagaimana pengaruh aktivitas penjualan kredit terhadap fungsi audit internal?

Tidak pengaruh, namun auditor internal berpengaruh terhadap penjualan kredit karena auditor internal dapat masuk pada semua bagian yang ada dalam perusahaan. Meminimalkan kredit bermasalah sedini mungkin.

4. Usaha-usaha apa yang dilakukan auditor internal terhadap pengendalian dan pengawasan penjualan kredit ?

Ketika kredit sudah cair, auditor internal diusahakan melakukan survey seminggu sesudah pencairan untuk lebih mengetahui kondisi yang ada di lapangan apakah sesuai dengan yang sebenarnya. Meyakini apa yang dianalisis benar apa adanya. Auditor internal lebih banyak melakukan pencegahan pada saat survey, namun sebelum melakukan survey auditor internal mempelajari berkas-berkas kredit lalu membandingkan dengan keadaan yang ada di lapangan.

5. Apa yang dilakukan oleh auditor internal jika ditemukan penyimpangan-penyimpangan kebijakan pada penjualan kredit ?

Hanya melaporkan jika terjadi penyimpangan-penyimpangan dan merekomendasikan hasil analisis untuk pengambilan keputusan namun auditor internal tidak dapat ikut serta dalam memutuskan.

## **B. Standar Kinerja**

1. Standar kinerja apa yang dijadikan pedoman kerja sebagai auditor internal dan seperti apa bentuk standar kinerja tersebut ?

Dari SOP dan ketentuan-ketentuan kredit yang berlaku di perusahaan yang dibuat oleh manajemen. Pedoman selanjutnya adalah perencanaan khusus yang disusun oleh auditor internal yaitu rencana kerja tahunan dengan merinci jadwal pemeriksaan yang akan dilakukan setiap bulannya seperti

melakukan stock opname (biaya deposito, stock buku tabungan, jaminan) apakah sudah sesuai dengan ketentuan-ketentuan dan prosedur yang ada.

2. Bagaimana tingkat efektifitas fungsi audit internal selama ini?

Cukup efektif karena auditor internal berkontribusi dalam memonitor penjualan kredit, terutama di bagian penagihan karena auditor internal dapat memberikan informasi mengenai hasil survey dan bisa dikonsultasikan lalu ditindak lanjuti oleh bagian terkait. Namun proses kegiatan survey kurang efisien karena kurangnya pegawai di bagian audit internal.

### **C. Kinerja dalam Pelaksanaan Tugas Audit Internal**

1. Usaha apa yang dilakukan dalam memastikan apakah karyawan bagian penjualan kredit telah mematuhi prosedur dan kebijakan perusahaan?

Mengecek kesesuaian berkas kredit dengan ketentuan yang berlaku, jaminan, cek fisik untuk menentukan legalitasnya. Dari segi kelengkapan berkas, melihat dokumen, *checklist* dokumen kredit untuk melihat kesesuaian kelengkapan berkas-berkas kredit sehingga dengan mudah auditor internal mengidentifikasi resiko penjualan kredit. Auditor internal menawarkan bentuk penyelamatan kredit, seperti *rescheduling*, *reconditioning*, *restructuring*, kombinasi dan eksekusi. Melihat debitur kooperatif tidak pada saat pelunasan kredit jika debitur tidak kooperatif maka jaminan ditarik, dijual jaminannya sesuai dengan harga pasaran dan kondisi. *Checklist* dokumen kredit sangatlah penting karena berhubungan dengan legalitas.

2. Usaha apa yang dilakukan dalam menilai kegiatan penjualan kredit?

Apakah telah dilaksanakan sesuai prosedur dan kebijakan perusahaan?

Jika mengecek berkas-berkas kredit maka akan dapat menghasilkan suatu data bahwa sudah sesuai atau belum dan di konfirmasi dengan ketentuan-ketentuan yang berlaku. Intinya dicocokkan dengan ketentuan-ketentuan yang berlaku sebagai dasar dalam memberikan saran dan rekomendasi.

3. Kapan auditor melakukan pemeriksaan terhadap unit kerja dan semua kegiatan yang berhubungan dengan penjualan kredit?

Auditor internal memiliki jadwal atau rencana kerja selama satu tahun terutama untuk pengecekan berkas-berkas kredit untuk menentukan kebenaran, namun untuk survey bisa fleksibel sewaktu-waktu dapat dilakukan jika ada kepentingan mendesak. Auditor bekerja setelah pencairan. Memeriksa kelengkapan berkas tetapi tidak tiap hari.

4. Apa yang dilakukan auditor jika ada permasalahan pada hasil temuan pada saat pemeriksaan?

Membuat laporan, merekomendasikan dari informasi yang didapatkan dan menindaklanjuti hasil pemeriksaan yang lalu. Auditor Internal mengidentifikasi apa permasalahannya dan dituangkan pada data lembar kerja dalam bentuk tertulis. Lalu direkomendasikan secara tertulis pada direksi dan dewan komisaris, bagian yang bersangkutan dan atasannya untuk menindaklanjuti hasil temuan dan auditor internal harus memantau apakah hasil dari rekomendasi yang dilakukan auditor internal di *follow up* atau tidak.

#### D. Sistem Pelaksanaan Audit Internal

1. Bagaimanakah peran audit internal dalam menyikapi kredit bermasalah dan bagaimana penyelesaiannya?

Auditor internal melakukan survey dimana salah satu caranya adalah auditor internal mendatangi debitur dengan bersilaturahmi, dan menanyakan beberapa hal yang menjadi kendala dalam pembayaran kredit. Salah satu tugas auditor internal untuk meminimalkan resiko kerugian perusahaan yang disebabkan oleh suatu kegiatan atau usaha yang tidak sesuai dengan harapan, termasuk mengenai permasalahan mengenai penjualan kredit atau pembayaran yang tidak tepat waktu.

2. Langkah apa yang dilakukan oleh auditor internal dalam mengamati potensi kredit bermasalah ?

*By data.* Ketika nasabah tidak membayar tepat waktu, auditor melihat berkas-berkas kredit melihat tunggakan kredit perbulan dan auditor internal merekomendasi bagian penagihan dan direksi untuk melakukan *rescedulling*.

3. Bagaimana cara auditor internal dalam menganalisis kredit bermasalah?

Ambil berkas kredit, pelajari, dan melakukan survey. Mencari penyebab kredit bermasalah, misalkan kredit sudah tidak bisa diselamatkan mungkin karena kapasitas tidak ada namun jaminannya ada maka bisa diambil jaminannya terlebih dahulu. Atau mungkin kapasitasnya ada namun nilai angsuran terlalu tinggi dan debitur keberatan mungkin karena pendapatannya turun maka bisa dilakukan *rescedulling* atau penjadwalan kembali. Auditor internal menganalisa apakah kredit sudah tidak bias



diselamatkan lagi karena kapasitas dan jaminan masih ada maka auditor internal harus cepat mengambil tindakan untuk memberikan solusi bagi debitur. Auditor internal melihat dari kapasitas, untuk kedepannya masih bisa untuk membayar angsuran atau kewajiban atau tidak. Kedua hubungan dengan usaha yang jangka waktunya panjang, jaminan kendaraan roda dua atau empat masih atau tidak. Ketiga, dilihat dari usaha karakternya bisa dipegang atau tidak.

4. Bagaimana cara auditor internal dalam mengkonfirmasi validitas data temuan kredit bermasalah ?

Membandingkan data terkait yaitu berkas-berkas kredit dengan melakukan survey kemudian melakukan *checklist* dokumen.

5. Bagaimana cara auditor internal dalam mengevaluasi kredit bermasalah?

Hasil survey dari segi nasabah seperti kapasitas, kondisi nasabah, dari hasil itu akan dinilai apakah nasabah akan bisa melanjutkan dan menyelamatkan kredit atau tidak. Rata-rata kapasitasnya, dalam pencairan kredit entah itu marketing atau analis terkadang kurang cermat di dalam menganalisa pendapatan atau kemampuan pengembalian pinjaman yang akan dilakukan oleh *customer* karena rata-rata kapasitasnya dibawah angsuran.

## LAMPIRAN 2

### PEDOMAN WAWANCARA UNTUK KEPALA BAGIAN PENJUALAN KREDIT PADA PT. MABAR FEED INDONESIA

#### PEDOMAN WAWANCARA UNTUK KEPALA BAGIAN PENJUALAN KREDIT PADA PT. MABAR FEED INDONESIA

##### A. Administrasi Kredit

1. Apa bagian kredit memiliki Standar Operational Prosedur (SOP)?

Tidak, PT. Mabar Feed tidak memiliki SOP secara tertulis, mereka hanya menerapkan SOP hanya sesuai dengan kebiasaan yang dipakai oleh perusahaan.

2. Apa saja persyaratan kredit yang harus dipenuhi debitur ? adakah kriteria-kriteria khusus ?

Syarat yang harus dipenuhi oleh *customer* yang melakukan transaksi secara kredit harus melengkapi data berupa KTP, NPWP, Kartu Keluarga dan juga jaminan bagi pihak perusahaan, ketiga memiliki usaha jika wirausaha dan juga memiliki pekerjaan.

3. Apakah ada sanksi yang diberikan kepada konsumen jika tidak membayar karena suatu kondisi?

Jika batas waktu yang diberikan pihak perusahaan dalam pelunasan kredit sudah sangat melampaui batas maka pihak perusahaan melakukan sita jaminan.

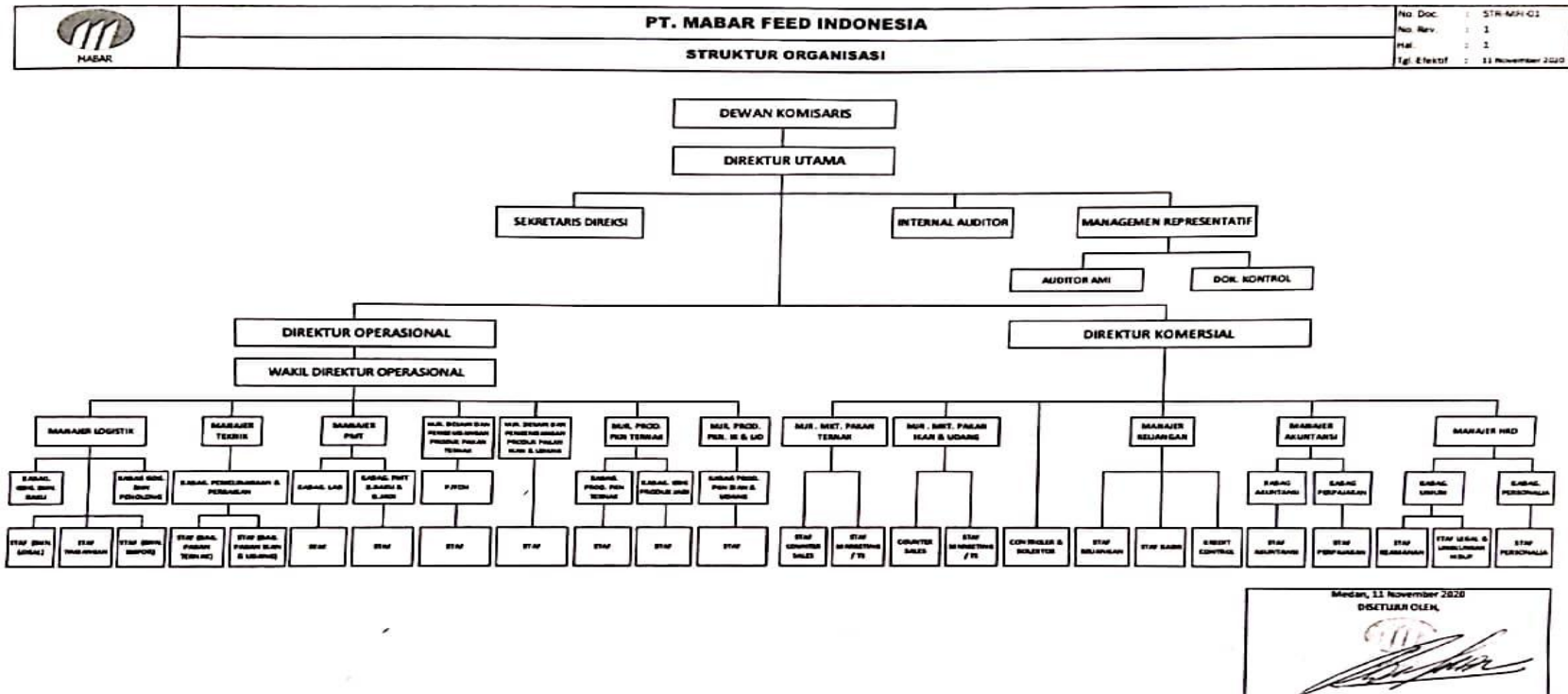
4. Bagaimana prosedur penjualan kredit yang dilakukan oleh perusahaan?

Prosedur penjualannya dimulai dari PO/DO, surat pengantar barang, dan juga faktur penjualan (*invoice*).

5. Apa sajakah indikator-indikator terjadinya kredit bermasalah yang ada pada PT. Mabar Feed Indonesia?

Indikator kredit bermasalah tidak hanya dari pihak eksternal atau debitur namun juga dari internal perusahaan yaitu karyawan. Terjadi masalah BPKP palsu, karena tidak survey lapangan, Pedoman kredit 5C *Character* kemauan membayar, *Capacity* kemampuan untuk membayar, *Capital* debitur memiliki modal untuk mengajukan kredit minimal memiliki 20-30% dari kebutuhan kredit. *Condition*, kondisi secara keseluruhan calon debitur, *Colateral* yaitu agunan atau jaminan yaitu BPKP atau sertifikat. Jika pihak intern tidak memahami dan menguasai 5C maka kemungkinan besar kredit bermasalah lebih mengandung resiko misalnya *account officer* tidak mampu menggali lebih kemampuan mengangsur dan pendapatan. Pertama NPL, ketika NPL besar berarti indikator kredit bermasalahnya besar. Kedua BDR (*Bad Dept Rasio*). *Soft collection*: menelfon debitur dan melakukan kunjungan ke debitur.

LAMPIRAN 3



Gambar 2-Struktur Organisasi PT. Mabar Feed Indonesia

STRUKTUR ORGANISASI PERUSAHA

## **Deskripsi Tugas Perusahaan PT. Mabar Feed Indonesia**

Setiap posisi pada bagan struktur organisasi PT. Mabar Feed Indonesia memiliki wewenang dan tanggung jawab yang berbeda. Pembagian tugas dan tanggung jawab masing-masing jabatan sesuai dengan struktur organisasi perusahaan adalah:

### **1. Dewan Komisaris**

Dewan Komisaris adalah pemegang kekuasaan dan memiliki wewenang tertinggi dalam perusahaan.

### **2. Direktur Utama**

Direktur Utama memiliki tugas memimpin dan mengawasi seluruh kegiatan operasional perusahaan sesuai dengan arah kebijaksanaan umum yang telah ditetapkan sebagai tujuan perusahaan. Fungsi jabatan Direktur Utama meliputi:

- a. Merencanakan strategi perusahaan, memimpin aktivitas-aktivitas pembelian, pemasaran, administrasi, serta pengkoordiniran tugas-tugas tersebut.
- b. Mengesahkan rencana kerja perusahaan secara keseluruhan.
- c. Mengambil keputusan dalam penentuan harga pokok dan upah pekerja.
- d. Bertanggung jawab atas perkembangan dan kemajuan perusahaan.

### **3. Sekretaris Direksi**

Sekretaris Direksi bertanggung jawab langsung kepada Direktur Utama dan membantu tugas Direktur Utama yang berhubungan dengan bidang administrasi.

#### 4. Internal Auditor

Internal Auditor memiliki tugas mengawasi dan menilai hal-hal yang berhubungan

dengan internal perusahaan, seperti sistem akuntansi dan prosedur, ketepatan, kewajaran untuk memastikan perusahaan dalam kondisi stabil dan aman dalam rangka mencapai tujuan perusahaan.

#### 5. Manajemen Representatif

Manajer Representatif memiliki tugas atas implementasi sistem manajemen mutu yang juga disebut The International Organisational for Standardization (ISO). Perusahaan ini menerapkan ISO 9001:2000 dan mengimplementasikan kegiatan pemeliharaan dan peningkatan system manajemen mutu.

#### 6. Direktur Operasional

Jabatan Direktur Operasional memiliki tugas merencanakan dan merumuskan sistem produksi yang efisien, kualitas standar, juga menjamin pengadaan bahan bagi keberlanjutan kegiatan produksi. Dalam melakukan tugasnya, seorang direktur operasional dibantu oleh wakil direktur operasional. Direktur Operasional membawahi 6 (enam) jabatan manajer, yaitu: manager logistik, manajer teknik, manager riset dan development (R&D), manajer pengawasan mutu, manajer desain dan pengembangan produk pakan ternak, manajer produksi pakan ternak. Seluruh manajer ini secara structural bertanggungjawab langsung kepada Direktur Operasional. Tanggungjawab masing-masing manajer tersebut meliputi :

##### a. Manajer Logistik

Manajer Logistik mengawasi dan bertanggungjawab terhadap segala kegiatan pengadaan bahan baku, seperti penjadwalan pemesanan dan jumlah yang akan dipesan. Tanggung jawab berikutnya terhadap

kelengkapan operasional. Manajer logistik membawahi beberapa, seperti kepala bagian gudang bahan baku, kepala bagian gudang non bahan, staf logistik, staf impor.

b. Manajer Teknik

Manajer Teknik bertugas membuat, memasang, memelihara dan merawat alat-alat produksi perusahaan. Manajer ini membawahi kepala bagian perakitan dan pemeliharaan mesin, kepala bagian pemeliharaan otomotif, kepala bagian listrik dan telekomunikasi.

c. Manager Riset dan Development (R&D)

Manager Riset dan Development (R&D) bertugas melakukan kajian terkait pengembangan produk dan juga pengembangan pemasaran. Bagian ini juga bertugas untuk mencari solusi dari keluhan dan tren keinginan pasar.

d. Manajer Pengawasan Mutu

Manajer Pengawasan Mutu memiliki tugas untuk menentukan dan menjaga kualitas bahan baku dan barang jadi untuk menjamin kualitas standar produksi. Manajer ini membawahi beberapa kepala bagian, yaitu: kepala bagian laboratorium, kepala seksi analitikal, kepala seksi mikrobiologi, dan staf laboratorium.

e. Manajer Desain dan Pengembangan Produk Pakan Ternak dan Udang

Manajer Desain dan Pengembangan Produk Pakan Ikan dan Udang dua bagian manajer ini bertugas untuk melakukan inovasi produk pakan ternak dan pakan ikan serta udang sesuai kebutuhan pasar, seperti melakukan diversifikasi produk. Masing-masing manager ini



membawahi kepala bagian sesuai dengan tugas dan bidangnya, yaitu: kepala bagian disain dan pengembangan produk pakan ternak dan kepala disain dan pengembangan produk pakan ikan dan udang.

f. Manajer Produksi Pakan Ternak dan Manajer Produksi Pakan Ikan dan Udang

Manajer produksi terdiri dari dua orang manajer, yaitu manajer produksi pakan ternak dan manager produksi pakan ikan udang.

Dua bagian manajer ini bertugas :

- 1) meracik atau membuat formula pakan sesuai bidang masing-masing.
- 2) Bertanggung jawab atas pelaksanaan kegiatan produksi sesuai dengan jadwal produksi.

Setiap manager ini membawahi masing-masing kepala bagian sesuai dengan tugas dan bidangnya, yaitu: kepala bagian produksi pakan ternak, kepala bagian produksi pakan ikan dan udang, serta kepala bagian gudang produksi jadi.

7. Direktur Komersial

Direktur Komersial bertanggungjawab untuk merumuskan, mengusulkan, maupun mengatur dan mengawasi pelaksanaan strategi terkait bidang keuangan, akuntansi dan juga melakukan pembinaan ketenagakerjaan. Direktur Komersial membawahi 4 (empat) jabatan manajer, yaitu: manager marketing pakan ternak, manajer keuangan, manager akuntansi, dan manajer umum.

Tanggungjawab masing-masing manajer tersebut meliputi :

### 1) Manajer Marketing Pakan Ternak

Manajer Marketing membawahi *counter sales* dan *staff marketing*.

Manajer marketing memiliki tugas untuk :

- a. menganalisis kegiatan pasar pakan ternak untuk mengetahui tingkat kebutuhan konsumen dan tingkat persaingan.
- b. Menentukan rencana anggaran biaya pemasaran dan bekerja sama dengan distributor dalam menentukan strategi pemasaran dan menjual produk jadi pakan ternak kepada konsumen.

### 2) Manajer Keuangan

Manajer keuangan membawahi tiga bagian yaitu staf keuangan, kasir dan kredit control. Selain itu, tugas manajer keuangan adalah:

- a. Mengelola dan mengatur sumber keuangan yang dimiliki perusahaan secara efektif dan mengawasi pengeluaran dana perusahaan.
- b. Menyusun proyeksi (perencanaan) keuangan untuk memperkirakan jumlah biaya yang mungkin timbul dari kegiatan perusahaan.

### 3) Manajer Akuntansi

Manajer akuntansi membawahi staf akuntansi dan staf perpajakan.

Dalam menjalankan tugasnya manajer akuntansi memiliki tanggung jawab:

- b. Mengevaluasi pelaksanaan rencana keuangan, pelaporan akuntansi perusahaan, pengelolaan dana, pajak dan asuransi.
- c. Menyiapkan data aplikasi untuk kebutuhan kredit.

#### 4) Manajer Umum

Manajer umum memiliki tanggung jawab merencanakan dan mengawasi kegiatan umum perusahaan serta dalam hal pemenuhan tenaga kerja perusahaan. Manajer umum membawahi kepala bagian humas dan kepala bagian personalia.

#### 8. Manajer PPIC (Production Planning and Inventory Control)

Manajer PPIC bertanggung jawab langsung kepada direktur utama dan bertugas merencanakan dan mengendalikan proses produksi agar berjalan sesuai dengan rencana yang sudah ditetapkan perusahaan dan mengendalikan jumlah inventory (persediaan) agar sesuai dengan kebutuhan perusahaan. Dalam menjalankan tugasnya, Manajer PPIC dibantu oleh Staff PPIC.