

## **PENGARUH TINDAK LANJUT ATAS REKOMENDASI INTERNAL AUDIT TERHADAP EFEKTIVITAS PENJUALAN: STUDI KASUS PADA PT. INTI (PERSERO) BANDUNG**

**Intan Rahayu, M.Ak., Ak.**

rahayu.intan31@gmail.com

Dosen Fakultas Ekonomi, Program Studi Akuntansi Universitas Perjuangan Tasikmalaya

**Abstrak**— Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui tindak lanjut atas rekomendasi yang diberikan Internal Audit dilaksanakan pada divisi penjualan dan pengaruh dilaksanakannya tindak lanjut atas rekomendasi Internal Audit terhadap efektivitas penjualan, dengan objek penelitian adalah bagian penjualan PT INTI.

Dalam penelitian ini, peneliti melakukan penelitian studi kasus dengan menggunakan metodologi penelitian analisis deskriptif yaitu pengumpulan data dilakukan dengan kuesioner, wawancara, observasi, serta penelitian kepustakaan dan metode yang digunakan untuk menguji hipotesis adalah metode statistik yang dikemukakan oleh DJ Champion.

Berdasarkan hasil penyebaran kuesioner dan pengujian hipotesis yang dilakukan, didapatkan hasil perhitungan persentase sebesar 93,33% sehingga dapat disimpulkan bahwa tindak lanjut atas rekomendasi internal audit yang dilakukan PT INTI (Persero) sangat berpengaruh terhadap efektivitas penjualan.

**Kata kunci** — Tindak lanjut, Internal Audit, Efektivitas penjualan

**Abstract**— The purpose of this research is to find out how is implementation of follow up of recommendation internal auditing and also to see whether there is a positive and significant influence to the sales efectivity. This research has been done at Industri Telekomunikasi Indonesia Corporate, Bandung.

In this research, researchers used a case study using descriptive analysis of the research methodology of data collection is done by questionnaire, interview, observation and library research and the methods used to test the hypothesis is statistical method proposed by DJ Champion.

Based on the results of questionnaires and hypothesis testing performed, the results obtained in calculating the percentage was 93,33% so it can be concluded that the follow up of recommendation internal audiing conducted by PT INTI Corporate is very influential on sales effectiveness.

**Keywords** — follow up, Internal Auditing, sales efectivity

### **V. PENDAHULUAN**

Pada umumnya tujuan dari perusahaan adalah untuk memperoleh laba/profit yang menunjang tujuan lainnya yaitu pertumbuhan yang terus menerus (going concern) dan tanggung jawab sosial (corporate social responsibility) (Brigham 2001:107). Seiring dengan kemajuan teknologi yang semakin pesat, dan semakin berkembangnya sumber daya manusia, serta perkembangan dunia usaha yang selalu terus menerus melakukan inovasi dan terobosan baru.

Hal ini mengakibatkan persaingan dunia usaha meningkat, sehingga mau tidak mau menuntut perusahaan mampu bersaing

dengan perusahaan lain. Oleh karena itu, setiap perusahaan harus memiliki kontrol yang baik dalam segala bidang, baik dalam segi ekonomis, efisiensi, efektivitas, keandalan laporan keuangan, ketaatan terhadap peraturan, hingga kecermatan dalam menilai resiko usaha yang mungkin muncul. Kontrol yang dimaksud adalah berupa pengendalian internal yang dapat menilai mengevaluasi kinerja perusahaan. Adapun dalam perusahaan yang menjadi aktivitas utama yang penting, salah satunya adalah aktivitas penjualan, karena merupakan sumber utama pendapatan perusahaan, sehingga transaksi-transaksi yang mempengaruhi perkiraan penjualan

harus dapat dikendalikan dengan baik. Berdasarkan latar belakang penelitian yang telah diuraikan sebelumnya, maka permasalahan yang akan dibahas dalam penelitian ini adalah :

1) Bagaimana follow up atau tindak lanjut atas rekomendasi yang diberikan Internal Audit dilaksanakan?

2) Apakah tindak lanjut rekomendasi Internal Audit berpengaruh signifikan terhadap efektivitas penjualan?

tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui follow up atau tindak lanjut atas rekomendasi yang diberikan Internal Audit dilaksanakan, dan pengaruh dilaksanakannya follow up atau tindak lanjut atas rekomendasi Internal Audit terhadap peningkatan efektivitas penjualan, dengan objek penelitian adalah bagian penjualan PT. Industri Telekomunikasi Indonesia (Persero).

## VI. TINJAUAN PUSTAKA (PAGE LAYOUT)

### 6.1 Pengertian Auditing

Pengertian lain auditing sebagaimana didefinisikan oleh Arens et al (2008), dapat diartikan sebagai akumulasi dan evaluasi bukti mengenai informasi untuk menentukan dan melaporkan derajat kesesuaian antara informasi dan kriteria yang ada.

### 6.2 Pengertian Audit Internal

Internal auditing atau pemeriksaan internal menurut Tugiman (2006 :11) adalah suatu fungsi penilaian yang independen dalam suatu organisasi untuk menguji dan mengevaluasi kegiatan organisasi yang dilaksanakan. Tujuan pemeriksaan internal adalah membantu para anggota organisasi agar dapat melaksanakan tanggung jawabnya secara efektif.

### 6.3 Rekomendasi

Tugiman (2006:73) mengemukakan definisi rekomendasi sebagai berikut:

“Rekomendasi didasarkan pada berbagai temuan dan kesimpulan pemeriksaan, serta dibuat dengan tujuan untuk meminta tindakan guna perbaikan terhadap keadaan yang ada untuk meningkatkan operasi.”

#### 6.3.1 Tindak Lanjut Rekomendasi Audit Internal

Tindak lanjut berarti suatu aksi atau tindakan koreksi (corrective action) sebagai lanjutan langkah dalam mencapai perbaikan dan atau

mengembalikan segala kegiatan pada tujuan yang sebenarnya.

### 6.4 Pengertian Penjualan

Penjualan merupakan salah satu aktivitas yang ada dalam perusahaan, melalui aktivitas ini pendapatan utama perusahaan diperoleh. Dalam suatu perusahaan kegiatan penjualan adalah kegiatan yang penting karena dengan adanya kegiatan penjualan tersebut akan terbentuk laba yang dapat menjamin kelangsungan hidup perusahaan.

### 6.5 Pengertian Efektivitas

Pengertian efektivitas menurut Mardiasmo (2002:4) adalah sebagai berikut :

“Efektivitas adalah tingkat pencapaian hasil program dengan target yang ditetapkan”.

### 6.6 Pengembangan Hipotesis

Berdasarkan kerangka pemikiran di atas, maka penulis menetapkan hipotesis penelitian sebagai berikut : “Dilakukannya follow up atas rekomendasi Audit Internal berpengaruh terhadap efektivitas penjualan” . Dimana :

Ho : follow up atas rekomendasi audit internal tidak berpengaruh terhadap efektivitas penjualan.

Ha : follow up atas rekomendasi audit internal berpengaruh terhadap efektivitas penjualan.

Follow up atas rekomendasi audit internal, diasumsikan sebagai variable X, sedangkan efektivitas penjualan dinyatakan sebagai variable Y.

## VII. METODE (PAGE STYLE)

### 7.1 Objek Penelitian

Objek penelitian yang diteliti penulis adalah PT. INTI (Industri Telekomunikasi Indonesia) berlokasi di jalan Moch. Toha No. 77 Bandung. PT. INTI merupakan Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang berada di bawah Pengelola Industri Telekomunikasi Strategis (BPIS) yang bergerak di bidang telekomunikasi. PT. INTI adalah salah satu badan hukum yang berdiri sendiri dengan status perusahaan perseroan yang menjelma dari kegiatan dengan perusahaan telekomunikasi.

### 7.2 Teknik Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data ini dilakukan dengan cara:

1. Penelitian Lapangan (Field Research)

Yaitu dengan melakukan penelitian pada perusahaan, dengan tujuan memperoleh data

primer, dan penelitian ini dilaksanakan dengan cara pengumpulan data melalui:

a. Daftar Pertanyaan (kuesioner), yaitu menunjukkan beberapa pertanyaan yang berhubungan dengan masalah yang diteliti mengenai pengaruh tindak lanjut atas rekomendasi audit internal terhadap efektifitas penjualan.

b. Wawancara, yaitu dengan mengadakan tanya jawab secara langsung dengan beberapa pejabat dan karyawan PT INTI (Persero) yang berkepentingan khususnya di bagian SPI (Satuan Pengawasan Internal).

c. Observasi, yaitu dengan melakukan pengamatan secara langsung atas aktivitas perusahaan, khususnya aktivitas penjualan.

2. Penelitian Kepustakaan (Library Research)

Yaitu dengan mempelajari, membaca dan mengumpulkan berbagai literatur dan bahan perkuliahan, yang berkaitan dengan masalah yang sedang diteliti, yang bertujuan untuk mengumpulkan data sekunder, yaitu data atau sumber informasi dari para ahli yang sifatnya teoritis, yang dapat digunakan sebagai dasar perbandingan yang dapat mendukung dalam pembahasan.

### 7.3 Teknik Analisis Data dan Pengujian Hipotesis

Adapun perhitungan persentase hasil kuesioner adalah menjumlahkan jawaban "Ya" atau jawaban kuesioner yang diajukan, untuk kemudian dibandingkan dengan jawaban seluruh kuesioner untuk memperoleh tingkat kriteria dalam bentuk persentase, maka hasil perbandingan tersebut dikali 100%.

Perhitungan persentase hasil kuesioner sebagai berikut:

$(\text{jumlah jawaban "Ya"}) / (\text{jumlah jawaban kuesioner}) \times 100\%$

Kemudian, pengujian hipotesis dilakukan dengan mengklasifikasikan hasil perhitungan dengan dasar klasifikasi yang dikemukakan oleh Champion (1981:302), sebagai berikut:

"0,00-0,25 = No association or low association (weak association)

0,26-0,50 = Moderately low association (moderately association)

0,51-0,75 = Moderately high association (moderately strength association)

0,76-1,00 = High association (strength association) up to perfect association."

## VIII. HASIL DAN PEMBAHASAN

Data primer penelitian ini adalah hasil kuesioner yang disebarikan kepada 10 responden. Data tersebut merupakan data pokok dimana analisisnya ditunjang oleh data-data sekunder yang analisisnya didapat dari hasil observasi di lapangan dan beberapa sumber pustaka untuk memperkuat dan memperdalam hasil analisis. Berdasarkan hasil penyebaran kuesioner dan hasil analisis untuk variabel Independen "Tindak Lanjut atas Rekomendasi Internal Audit" frekuensi hasil jawaban yang terdapat tabel berikut ini:

Jawaban	Jumlah Jawaban "Ya"
Ya	110
Tidak	10
<b>Total</b>	<b>120</b>

Selanjutnya untuk mengetahui besarnya tindak lanjut atas rekomendasi internal audit, dapat dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$Y = \frac{\text{Jumlah jawaban "ya"}}{\text{jumlah seluruh responden}} \times 100\%$$

$$Y = \frac{110}{120} \times 100\%$$

$$Y = 91,67 \%$$

Untuk hasil perhitungan variabel dependen "Efektivitas Penjualan" frekuensi hasil jawaban yang terdapat tabel berikut ini:

Jawaban	Jumlah Jawaban "Ya"
Ya	58
Tidak	2
<b>Total</b>	<b>60</b>

Selanjutnya untuk mengetahui besarnya persentase efektivitas penjualan, dapat dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$Y = \frac{\text{Jumlah jawaban "ya"}}{\text{jumlah seluruh responden}} \times 100\%$$

$$Y = \frac{58}{60} \times 100\%$$

$$Y = 96,67 \%$$

Selanjutnya untuk hasil perhitungan kedua variabel "Pengaruh Tindak Lanjut atas Rekomendasi Internal Audit terhadap Efektivitas Penjualan" frekuensi hasil jawaban yang terdapat tabel berikut ini:

Jawaban	Jumlah Jawaban "Ya"
Ya	168
Tidak	12
<b>Total</b>	<b>180</b>

Selanjutnya untuk mengetahui besarnya persentase pengaruh tindak lanjut atas rekomendasi internal audit terhadap efektivitas penjualan, dapat dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$Y = \frac{\text{Jumlah jawaban "ya"}}{\text{jumlah seluruh responden}} \times 100\%$$

$$Y = \frac{168}{180} \times 100\%$$

$$Y = 93,33 \%$$

Setelah diketahui perhitungan hasil analisis variabel independen "Tindak lanjut atas rekomendasi internal audit" sebesar 91,67% dan variabel dependen "Efektivitas Penjualan" sebesar 96,67%, serta hasil analisis total variabel "Pengaruh Tindak Lanjut atas Rekomendasi Internal Audit terhadap Efektivitas Penjualan" sebesar 93,33 %. Dari hasil perhitungan tersebut dapat disimpulkan bahwa hipotesis yang kemukakan oleh penulis "Pengaruh Tindak Lanjut atas Rekomendasi Internal Audit terhadap Efektivitas Penjualan" dapat diterima.

## IX. PENUTUP

### A. Kesimpulan

Penelitian yang telah dilakukan pada PT. INTI Bandung, dengan didukung oleh teori yang telah dipelajari melalui referensi-referensi yang ada, serta pembahasan-pembahasan yang dilakukan pada bab-bab sebelumnya, maka dalam bab ini penulis akan memberikan suatu kesimpulan

sekaligus untuk menjawab identifikasi masalah yang ada. Kesimpulan tersebut adalah :

1. Pelaksanaan tindak lanjut pada PT. INTI telah dilaksanakan dengan baik. Dimana Internal Audit memberikan rekomendasi kepada manajemen untuk perbaikan, memberikan waktu kepada manajemen untuk memberikan tanggapan, mengevaluasi hasil tanggapan dan melakukan tindak lanjut pemeriksaan atas rekomendasi yang diberikan secara berkesinambungan dan berlanjut. Internal audit telah melakukan prosedur tindak lanjut yang efektif dan membuat laporan tindak lanjut secara periodik.

2. Berdasarkan perhitungan analisis variable, maka dapat disimpulkan bahwa tindak lanjut atas rekomendasi internal audit di PT. INTI sangat memadai hal ini sesuai dengan perhitungan data analisis kuesioner sebesar 91,67%. Begitu juga dengan efektivitas penjualan yang berjalan dengan sangat efektif, hal ini sesuai dengan hasil perhitungan data analisis kuesioner sebesar 96,67%. Maka dapat ditarik kesimpulan bahwa terdapat "Pengaruh Tindak lanjut atas rekomendasi Internal Audit terhadap Efektivitas Penjualan" sebesar 93,33% berdasarkan perhitungan data analisis kuesioner.

### B. Saran

Berdasarkan pembahasan yang telah dilakukan dan setelah menyimpulkan hasil penelitian, pada bagian ini penulis bermaksud mengajukan saran kepada pihak-pihak yang terkait, yaitu :

1. Bagi PT. INTI

Saran yang dapat penulis ajukan bagi PT. INTI adalah sebagai berikut:

- Dengan dibuktikannya bahwa tindak lanjut atas rekomendasi internal audit dapat memberikan manfaat dan pengaruh terhadap efektivitas penjualan, maka diharapkan pelaksanaan tindak lanjut dapat tetap memadai, berjalan dengan continue mengingat tindak lanjut merupakan alat kontrol bagi manajemen dalam melaksanakan rekomendasi.

- Bagi auditee atau manajemen, agar lebih memberikan respect yang lebih baik terhadap pelaksanaan rekomendasi, karena kerjasama yang baik antara pelaksanaan dan tindak lanjut dapat menghasilkan efektivitas

penjualan yang baik, berarti kinerja penjualan PT. INTI dapat dinilai baik dan memiliki keunggulan kompetitif dan komparatif.

- Divisi penjualan memiliki jangka waktu yang jelas bagi konsumen dalam melakukan pembayaran serta dipatuhi dengan baik oleh kedua belah pihak, agar tidak terdapat piutang yang besar bagi perusahaan, terutama piutang yang dapat memberikan resiko tak tertagih.

2. Bagi kalangan akademisi dan masyarakat umum

Diharapkan dengan adanya penelitian ini dapat memberikan wacana dan masukan bagi para akademisi dan masyarakat umum tentang pentingnya pelaksanaan tindak lanjut bagi perusahaan.

#### DAFTAR PUSTAKA

[1] Aguinis, Herman. (2007). *Performance Management*, Penerbit Pearson Prentice Hall, New Jersey

[2] Arens, A.A., Elder, R.J., dan Beasley, M.S. (2008). *Auditing dan Jasa Assurance*. Edisi duabelas, Penerbit Erlangga, Jakarta.

[3] Champion, Dean J. (1990). *Basic Statistic for Social Research*. Second Edition. MacMillan Publishing. New York.

[4] Dewan SPAP Ikatan Indonesia (IAI), 2001, *Standar Profesional Akuntan Publik (SPAP)*, Jakarta : Salemba Empat

[5] Dessler, Gary. (2000). *Human Resources Management international edition*, 8<sup>th</sup> Edition. Penerbit Prentice Hall International Inc. New Jersey.

[6] Gomes, Faustino Cardoso. (2003). *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Penerbit ANDI. Yogyakarta

[7] Guritno T, 1992, *Kamus Ekonomi Bisnis Perbankan*, Yogyakarta : Gajah Mada University Press

[8] Handoko, T. Hani. (2002). *Manajemen Personalial dan Sumberdaya Manusia*, Penerbit BPFE. Yogyakarta

[9] Kotler, Philip, 2000, *Marketing Management*, The Millenium Edition, New Jersey : Prentice Hall, Inc.

[10] Mardiasmo, 2002, *Akuntansi Sektor Publik*, Edisi Pertama, Yogyakarta : Penerbit Andi Yogyakarta

[11] Messier, William F., Steven M Glover, Douglas F Prawit. (2005) *Jasa Audit & Assurance*, 4<sup>th</sup> Edition. Penerbit Salemba Empat. Jakarta.

[12] Mulyadi. (2002). *Auditing*, Edisi Keenam, Buku satu. Penerbit Salemba Empat. Jakarta

[13] Reider, Rob. (2002) *Operational Review: Maximum Result at Efficient Cost*, 3<sup>rd</sup> Edition. Penerbit John Willey & Sons, Inc. Hoboken, New Jersey

[14] Robbins, Stephen P. dan Mary Coulter. (2002). *Manajemen*, Penerbit Indeks. Klaten

[15] Sawyer, Lawrence B., Mortimer A. Dittenhofer, dan James H. Scheiner. (2005). *Audit Internal Sawyer*. Edisi Kelima. Buku 1. Dialihbahasakan oleh Desi Adhariani. Penerbit Salemba Empat. Jakarta.

[16] Silalahi, Ulber. (2002). *Pemahaman Praktis Asas-asas Manajemen*, Penerbit Mandar Maju. Bandung

[17] Tampubolon, Robert. (2005). *Audit Internal Berbasis Resiko*, Penerbit PT Elex Media Komputindo. Jakarta

[18] Tugiman, Hiro. (2006). *Standar Profesional Audit Internal*, Edisi Kedua. Penerbit Kanisius. Yogyakarta.

[19] Tugiman, Hiro. (1997). *Standar Profesional Audit Internal*. Penerbit Kanisius, Jakarta.

[20] Warren, Carl S, James M.Reeve, dan Philip E.Fess. (2006), *Pengantar Akuntansi*, Edisi 21. Penerbit Salemba Empat. Jakarta

[21] Winardi, 1991, *Pengantar Manajemen*, Cetakan Pertama, PT Citra Aditya Bakti