

**PENGARUH PENGENDALIAN INTERNAL DAN AUDIT INTERNAL TERHADAP  
KINERJA PENJUALAN PERUSAHAAN  
(STUDI PADA PT B&K BAJA UTAMA)**

Ratu Agi Anandi Tatiana 1  
[wahyuriyanhidayat@gmail.com](mailto:wahyuriyanhidayat@gmail.com)  
Alumni Pascasarjana Perbanas Institute

Haryono Umar 2  
[haryonoumar@yahoo.com](mailto:haryonoumar@yahoo.com)  
Dosen Pascasarjana Perbanas Institute

***ABSTRACT***

*Companies need a system to detect any problems. one of the systems that support and to note is the existence of an internal control in our operations PT B&K Baja Utama which require the existence of internal audit as a supervisor in the PT B&K Baja Utama to achieve its objectives. The purpose of this study was to determine the effect of internal control and internal audit of the performance of sales. The method used is the approach through case studies, which examined one of the problems that exist in the company, whereas the method used is quantitative method. Data collection techniques were studied in the form of primary data collection techniques were done in two ways, namely questionnaires and case studies. The results of this research have indicated that the internal control significant effect on sales performance, internal audit significant effect on sales performance. Internal controls and internal audits have an effect on sales performance as it impacts sales growth.*

*Keywords : Internal Control, Internal Audit and Sales Performance*

## 1. Pendahuluan

Pengendalian internal merupakan cara manajemen untuk mengelola transaksi bisnis dan aktivitas bisnis secara terkendali dengan tujuan melindungi aset, menghasilkan informasi yang handal, dipatuhinya peraturan perusahaan, dan peraturan pemerintah, serta menghasilkan efektivitas dan efisiensi operasi. Berkenaan memiliki itikad yang baik untuk menciptakan organisasi yang efektif dan efisien. Tindakan personel-personel dalam perusahaan untuk menciptakan pengendalian internal dituangkan dalam sistem informasi. Sistem adalah sekelompok unsur yang erat berhubungan satu dengan lainnya, yang berfungsi bersama-sama untuk mencapai tujuan tertentu (Mulyadi, 2008). Sistem pengendalian internal dapat memperlancar aktivitas operasional perusahaan meliputi aktivitas penjualan, pembelian, produksi, dan aktivitas finansial lainnya, sehingga mendukung transaksi yang cepat, informasi yang akurat, serta meningkatkan efisiensi penggunaan sumber daya.

Efektifitas dan efisiensi suatu perusahaan yang terwujud dari pengendalian internal tidak akan berjalan dengan baik apabila tidak ada internal audit yang mengendalikan serta mengevaluasi pengendalian internal yang dilihat dari aktivitas bisnis suatu perusahaan. Internal audit menekankan pada kegiatan pengawasan dengan tujuan untuk membina dan memberi bantuan kepada manajemen dalam mengidentifikasi sekaligus memberikan rekomendasi masalah efisiensi dan efektivitas operasi organisasi (Sawyer *et al*, 2003). Ada dua peran besar yang dapat diambil oleh lembaga internal auditor yaitu sebagai *watchdog* dan *agent for change*. Kedua peran tersebut merupakan bentuk-bentuk pelayanan lembaga internal auditor terhadap pihak manajemen sebagai auditor. Sebagai *watchdog* fungsi auditor internal

dengan itu tujuan pengendalian internal menurut Rama dan Jones (2008) adalah untuk mencapai efektivitas dan efisiensi operasi, keandalan pelaporan keuangan, ketaatan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku, dan pengamanan aset.

Pengendalian internal dapat terwujud apabila personel-personel dalam perusahaan

adalah melakukan pemantauan kinerja untuk mendorong pencapaian target yang telah ditetapkan.

Kinerja perusahaan meliputi kinerja keuangan dan kinerja nonkeuangan. Kinerja keuangan merupakan capaian target indikator utama. Kinerja keuangan yang mencakup antara lain adalah profit dan peningkatan harga saham. Salah satu upaya penting untuk mencapai profit yang ditentukan adalah dengan meningkatkan volume dan nilai penjualan. Salah satu transaksi bisnis perusahaan adalah penjualan. Penjualan merupakan sumber pendapatan atau arus kas masuk. Penjualan yang mencapai target dan laba yang meningkat merupakan salah satu indikator perusahaan untuk dapat terus beroperasi atau menjadi ukuran keberhasilan perusahaan dalam melaksanakan kegiatan usaha. Penjualan perusahaan dapat disebut efektif apabila target penjualan yang ditetapkan dalam perusahaan dapat direalisasikan dengan optimal. Efektivitas kinerja penjualan dapat diukur dengan membandingkan antara target penjualan dengan realisasi penjualan. Penjualan yang memenuhi target atau bahkan melebihi target penjualan yang direncanakan, maka perusahaan akan mendapatkan laba yang optimal dan dapat membiayai operasional perusahaan.

PT B&K Baja Utama merupakan perusahaan swasta yang bergerak di bidang kontraktor. Perusahaan ini berbadan hukum, berkedudukan, dan berkantor pusat di Cikupa. Salah satu aktivitas PT B&K Baja

Utama adalah menjual jasa konstruksi bangunan dan industri pintu besi. PT B&K Baja Utama menyadari pentingnya pengendalian internal dalam pencapaian efektivitas dan efisiensi pada proses bisnis. Pencapaian efektivitas dan efisiensi proses bisnis tersebut meliputi penjualan jasa konstruksi dan industri pintu besi. PT B&K Baja Utama memiliki pengendalian internal

## 2. Kajian Teori

Teori keagenan (*agency theory*) dikembangkan di tahun 1970-an terutama pada tulisan Jensen dan Meckling (1976) pada tulisan yang berjudul "*Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs, and ownership structure*". Teori keagenan dibangun sebagai upaya untuk memahami dan memecahkan masalah yang muncul ketika ada ketidaksimbangan informasi pada saat melakukan kontrak (perikatan) antara pemilik dengan agen. Teori keagenan ini berkaitan dengan penyelesaian permasalahan yang dapat terjadi dalam hubungan keagenan. Masalah pertama adalah masalah keagenan yang muncul ketika (a) keinginan atau tujuan dari pemilik yang berbeda (konflik) dengan agen, serta (b) sulit atau mahal biaya untuk prinsipal memverifikasi apa yang agen lakukan, apakah sudah sesuai kontrak atau belum. Dalam hal ini yaitu agen bertindak untuk kepentingan pemilik (*principal*). Masalah kedua adalah masalah perbedaan resiko yang akan ditanggung oleh pemilik dan agen. Dalam kasus ini, maka antara principal dan agen akan memilih tindakan yang berbeda berdasarkan tingkat kepentingan dalam mengambil resiko.

Pengendalian Internal merupakan rencana organisasi dan metode bisnis yang dipergunakan untuk menjaga asset, memberikan informasi yang akurat dan andal mendorong dan memperbaiki

yang minim. Beberapa hal yang mengganggu pengendalian internal dalam kinerja penjualan jasa konstruksi dan industri pintu besi yang belum baik meliputi antara lain, lingkungan pengendalian, penaksiran risiko, aktivitas pengendalian, informasi dan komunikasi, dan pemantauan (Arens, 2008).

efisiensi jalannya organisasi, serta mendorong kesesuaian dengan kebijakan yang telah ditetapkan. (Romney dan Steinbart, 2009). Committee of Sponsoring of The Treadway Commission (COSO) yang dikutip oleh Arens (2008), komponen pengendalian internal tersebut adalah: "*Internal control include five categories of control that management's control objectives will be met. There are called the components of internal control and are (1) the control environment, (2) risk assessment, (3) control activities, (4) information and communication, (5) monitoring*".

Ruang lingkup audit internal menurut The Institute of Internal auditors (IIA) yang dikutip oleh Boynton et al (2001) "*The scope of audit internal should encompass of the adequacy and effectiveness the organizations system of performance in carrying out assigned responsibilities; (1) reability and integrying of information; (2) compliance with policies, plans, procedures, laws, regulations and contacts; (3) safeguarding of assets; (4) economical and efficient use of resources; (5) accomplishment of established objectives and goals for operations programs*".

Ruang lingkup audit internal harus mencakup kecukupan dan efektivitas sistem kinerja organisasi dalam melaksanakan tanggung jawab yang ditugaskan; (1)

keandalan dan menyokong informasi; (2) sesuai dengan kebijakan, rencana, prosedur, hukum, peraturan dan kontak; (3) pengamanan aktiva; (4) penggunaan sumber daya yang ekonomis dan efisien; (5) tercapainya target yang ditetapkan dan tujuan program operasi. Menurut Hiro Tugiman (2001), lingkup pekerjaan pemeriksaan internal harus meliputi pengujian dan evaluasi terhadap kecukupan serta efektivitas sistem pengendalian internal yang dimiliki organisasi dan kualitas pelaksanaan tanggung jawab yang diberikan.

Menurut Anthony, Robert, Govindarajan, Vijay (2004), ada dua unsur yang mempengaruhi efektivitas kinerja penjualan yaitu: anggaran perusahaan dan realisasi penjualan. Anggaran perusahaan, akan tertuang target penjualan yang telah disepakati dan ditetapkan. Dalam

## 2.1 Kajian Penelitian Sebelumnya

Hasibuan dan Supardji (2012) mengatakan bahwa hasil penelitiannya bahwa dibutuhkan pengendalian dalam sistem penjualan perusahaan untuk mencegah hal-hal yang dapat merugikan perusahaan. Pengendalian yang efektif akan mencegah penyimpangan dan menjamin tercapainya tujuan perusahaan. Kemudian menurut R.Ait Novatiani (2003) mengatakan bahwa hasil penelitiannya menunjukkan terdapat korelasi positif antara sistem pengendalian intern penjualan yang terdiri dari: 1) Struktur organisasi yang memisahkan fungsi, 2) Sistem otorasi dan prosedur pencatatan, 3) Praktek yang sehat, dan 4) Pegawai yang cakap, dengan efektivitas pencapaian target. Hasil penelitian Buthayna Mahadeen at al (2016) menunjukkan bahwa terjadi pengaruh yang signifikan atas kesadaran pentingnya sistem pengendalian internal pada organisasi Jordania. Efektivitas organisasi sangat dipengaruhi oleh komponen sistem pengendalian internal. Lingkungan

menetapkan target tersebut diperlukan perhitungan dan pertimbangan yang matang menyangkut seluruh sumber daya yang dimiliki dan faktor-faktor lain diluar perusahaan yang mempengaruhi perusahaan (lingkungan bisnis). Target yang ditetapkan merupakan bagian dari kemampuan perusahaan dalam mencapai tujuan perusahaan karena setelah menghitung dan mempertimbangkan setiap faktor tersebut baru perusahaan dapat memutuskan target yang akan dicapai. Sedangkan Realisasi Penjualan merupakan pencapaian penjualan yang efektif tidak hanya dilakukan oleh bagian pelaksana penjualan saja, melainkan diperlukannya kerjasama yang baik antar divisi dalam perusahaan, seperti divisi pembelian, keuangan, pemasaran, produksi, penetapan harga, dan distribusi produk.

pengendalian menunjukkan bahwa keputusan manajemen membuat karyawan puas dalam bekerja, kebijakan yang terstruktur atas karir pegawai, mengadopsi transparansi dan keadilan pada organisasi. Komponen komunikasi menunjukkan bahwa komunikasi adalah hal yang penting pada organisasi ini. Komponen penaksiran resiko dan aktivitas pengendalian menunjukkan salah satu faktor penting dalam organisasi Jordania. Penaksiran resiko menunjukkan kebijakan, identifikasi, dan evaluasi yang serius terhadap kebijakan resiko internal dan eksternal organisasi. Aktivitas pengendalian menunjukkan karyawan bertanggung jawab pada kerjanya. Pemantauan menunjukkan bahwa manajemen melakukan pemantauan setiap hari terhadap evaluasi kinerja manajemen. Efektivitas organisasi menunjukkan aspek penting dalam organisasi dan sangat menunjang dalam hal pencapaian tujuan organisasi.

Menurut David H M Hasibuan dan Supardji (2012) hasil penelitiannya menunjukkan bahwa Sistem pengendalian penjualan di Pabrik Tapioka Setia secara umum telah berjalan efektif yang terlihat dari adanya peningkatan penjualan yang terus menerus selama 5 tahun terakhir, bahkan melebihi target penjualan yang dimulai dari tahun 2007 hingga tahun 2011, kemudian tercapainya target pelunasan piutang penjualan sebanyak 95% dapat tertagih dengan baik, dan rata-rata jangka waktu pelunasan piutang penjualan yakni 75% telah melunasi pembayarannya kurang dari 30 hari. Dan hasil penelitian Risna Juwita dan Jasman (2013) menunjukkan bahwa Uji koefisien determinasi telah menunjukkan bahwa terdapat hubungan yang sangat kuat antara pengendalian intern dan kinerja keuangan perusahaan. Hasil koefisien regresi menunjukkan bahwa pengendalian internal berpengaruh terhadap kinerja keuangan dan telah menjawab hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini. Selanjutnya penelitian Ioan Gabriel POPA, Valentin PÎRVUȚ (2016), yang berjudul *Evaluation of The Internal Management Control System-Major Objective in The Preparation and Achievement of The Public Internal Audit*. Variabel terikatnya *Achievement of The Public Internal Audit* dan variabel bebasnya *Internal Management Control System*. Hasil penelitiannya menunjukkan bahwa Kesuksesan audit dalam menguji semua komponen pengendalian internal dalam memperlihatkan resiko yang tak terkendali.

Penilaian dari sistem pengendalian internal oleh auditor bahwa fungsi dari sistem berjalan berdasarkan prosedur yang ditetapkan oleh manajemen

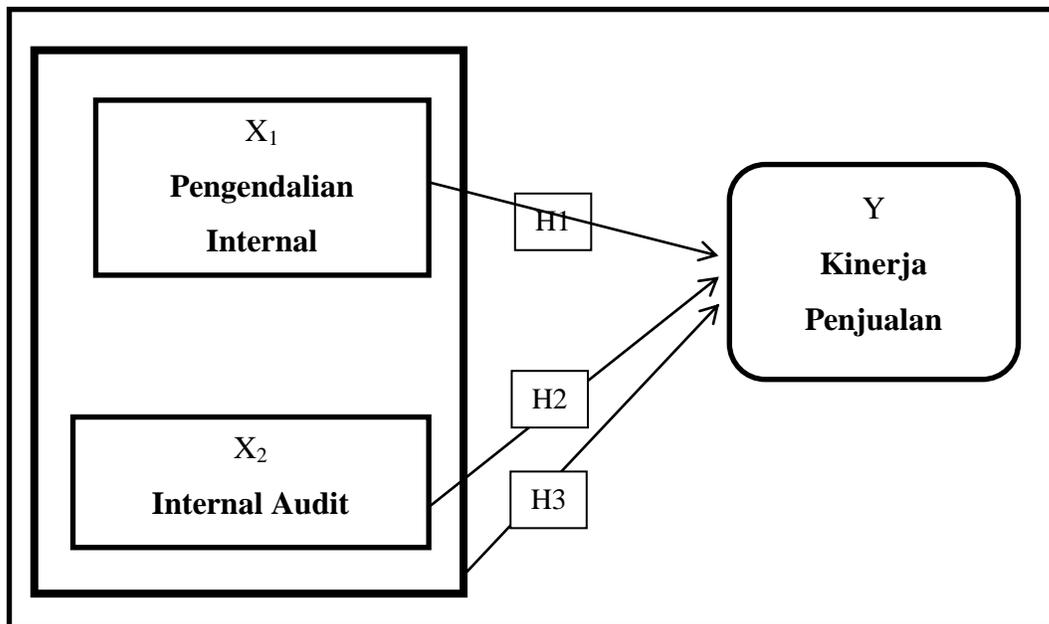
Paramita Puspitadewi dan Soni Agus Irwandi (2012). hasil penelitiannya menunjukkan bahwa terdapat pengaruh dua variabel dalam komponen pengendalian internal yang dijelaskan oleh COSO yaitu aktivitas internal audit, dan monitoring terhadap kualitas pengendalian internal. Sedangkan tiga variabel lainnya dalam komponen pengendalian internal yang dijelaskan oleh COSO yaitu lingkungan etika perusahaan, pelatihan manajemen risiko, dan communication and information, belum mampu membuktikan adanya pengaruh terhadap kualitas pengendalian internal. Selanjutnya penelitian Rapina dan Leo Christyanto (2011) menunjukkan bahwa Perusahaan telah melaksanakan kegiatannya dengan efektif, dimana perusahaan memiliki sasaran yang jelas, pihak pelaksana yang sesuai, fasilitas pendukung yang baik, pelaksanaan kegiatan yang baik serta diperoleh hasil yang memuaskan. Perusahaan telah melaksanakan kegiatannya dengan efisien, dimana waktu pelaksanaan kegiatan operasional telah memadai, jumlah tenaga kerja yang ada telah mencukupi, dan material yang dibutuhkan selalu memadai, tetapi terkadang perusahaan dalam melaksanakan kegiatan operasional pada siklus persediaan dan pergudangan melebihi anggaran yang telah ditetapkan, hal ini mungkin disebabkan oleh faktor yang berasal dari luar perusahaan.

## 2.2 Kerangka Konseptual

Kerangka Konseptual merupakan model konseptual tentang teori-teori yang berhubungan dengan masalah yang di teliti. Pada penelitian ini, terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi efektivitas kinerja penjualan seperti pada komponen pengendalian internal menurut COSO yang dikutip oleh Arens (2008) adalah lingkungan pengendalian, penaksiran risiko, aktivitas

pengendalian, informasi dan komunikasi, dan pemantauan. Dalam hal ini aktivitas pengendalian internal dapat terus dijaga dengan diterapkannya audit internal pada PT B&K Baja Utama agar efektivitas dalam perusahaan adalah tingkat realisasi aktivitas penjualan PT B&K Baja Utama yang di rencanakan dengan yang diraih dapat mencapai suatu tujuan.

Gambar 1. Kerangka Konseptual



## 3. Metode Penelitian

Dalam melakukan penelitian ini, penulis melakukan pendekatan melalui studi kasus, yaitu meneliti salah satu masalah yang ada dalam perusahaan, sedangkan metode yang digunakan yaitu metode kuantitatif. Untuk menunjang analisis tersebut, maka didukung oleh data primer. Teknik pengumpulan data yang diteliti berupa teknik pengumpulan data primer yang dilakukan dengan dua cara, yaitu: Pertama, penyebaran Kuesioner, dalam teknik studi lapangan, penulis melakukan

peninjauan langsung ke perusahaan yang menjadi objek penelitian yang bertujuan untuk memperoleh data primer. Kuesioner dalam penelitian ini berbentuk kuesioner tertutup, dimana kemungkinan jawaban telah ditentukan terlebih dahulu. Setiap responden diminta untuk menyatakan fakta yang diketahui, baik melalui pengetahuan maupun pengalaman selama bekerja dalam perusahaan. Setiap jawabannya mempunyai skor tertentu. Teknik kedua dalam pengumpulan data dalam penelitian ini

adalah dengan studi kasus. Peneliti mengumpulkan data-data kondisi perusahaan dan keuangan perusahaan khususnya penjualan restoran yang bersumber dari wawancara dan dokumen-dokumen perusahaan.

Dalam penelitian ini, variabel bebasnya adalah pengendalian internal yang ditinjau dan dianalisis melalui lingkungan pengendalian, penaksiran risiko, aktivitas pengendalian, informasi dan komunikasi,

dan pemantauan, karena pengendalian internal dapat mempengaruhi efektivitas kinerja penjualan. Dan variabel tidak bebasnya adalah efektivitas kinerja penjualan, karena dalam menciptakan penjualan yang efektif akan dipengaruhi oleh pengendalian internal yang ditinjau dan dianalisis melalui lingkungan pengendalian, penaksiran risiko, aktivitas pengendalian, informasi dan komunikasi, dan pemantauan yang diterapkan oleh perusahaan.

**Tabel 1. Operasionalisasi Variabel**

Variabel	Indikator	Sub Indikator	Skala Pengukuran
<b>Pengendalian Internal</b>  (R.Ait Novatiani,2003; Triandi dan Jahja Diapari Siregar,2007; Rapina dan Leo Christyanto,2011; Pujianik Mulyani, Rindah F. Suryawati, dan Universitas Trunojoyo Madura,2011; Paramita Puspitadewi dan Soni Agus Irwandi,2012; Risna Juwita dan Jasman,2013; Buthayna Mahadeen, Rand Hani Al-Dmour, Bader Yousef Obeidat & Ali Tarhini,2016)	1. Lingkungan Pengendalian	a. Integritas dan nilai etika b. Komitmen terhadap kompetensi c. Dewan direksi dan komite audit d. Filosofi dan gaya operasi manajemen e. Struktur organisasi f. Penetapan wewenang dan tanggung jawab	Ordinal
	2. Penaksiran Risiko	a. Perubahan dalam lingkungan operasi b. Personel baru c. Sistem informasi yang baru d. Pertumbuhan yang cepat	Ordinal
	3. Aktivitas pengendalian	a. Pemisahan tugas yang memadai b. Otorisasi yang memadai atas transaksi dan aktivitas c. Dokumen dan catatan yang memadai d. Pengecekan <i>independen</i> atas pelaksanaan	Ordinal
	4. Informasi dan Komunikasi	a. Ketersediaan informasi b. Peran teknologi informasi c. Klasifikasi informasi	Ordinal
	5. Pemantauan	a. Penilaian rancangan b. Pengoperasian pengendalian c. Pengambilan tindakan perbaikan yang diperlukan dalam penjualan	Ordinal

<p><b>Audit Internal</b>  (Ioan Gabriel POPA, Valentin PÎRVUȚ,2016)</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Keandalan dan menyokong informasi</li> <li>2. Kesesuaian dengan kebijakan, rencana, prosedur, hukum, peraturan dan kontak</li> <li>3. Pengamanan aktiva</li> <li>4. Penggunaan sumber daya yang ekonomis dan efisien</li> <li>5. Pencapaian target yang ditetapkan dan tujuan program operasi</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pemeriksaan dan penilaian terhadap struktur pengendalian internal yang efektif</li> <li>2. Menentukan sampai seberapa jauh pelaksanaan kebijakan manajemen puncak dipatuhi.</li> <li>3. Menentukan sampai seberapa jauh kekayaan perusahaan dipertanggung-jawabkan dan dilindungi dari segala macam kerugian.</li> <li>4. Menentukan keandalan informasi yang dihasilkan oleh berbagai bagian dalam perusahaan.</li> <li>5. Memberikan rekomendasi perbaikan kegiatan-kegiatan perusahaan.</li> </ol>	<p>Ordinal</p>
<p><b>Kineja penjualan</b>  (R.Ait Novatiani,2003; David H M Hasibuan dan Supardji,2012; Angga Sumirat, I Made Sukresma, Soegiono Program pasca sarjana Universitas Diponegoro Semarang,2016)</p>	<p>Efektivitas penjualan</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Anggaran perusahaan</li> <li>2. Realisasi penjualan</li> </ol>	<p>Ordinal</p>

Sumber : Data diolah peneliti

### 3.1 Populasi dan sample

Populasi dalam penelitian ini adalah staf atau karyawan aktif dan tetap dalam tiga kantor cabang dan satu kantor pusat yang terlibat dalam bagian penjualan yang berjumlah 85 pegawai tetap. Teknik pengambilan sampel yang diambil

menggunakan simple random sampling dari *probability sampling* . *Simple random sampling* adalah teknik untuk mendapatkan sampel yang langsung dilakukan pada unit sampling. Dengan demikian setiap unit sampling sebagai unsur populasi yang

terkecil memperoleh peluang yang sama untuk menjadi sampel atau untuk mewakili populasi. Dalam menentukan jumlah sampel (n) Husein Umar (2004) menggunakan pendekatan rumus slovin. Berdasarkan perhitungan tersebut, dengan menggunakan batas kesalahan yang ditoleransi sebesar 5% maka yang menjadi sampel dalam penelitian ini sebanyak 70 pegawai yang bekerja di PT B&K Baja Utama yang berkaitan dengan penjualan.

#### 4. Hasil Penelitian

##### 4.1 Analisis Deskriptif Data Responden

Responden dalam penelitian ini adalah seluruh karyawan yang terlibat dengan aktivitas penjualan pada PT B&K Baja Utama. Jumlah responden dalam penelitian ini berjumlah 70 orang, yang terdiri dari

Untuk mencari tahu pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen, maka dalam penelitian ini menggunakan teknik analisis regresi linear berganda. Analisis ini digunakan untuk mengukur pengaruh antara lebih dari satu variabel bebas (independen) terhadap variabel terikat (dependen) dengan menggunakan program SPSS *student version* sebelumnya data yang didapatkan di success interval terlebih dahulu.

bagian order penjualan, bagian kas, bagian gudang, dan bagian pengiriman barang. Berikut akan dihitung persentase untuk mengetahui mayoritas responden dalam penelitian ini:

**Tabel 2. Jenis Kelamin Responden**

No	Jenis Kelamin	Frekuensi	Persentase
1	Pria	60	85%
2	Wanita	10	15%
<b>Total</b>		<b>70</b>	<b>100%</b>

**Tabel 3. Usia Responden**

No.	Usia	Frekuensi	Persentase
1	20-30 tahun	24	34%
2	31-40 tahun	35	50%
3	> 40 tahun	11	16%
<b>Total</b>		<b>70</b>	<b>100%</b>

**Tabel 4. Lama Bekerja Responden**

No.	Lama Bekerja	Responden	Persentase
1	< 1 tahun	24	34%
2	1-4 tahun	35	50%
3	> 4 tahun	11	16%
<b>Total</b>		<b>70</b>	<b>100%</b>

Sumber: Data diolah (2016)

**Tabel 5. Jabatan Responden**

No	Jabatan	Pendidikan					Jenis Kelamin	
		SD	SMP	SMA	D3	S1	Perempuan	Laki-Laki
1	Manajer Oprasional					1	1	
2	Personalia					1		1
3	Sekretaris				2	2	4	
4	Account Oprasional				2	2	2	2
5	Marketing					5	2	3
6	Project Analisis				2	3		5
7	Teknisi				9	3		12
8	Staff		20	18				38
	<b>Total</b>						9	61

Sumber: Data diolah

Berdasarkan tabel 2 dapat dilihat bahwa mayoritas responden adalah pria dengan jumlah 60 orang dengan persentase 85% sedangkan sisanya merupakan responden wanita yang berjumlah 10 orang dengan persentase 15%. Berdasarkan tabel 3. menunjukkan jumlah responden berdasarkan usia. Sebanyak 24 orang dengan persentase 34% berusia antara 20-30 tahun dan mayoritas responden sebanyak 35 orang dengan persentase 50% berusia 31-40 tahun, dan sisanya dengan persentase 16% sebanyak 11 orang berusia > 40 tahun.

Berdasarkan tabel 4 menunjukkan jumlah responden berdasarkan lama bekerja. Sebanyak 24 orang dengan persentase 34% bekerja selama < 1 tahun dan mayoritas responden sebanyak 35 orang dengan persentase 50% bekerja selama 1-4 tahun, dan sisanya dengan persentase 16% sebanyak 11 orang bekerja selama > 4 tahun. Berdasarkan tabel 5. dapat dilihat bahwa mayoritas responden adalah laki- laki dengan jumlah 61 orang sedangkan sisanya merupakan responden perempuan yang berjumlah 9 orang.

#### 4.2 Pengujian Hipotesis

Koefisien determinasi digunakan untuk menguji *goodness-fit* dari model regresi (Ghozali, 2016). Berikut perhitungan untuk uji koefisien determinasi adalah:

**Tabel 6. Uji Koefisien Determinasi Model Summary<sup>b</sup>**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.959 <sup>a</sup>	.920	.917	1.244

a. Predictors: (Constant), Total X2 (Audit Internal), Total X1 (Pengendalian Internal)

b. Dependent Variable: Total Y (Efektivitas Kinerja Penjualan)

Berdasarkan tabel 6, nilai dari *adjusted R<sup>2</sup>*/koefisien determinasi adalah 0,917, hal ini menyatakan bahwa variabel dependen dapat dijelaskan oleh variabel independen atau efektivitas kinerja

penjualan dapat dijelaskan oleh X<sub>1</sub>: pengendalian internal, X<sub>2</sub>: audit internal sebesar 91,70%. Sedangkan sisanya 8,3% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain/variabel-variabel lainnya atau dipengaruhi model lain

yang tidak diteliti dalam penelitian ini. Model regresinya cukup baik dan berpengaruh secara signifikan.

Hipotesis ketiga menyatakan bahwa  $X_1$ : pengendalian internal dan  $X_2$ : audit internal secara simultan mempengaruhi efektivitas kinerja penjualan, maka untuk mengetahui Metode Enter

terdapat pengaruh atau tidak secara simultan dilakukan uji F. Uji F untuk mengetahui pengaruh variabel independen secara simultan terhadap variabel dependen. Tahapan dari pengujian hipotesis dengan menggunakan SPSS ada dua cara menggunakan metode enter dan *stepwise* sebagai berikut:

**Tabel 7. Tabel Uji Simultan (Uji F) Metode Enter ANOVA<sup>a</sup>**

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	1188.097	2	594.048	383.641	.000 <sup>b</sup>
	Residual	103.746	67	1.548		
	Total	1291.843	69			

a. Dependent Variable: Total Y (Efektivitas Kinerja Penjualan)

b. Predictors: (Constant), Total X2 (Audit Internal), Total X1 (Pengendalian Internal)

Berdasarkan tabel 7, berikut penentuan untuk uji F adalah:

1. *Quick look* : Karena  $F_{hitung}$  lebih besar dari 4 yaitu 383,641, maka terjadi pengaruh pengendalian internal dan audit internal secara simultan terhadap efektifitas kinerja penjualan.
2.  $F_{tabel}$  : Dapat dilihat bahwa uji simultan mempunyai nilai  $F_{hitung}$  sebesar 383,641 sedangkan nilai  $F_{tabel}$  hanya sebesar 3.15. Nilai  $F_{tabel}$  didapat dari mencari di tabel F

dimana df pembilang = 2 dan df penyebut = 67.  $F_{hitung} > F_{tabel}$ , maka terjadi pengaruh  $X_1$ : pengendalian internal dan  $X_2$ : audit internal secara simultan terhadap efektivitas penjualan karena  $H_0$  ditolak dan  $H_1$  diterima.

3. Selain itu, signifikan sebesar 0,000 di bawah 0,050 yang berarti variabel independen mempengaruhi signifikan variabel dependen.

**Tabel 8. Tabel Persamaan Simultan Coefficients<sup>a</sup>**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	1.156	1.029		1.124	.265
Total X1 (Pengendalian Internal)	.109	.042	.208	2.587	.012
Total X2 (Audit Internal)	.914	.096	.767	9.549	.000

a. Dependent Variable: Total Y (Efektivitas Kinerja Penjualan)

Berdasarkan tabel 8, analisis regresi dengan menggunakan metode enter dengan memasukan kelima variabel yaitu  $X_1$ : pengendalian internal dan  $X_2$ : audit internal.

Hasil pengujian menggunakan metode enter memperoleh hasil signifikansi variabel : pengendalian internal sebesar 0,012, audit internal sebesar 0,000. Kedua variabel,

yakni pengendalian internal dan audit internal memiliki signifikansi dibawah dari 0,05 yang berarti **berpengaruh** secara

signifikan terhadap efektivitas kinerja penjualan. Berdasarkan Tabel 8. maka didapat persamaan:

$$Y = 1,156 + 0,109 X_1 + 0,914 X_2 + \varepsilon \dots\dots\dots (1)$$

Dimana :

- Y : Variabel *dependen* (efektivitas kinerja penjualan)
- X<sub>1</sub> : Pengendalian Internal
- X<sub>2</sub> : Audit Internal
- e : *Error*

Hal tersebut menunjukkan jika tidak ada pengendalian internal dan tidak ada audit internal, maka kinerja penjualan adalah sebesar 1,156. Sedangkan total pengaruh pengendalian internal dan audit internal terhadap kinerja penjualan adalah 91,70%. Hal tersebut menyatakan apabila variable X<sub>1</sub> yakni pengendalian internal meningkat 1% akan meningkatkan efektivitas penjualan

sebesar 0,109%. Dan variable X<sub>2</sub> yakni audit internal meningkat 1% akan meningkatkan efektivitas penjualan sebesar 0,914%.

Berikut adalah pengujian secara parsial dengan menggunakan metode *stepwise* untuk variabel X<sub>1</sub>: pengendalian internal, X<sub>2</sub>: audit internal terhadap efektivitas kinerja penjualan:

**Tabel 9. Tabel Uji Parsial (Uji t)**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	2.803	.842		3.329	.001
Total X2 (Audit Internal)	1.138	.043	.955	26.492	.000
2 (Constant)	1.156	1.029		1.124	.265
Total X2 (Audit Internal)	.914	.096	.767	9.549	.000
Total X1 (Pengendalian Internal)	.109	.042	.208	2.587	.012

a. Dependent Variable: Total Y (Efektivitas Kinerja Penjualan)

Hipotesis penelitian pertama menyatakan bahwa adanya pengaruh variabel X<sub>1</sub> yakni pengendalian internal pada PT B&K Baja Utama terhadap efektivitas kinerja penjualan, maka untuk mengetahui terdapat pengaruh atau tidak pengaruh digunakan uji t. Uji t ini berfungsi untuk mencari pengaruh antara variabel independen terhadap variabel dependen secara parsial.

Berdasarkan tabel 9, maka diperoleh variabel yang berpengaruh secara parsial terhadap efektivitas penjualan dengan cara:

1. *Quick look* : Karena t<sub>hitung</sub> lebih besar dari 2 yaitu 2,587, maka terjadi pengaruh pengendalian internal secara parsial terhadap kinerja penjualan.
2. t<sub>tabel</sub> : Dapat dilihat bahwa uji partial mempunyai nilai t<sub>hitung</sub> sebesar 2,587 sedangkan nilai t<sub>tabel</sub> hanya sebesar 1,667. Nilai t<sub>tabel</sub> didapat dari mencari di

tabel t dimana  $df = 70$  (sampel).  $T_{hitung} > t_{tabel}$ , maka terjadi pengaruh  $X_1$ : pengendalian internal, secara parsial terhadap kinerja penjualan

Hal ini memperlihatkan bahwa pengendalian internal pada PT B&K Baja Utama

$$Y = 1,156 + 0,109X_1 + \varepsilon \dots\dots\dots (2)$$

Hal ini dapat diinterpretasikan bahwa, apabila terjadi kenaikan 1% pengendalian internal secara parsial, maka akan meningkatkan efektivitas penjualan sebesar 0,109%.

Hipotesis penelitian kedua menyatakan bahwa adanya pengaruh variabel  $X_2$  yakni audit internal pada PT B&K Baja Utama terhadap efektivitas kinerja penjualan, maka untuk mengetahui terdapat pengaruh atau tidak pengaruh digunakan uji t. Uji t ini berfungsi untuk mencari pengaruh antara variabel independen terhadap variabel dependen secara parsial.

Berdasarkan tabel 9, maka diperoleh variabel yang berpengaruh secara parsial terhadap efektivitas penjualan dengan cara:

1. *Quick look* : Karena  $t_{hitung}$  lebih besar dari 2 yaitu 9,549, maka terjadi

$$Y = 1,156 + 0,914 X_2 + \varepsilon \dots\dots\dots (3)$$

Hal ini dapat diinterpretasikan bahwa, apabila terjadi kenaikan 1% audit internal

memberikan pengaruh terhadap kinerja penjualan karena probabilitas signifikan berada di bawah 0,05 yaitu 0,012, maka pengendalian internal berpengaruh terhadap kinerja penjualan. Berikut persamaan yang didapat untuk hipotesis penelitian. yaitu:

pengaruh audit internal secara parsial terhadap efektifitas kinerja penjualan.

2.  $t_{tabel}$  : Dapat dilihat bahwa uji partial mempunyai nilai  $t_{hitung}$  sebesar 9,549 sedangkan nilai  $t_{tabel}$  hanya sebesar 1,667. Nilai  $t_{tabel}$  didapat dari mencari di tabel t dimana  $df = 70$  (sampel).  $T_{hitung} > t_{tabel}$ , maka terjadi pengaruh  $X_2$ : audit internal, secara parsial terhadap efektivitas kinerja penjualan

Hal ini memperlihatkan bahwa audit internal pada PT B&K Baja Utama memberikan pengaruh terhadap efektivitas kinerja penjualan karena probabilitas signifikan berada di bawah 0,05 yaitu 0,000, maka audit internal berpengaruh terhadap efektivitas kinerja penjualan.

Berikut persamaan yang didapat untuk hipotesis penelitian yaitu:

secara parsial, maka akan meningkatkan efektivitas kinerja penjualan sebesar 0,914%.

### 4.3 Pembahasan

#### 4.3.1 Pengendalian Internal Berpengaruh Signifikan Terhadap Efektivitas Kinerja Penjualan

Hipotesis pertama yang dilakukan adalah:  
 $H_0$  = Pengendalian internal tidak berpengaruh signifikan terhadap efektivitas penjualan

$H_1$  = Pengendalian internal berpengaruh signifikan terhadap efektivitas penjualan

Dari pengujian hasil output SPSS maka **H<sub>0</sub> ditolak dan H<sub>1</sub> diterima**, artinya pengendalian internal berpengaruh signifikan terhadap efektivitas kinerja penjualan. Hasil penelitian ini sesuai dengan Triandi dan Jahja Diapari Siregar (2007). Pengendalian internal yang dilakukan oleh PT B&K Baja Utama sudah memadai. Hal ini terlihat bahwa penetapan komponen pengendalian internal yang mempengaruhi keasadaran akan pengendalian sudah tercapai.

Berdasarkan hasil tanggapan responden, karyawan bekerja sesuai dengan peraturan dan kebijakan yang ditetapkan oleh perusahaan, aturan sebagai seperangkat tulisan yang memuat semua jenis instruksi pengendalian dan pentingnya pembagian wewenang dan pembebanan tanggung jawab kepada seluruh karyawan merupakan pernyataan yang paling banyak dipilih jawaban sangat setuju dan setuju oleh responden, artinya komponen pengendalian internal yang terdiri dari lingkungan

pengendalian, penaksiran resiko, aktivitas pengendalian, informasi dan komunikasi, serta pemantuan terhadap penjualan jasa konstruksi bangunan dan industri pintu besi di PT B&K Baja Utama yang dibuat oleh PT B&K Baja Utama sudah dijalankan dengan baik oleh para karyawan karena dengan adanya peraturan, arahan serta masukan yang selalu diberikan pihak pimpinan.

Hal ini sejalan dengan hasil observasi, dimana pimpinan perusahaan juga menetapkan wewenang yang jelas dan tanggung jawab didalam struktur organisasi. Pimpinan juga mengkomunikasikan kepada semua karyawan, baik secara verbal maupun melalui pernyataan kebijakan tertulis dan kode etik berperilaku bahwa karyawan memiliki tanggung jawab untuk melaporkan pelanggaran yang mereka ketahui dalam organisasi, dan bahwa pelanggaran akan dikenai denda. Pelaksanaan pengendalian internal tersebut memberikan pengaruh positif terhadap kinerja penjualan sebesar 10,9%.

#### 4.3.2 Audit Internal Berpengaruh Signifikan Terhadap Efektivitas Kinerja Penjualan

Hipotesis kedua yang dilakukan adalah:

H<sub>0</sub> = Audit internal tidak berpengaruh signifikan terhadap efektivitas kinerja penjualan

H<sub>2</sub> = Audit internal berpengaruh signifikan terhadap efektivitas kinerja penjualan

Dari pengujian hasil output SPSS maka **H<sub>0</sub> ditolak dan H<sub>2</sub> diterima**, artinya audit internal berpengaruh signifikan terhadap efektivitas kinerja penjualan. Hasil penelitian ini sesuai dengan Risna Juwita dan Jasman (2013). Audit internal yang dilakukan oleh PT B&K Baja Utama sudah baik.

Berdasarkan hasil tanggapan responden, pertimbangan dan antisipasi mengenai risiko-risiko yang timbul dan manajemen terlibat dalam menganalisis

risiko terhadap perkembangan perusahaan merupakan pernyataan yang paling sering di jawab sangat setuju dan setuju oleh karyawan. Pimpinan PT B&K Baja Utama ikut ambil bagian dalam memantau auditor dalam mengaudit internal PT B&K Baja Utama. Manajemen merasa internal audit sangat berperan penting dalam perusahaan dalam meningkatkan kinerja penjualan, internal auditor juga selalu melakukan pertimbangan dan cara-cara untuk mengantisipasi segala risiko-risiko yang kemungkinan dihadapi oleh PT B&K Baja Utama dalam waktu kedepannya. Seperti risiko atas perkembangan teknologi dan kebutuhan konsumsi masyarakat. Hal ini juga sejalan dengan hasil observasi, dimana pimpinan PT B&K Baja Utama cepat dalam melihat risiko yang ada seperti melihat

adanya risiko dalam aktivitas penjualan jasa konstruksi bangunan dan industri pintu besi. Pimpinan PT B&K Baja Utama juga melihat adanya kemungkinan pelanggaran yang terjadi dalam tanggung jawab karyawan. Pengaruh audit internal terhadap kinerja penjualan cukup tinggi, yakni 91,4%. Hal ini mengindikasikan bahwa apabila internal audit berjalan dengan baik, maka kinerja penjualan akan terus meningkat. Namun

faktanya adalah kinerja penjualan terus berfluktuasi dan menimbulkan keraguan para *stakeholder*. Artinya, internal audit masih belum bisa berperan dengan baik. Hal ini dikarenakan internal audit masih di rangkap oleh petugas lainnya sehingga belum fokus dalam melakukan pengendalian internal.

#### 4.3.3 Pengendalian Internal dan Audit Internal Berpengaruh Signifikan Terhadap Efektivitas Kinerja Penjualan

Hipotesis ketiga yang dilakukan adalah:

$H_0$  = Pengendalian internal dan audit internal tidak berpengaruh signifikan terhadap efektivitas kinerja penjualan

$H_3$  = Pengendalian internal dan audit internal berpengaruh signifikan terhadap efektivitas kinerja penjualan

Dari pengujian hasil output SPSS maka  **$H_0$  ditolak dan  $H_3$  diterima**, artinya komponen pengendalian internal berpengaruh signifikan terhadap kinerja penjualan secara simultan. Hasil penelitian ini sesuai dengan R.Ait Novatiani (20013), Triandi dan Jahja Diapari Siregar (2007), David H M Hasibuan dan Supardji (2012), Risna Juwita dan Jasman (2013). Komponen pengendalian internal dan Audit Internal berpengaruh sebesar 91,70% dan sisanya 8,3% adalah faktor-faktor lain yang memengaruhi kinerja penjualan. Hal ini dikarenakan komponen pengendalian internal dan audit internal sangat diperlukan dalam efektivitas kinerja penjualan. Penjualan jasa konstruksi bangunan dan industri pintu besi mencakup luar Pulau Jawa, oleh karena itu peranan pengendalian internal perlu dalam mengendalikan penjualan dan audit internal diperlukan agar pengendalian internal dapat terus berjalan dan resiko yang akan terjadi dalam

pencapaian efektivitas penjualan dapat di minimalisir

#### 5. Kesimpulan

Pengendalian internal berpengaruh signifikan terhadap kinerja penjualan. Kinerja penjualan dikendalikan oleh pengendalian internal. Pada pengendalian internal PT B&K Baja Utama, terdapat lima komponen pengendalian internal, kelima komponen tersebut adalah lingkungan pengendalian, penaksiran resiko, aktivitas pengendalian, informasi dan komunikasi, serta pemantuan. Kelima komponen tersebut sudah mulai dipahami oleh karyawan PT B&K Baja Utama. Manajemen memegang peranan penting dalam aktivitas pengendalian internal pada perusahaan PT B&K Baja Utama. Peraturan yang dibuat oleh manajemen, kesadaran manajemen dalam melihat risiko atau kecurangan pengendalian internal yang kemungkinan dapat terjadi, informasi dan komunikasi antar karyawan, serta pemantauan yang dilakukan bagian terkait seperti internal audit dan manajemen sudah berjalan dengan baik. Karyawan sudah memilih untuk menaati peraturan daripada terkena sanksi, sudah mulai memerhatikan peraturan hukum yang berlaku dalam pencatatan laporan keuangan serta pada

aktivitas penjualan jasa konstruksi dan pintu besi.

Audit internal berpengaruh signifikan terhadap kinerja penjualan. Pimpinan PT B&K Baja Utama merasa internal audit sangat berperan penting dalam perusahaan dalam meningkatkan kinerja penjualan, internal auditor juga selalu melakukan pertimbangan dan cara-cara untuk mengantisipasi segala risiko-risiko yang kemungkinan dihadapi oleh PT B&K Baja Utama dalam waktu kedepannya. Seperti risiko atas perkembangan teknologi dan kebutuhan konsumsi masyarakat, hal ini juga sejalan dengan hasil observasi, dimana pimpinan PT B&K Baja Utama cepat dalam melihat risiko yang ada seperti melihat adanya risiko dalam aktivitas penjualan jasa konstruksi bangunan dan industri pintu besi. Pimpinan PT B&K Baja Utama juga melihat adanya kemungkinan pelanggaran yang terjadi dalam tanggung jawab karyawan. Pengendalian internal dan audit internal berpengaruh secara simultan karena komponen pengendalian internal berpengaruh terhadap efektivitas penjualan .

## Saran

Saran-saran yang diberikan, yaitu Dokumen-dokumen terkait dalam aktivitas penjualan seperti data pintu besi yang dijual, penjualan, dan faktor-faktor penjualan dapat diberi tempat yang khusus agar dokumen-dokumen tersebut dengan mudah di temukan apabila sewaktu-waktu diperlukan; Perusahaan perlu membangun sistem pengendalian internal yang lebih cocok (*tailor made*) untuk perusahaan agar dapat membangun manajemen risiko sehingga target kinerja perusahaan terutama terkait dengan penjualan akan dapat dicapai sesuai dengan target yang telah direncanakan; Perusahaan harus memiliki divisi audit internal sendiri yang independen sehingga dapat melakukan pengawasan terhadap aktivitas penjualan secara lebih efektif dan efisien; Pimpinan PT B&K Baja Utama dapat menciptakan struktur organisasi yang baik, peraturan yang jelas, serta lebih sering memantau tugas audit internal yang memastikan bahwa pengendalian internal telah berjalan dengan baik; Fokus terhadap *reward and punishment* bagi karyawan yang melanggar dan tidak melanggar peraturan, serta bagi karyawan yang ikut serta dalam mencapai target penjualan.

## Daftar Pustaka

- Agoes, Soekrisno. 2011. *Auditing: Petunjuk Praktis Pemeriksaan Akuntan Oleh Akuntan Publik*. Jakarta: Salemba
- Arens, A., Elder, R., & Beasley, M. (2008). *Audit & Assurance Service Pendekatan Terintegritas Jilid 1 & 2*. Jakarta: Erlangga.
- Bayangkara, I. (2008). *Audit Manajemen: Prosedur dan Implementasi*. Jakarta: Salemba Empat.
- Boynton, W., Johnson, R., & Walter G. . (2003). *Modern Auditing edisi ketujuh jilid 1*. Jakarta: Erlangga.
- Bungin, B. (2005). *Metodologi Penelitian Kuantitatif*. Jakarta: Kencana Prenada.
- Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO), 2008. *Pengendalian Internal & Manajemen Risiko*. Jakarta: Yayasan Pendidikan Internal Audit (YPIA).

- Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO), 2013, *Internal Control – Integrated Framework* : Executive Summary, Durham, North Carolina, May 2013
- Ghozali, I. (2016). *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 23 (Update PLS Regresi)*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Guy, D. M. et al. Penerjemah : Paul A Rajoe., dkk. 2003. Edisi kelima. *Auditing* Jilid kedua. Jakarta : Erlangga.
- Hasibuan, D. H., & Supardji. (2012). Analisis Sistem Pengendalian Penjualan Dan Pengaruhnya Terhadap Efektivitas Penjualan. *Jurnal Ilmiah Ranggagading Volume 12 No.2* , 94-101.
- Henry, Simamora. (2013). *Pengantar Ilmu Akuntansi II*. Jakarta: Bumi Aksara
- Hiro, Tugiman. 2006. *Standar Profesional Audit Internal*. Yogyakarta: Kanisius.
- IAPI. (2013). *Standar Profesi Akuntan Publik*. Jakarta: Salemba Empat.
- Juwita, R., & Jasman. (2013). Pengaruh Pengendalian Intern Terhadap Kinerja Perusahaan (Studi Pada Perusahaan Asuransi Jiwa Di Wilayah Jakarta Selatan) . *Jurnal Akuntansi & Bisnis, Vol.1 No.1*, 39-51.
- Krismiaji. (2010). *Sistem Informasi Akuntansi edisi ketiga*. Yogyakarta: Unit Penerbit dan Percetakan Sekolah Tinggi Ilmu YKPN.
- Kuntadi, Cris (2016). *Sistem Kendali Kecurangan (SIKENCUR)*. Jakarta: Elex Media Komputindo.
- Mahadeen, B., Al-Dmour, R. H., Obeidat, B. Y., & Tarhini, A. (2016). Examining the Effect of the Organization's Internal Control System on Organizational Effectiveness: A Jordanian Empirical Study. *International Journal Of Business Administration*, 22-41.
- Mardiasmo. (2005). *Akuntansi Sektor Publik*. Yogyakarta: Andi.
- Mulyadi. (2008). *Sistem Akuntansi*. Jakarta: Penerbit Salemba Empat.
- Mulyani, P., & Suryawati, R. F. (2011). Analisis Peran Dan Fungsi Sistem Pengendalian Intern Pemerintah (SPIP/PP NO.60 Tahun 2008) Dalam Meminimalisasi Tingkat Salah Saji Pencatatan Akuntansi Keuangan Pemerintah Daerah. *Jurnal Universitas Trunojoyo Madura*.
- Novatiani, R. A. (2003). Korelasi Sistem Pengendalian Intern Penjualan Dengan Efektivitas Pencapaian Target Penjualan. *Jurnal Akuntansi & Manajemen Vol.2 No.1*, 41-47.
- Popa, I. G., & Pirvut, V. (2016). Evaluation of The Internal Management Control System - Major Objective in The Preparaton and Achievement of The Public Internal Audit. *International Conference Knowledge Based Organization Vol. XXII*, 220-226.
- Puspitadewi , P., & Irwandi, S. A. (2012). Hubungan Keadilan Organisasi dan Kecurangan Pegawai dengan Moderating Kualitas Pengendalian Internal . *The Indonesian Accounting Review* , 159-172.
- Rapina, & Christyanto, L. (2011). Peranan Sistem Pengendalian Internal Dalam Meningkatkan Efektivitas dan Efisiensi Kegiatan Operasional Pada Siklus Persediaan dan Pergudangan. *Akurat Jurnal Ilmiah Akuntansi Nomor 06 Tahun ke-2 September-Desember 2011*, 1-31.
- Romney, M. B. dan P. J. Steinbart., 2009, *Accounting Information Systems*, New Jersey: Pearson Education.
- Sawyer, Lawrence B. et al. 2003. Sawyer's Internal Auditing, *The Practice of*

- Modern Internal Auditing*. 5th Edition, Florida, The Institute of Internal Auditors.
- Sawyer's. 2005. *Audit Internal Sawyer*. Edisi kelima. Jakarta : Salemba Empat.
- Sugiyono. (2012). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sumirat, A., Sukresna, I., & Soegiono. (2015). Pengaruh Kemampuan Mmenjual Terhadap Kinerja Penjualan Di Outlet. *Jurnal Program studi magister*.
- Swastha, B. (2009). *Manajemen Penjualan Edisi 3*. Yogyakarta: BPPE-Yogyakarta.
- Triandi, & Siregar, J. D. (2007). Evaluasi Sistem Pengendalian Intern Penjualan Terhadap Peningkatan Efektivitas Penjualan Kamar Studi Kasus Pada Hotel Horison Bekasi. *Jurnal Ilmiah Ranggading Volume 7 No.2*, 130-137.
- Trisnawati, T. (2009). *Akuntansi Untuk Koperasi dan UKM*. Jakarta: Salemba Empat.
- Umar, Haryono. (2016). *Corruption The Devil*. Jakarta: Universitas Trisakti.