



© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

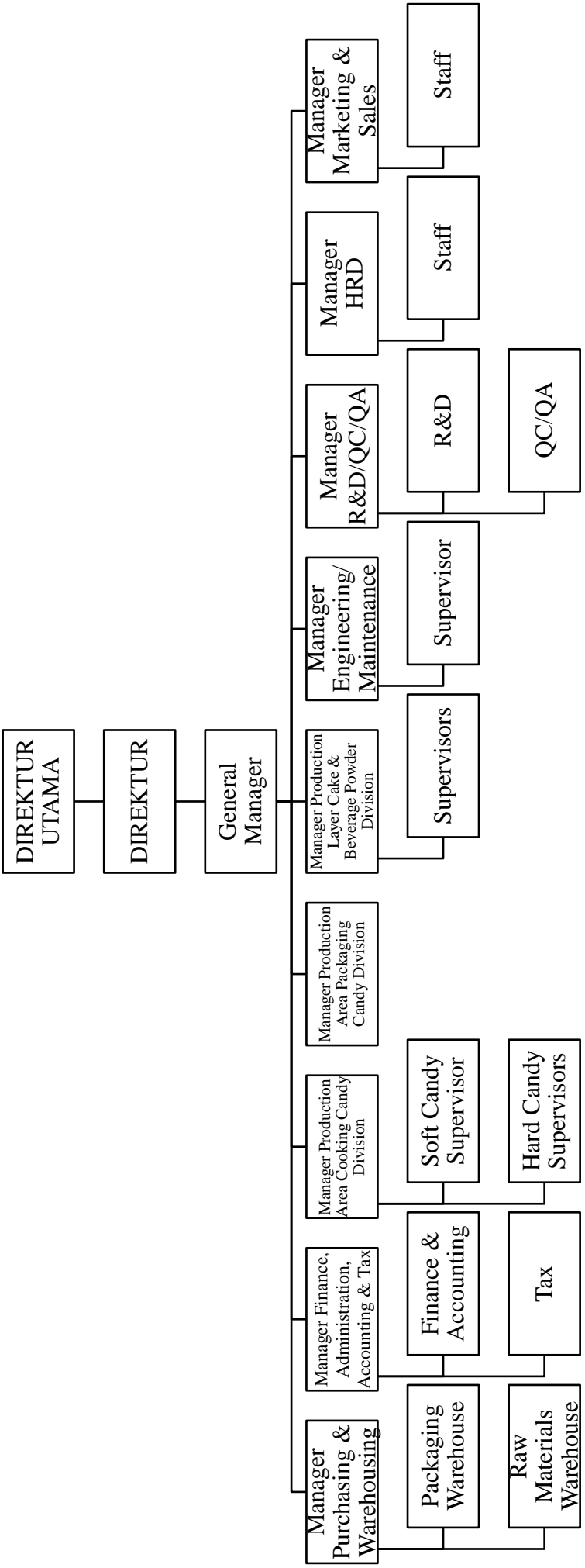




STRUKTUR ORGANISASI **PT Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie**

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya atau hasil penelitian, baik secara tertulis atau lisan, tanpa menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.





© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



PT. Internusa Food

Laporan Penjualan

Periode: Januari-Maret 2013

Penjualan

	Januari (Milyar Rupiah)	Februari (Milyar Rupiah)	Maret (Milyar Rupiah)
Target Sales	25	25	25
Realisasi Sales	25,2	23	27,5
Target Tahun 2012	20	20	20

Expenses

	Januari (Juta Rupiah)	Februari (Juta Rupiah)	Maret (Juta Rupiah)
Iklan TV	700	500	850
Pameran/Exhibition	100	-	150
Kaos Promosi	25	10	-
Sticker Promosi	5	5	10
Banner	3	5	-

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

2. Dilarang menggunakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



KUESIONER PENGENDALIAN INTERNAL PENJUALAN

No	PERTANYAAN	YA	TIDAK	KETERANGAN
1	Apakah bagian penjualan dipisahkan dengan: a. Bagian akuntansi? b. Bagian keuangan? c. Bagian penagihan?	✓ ✓ ✓		
2	Apakah perusahaan menggunakan daftar harga (<i>price list</i>)?	✓		
3	Apakah harga yang tercantum dalam faktur penjualan dibuat berdasarkan daftar harga?	✓		
4	Apakah setiap penjualan dilengkapi dengan dokumen penjualan yang lengkap?	✓		
5	Apakah order pembelian dari langganan harus disetujui oleh pejabat perusahaan yang berwenang mengenai harga, potongan harga, syarat kredit, dan syarat lainnya?	✓		
6	Apakah setiap pengiriman barang berdasarkan pada Surat Jalan?	✓		
7	Apakah Surat Jalan: a. Bernomor urut cetak (<i>prenumbered</i>)? b. Dicocokkan dengan barang yang dikirim? c. Penggunaannya dipertanggungjawabkan?	✓ ✓ ✓		
8	Apakah setiap Faktur Penjualan dibuat berdasarkan Surat Jalan?	✓		

© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



C Hak cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Apakah Faktur Penjualan bernomorurut tercetak dan penggunaannya dipertanggung jawabkan?	✓		
Apakah Faktur Penjualan yang batal tersimpan untuk pemeriksaan?	✓		
Apakah bagian gudang mencocokkan terlebih dahulu setiap barang yang dikeluarkan dengan dokumen pendukungnya?	✓		
Apakah perusahaan menggunakan formulir Order Penjualan? Jika Ya, maka: a. Apakah formulir tersebut bernomor urut tercetak? b. Apakah arsip Order Penjualan dipisahkan antara yang telah dipenuhi dengan yang belum?	✓ ✓		
Apakah pelanggan dikonfirmasi terlebih dahulu mengenai jumlah dan jenis barang yang dipesan sebelum barang dikirim?	✓		
Apakah diminta tanda terima barang kepada penerima dengan membubuhi cap perusahaan, tanda tangan, dan tanggal penerima barang pada dokumen pengiriman?	✓		
Apakah sering terjadi retur penjualan pada perusahaan?		✓	Control stock dgn distributor sehingga tdk terjadi overstock, monitor penjualan
Apakah pencatatan berkurangnya piutang karena retur penjualan didasarkan pada nomor memo kredit yang didukung dengan laporan penerimaan barang?	✓		

- Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
- Dilarang menggunakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

1	Apakah pencatatan penjualan <i>up to date</i> dan sesuai dengan bukti yang ada?	✓		
1	Apakah bagian akuntansi melakukan pencatatan penjualan secara harian?	✓		
1	Apakah bagian akuntansi melakukan pencatatan melalui Surat Jalan dan Faktur Penjualan yang telah diotorisasi?	✓		
2	Apakah jumlah kas yang diterima dari penjualan tunai disetor seluruhnya segera ke bank?	✓		Setiap hari
2	Apakah ada <i>review</i> atas kinerja karyawan, khususnya bagian penjualan?	✓		Weekly & monthly meeting

Jakarta, 12 Juli 2013



(Manager R&D/QC/QA)

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



KUESIONER KEGIATAN PROSEDUR PENJUALAN

NO.	PERTANYAAN	YA	TIDAK	KETERANGAN
1	Apakah ada verifikasi untuk menilai ketaatan karyawan dalam mengikuti prosedur penjualan yang ada?	✓		
2	Apakah bagian penjualan selalu melakukan negosiasi harga dan syarat pembelian dengan pelanggan terlebih dahulu sebelum mengirim surat perjanjian penjualan?	✓		
3	Apakah <i>Purchase Order</i> dibuat setelah terjadi kecocokan harga antar konsumen dan perusahaan?	✓		
4	Apakah harga dan potongan harga yang tercantum dalam <i>Purchase Order</i> sesuai dengan kebijakan perusahaan?	✓		
5	Apakah <i>Purchase Order</i> selalu di foto copy 1 lembar untuk dijadikan dokumentasi?		✓	PO dimonitor kepala & supervisor didalam komputer saja untuk dokumentasi
6	Apakah <i>Purchase Order</i> selalu diproses dan diinput ke dalam sistem untuk dibuatkan <i>Sales Order</i> ?		✓	Di perusahaan kami hanya menggunakan PO
7	Apakah <i>Sales Order</i> selalu dibuat dan diotorisasi oleh bagian penjualan?	✓		
8	Apakah bagian penjualan selalu memberikan <i>Sales Order</i> kepada bagian gudang sebagai tanda pesanan dapat segera diproses?	✓		
9	Apakah pengiriman barang diproses berdasarkan <i>Sales Order</i> yang diterima?	✓		
10	Apakah bagian penjualan selalu membuat dan mengirim <i>Sales Order</i> kepada pelanggan?		✓	Per-telepon verifikasi orderan lalu pencetakan faktur (invoice) saat barang dikirim

© Hak cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



©

11	Apakah <i>Sales Order</i> selalu diproses untuk dibuatkan invoice?	✓		
12	Apakah <i>Invoice</i> dibuat dan diotorisasi oleh bagian keuangan?	✓		
13	Apakah pengiriman barang kepada pelanggan diotorisasi oleh yang berwenang?	✓		
14	Apakah prosedur penjualan sudah efektif dan efisien?		✓	Akan lebih baik jika pembuat <i>SO</i> tak lagi manual, yakni dengan menggunakan program $\frac{1}{2}$ di laptop dengan gadget $\frac{1}{2}$ spt. iPad. Agar <i>SO</i> lebih cepat diproses & lebih akurat.

Jakarta, 12 Juli 2013

LIDYA HALIM

(Manager R&D/QC/QA)

Hak Cipta Ditindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Daftar Pertanyaan Wawancara PT X

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Apakah prosedur dan kebijakan pada bagian penjualan sudah dibuat secara tertulis, tercetak, dan dikomunikasikan kepada seluruh karyawan? *Ya, kebijakan dan prosedur penjualan selalu dikamukakan pada saat rapat tertutup.*
2. Apakah prosedur dan kebijakan pada bagian penjualan sudah cukup jelas dan dimengerti oleh karyawan? *Ya, walau terkadang ada kesalahan analisa dilapangan (Human Error).*
3. Apakah perusahaan pernah mendapatkan masalah mengenai prosedur dan kebijakan penjualan yang telah ditetapkan oleh perusahaan? *Prosedur & kebijakan yang diberikan dapat disalahgunakan oleh karyawan dikarenakan kita bekerja berdasarkan atas percaya terhadap karyawan → pernah menimbulkan masalah utk kami.*
4. Apakah selama menjalankan transaksi penjualan pada bulan Januari – Maret tahun 2013 selalu didukung dengan formulir-formulir yang lengkap? *Ya, untuk formulir kami sudah cukup lengkap.*
5. Apakah ada kelemahan pada aktivitas penjualan PT X pada Januari – Maret 2013? *Sumber daya manusia di perusahaan, dimana mereka bekerja tidak bertanggung jawab.*
6. Apakah perusahaan berencana akan mengubah prosedur penjualan beserta kebijakan-kebijakan yang terkait guna memperbaiki proses penjualan yang sudah ditetapkan sekarang? *Ya, ada strategi penjualan yang sedang digodot untuk meningkatkan penjualan di perusahaan.*
7. Apakah perusahaan memiliki target penjualan setiap bulannya dan bagaimana dengan penjualan bulan Januari – Maret 2013 apakah mencapai target? *Ya, kami selalu mencapai target disamping itu cost pun meningkat dikarenakan banyak pekerja baru untuk memaksimalkan penjualan.*
8. Apakah dokumen-dokumen penjualan PT X bernomor urut tercetak dan hanya diotorisasi oleh orang-orang tertentu saja? *Ya!*
9. Apakah di dalam setiap melakukan pemesanan barang, konsumen selalu mengajukan surat pesanan (*purchase order*) kepada perusahaan? *Ya.*
10. Apakah terjadi kerangkapan tugas dalam struktur organisasi? *Ya, kami dipicu untuk bekerja sanyak agar jika suatu saat terjadi rolling kami memahami tugasnya.*
11. Apakah dilakukan perputaran pekerjaan antar pegawai untuk mengurangi risiko terjadinya kecurangan? *Untuk beberapa posisi iya, tidak semua.*
12. Apakah kaitan biaya-biaya penjualan terhadap penjualan? Sudah efisienkah biaya tersebut? *Di Indonesia, dikarenakan infrastruktur yang sangat buruk, lalu kemacetan yang sangat parah. Biaya yang dikeluarkan tidak efisien. Biaya ↑ tidak memartikan omset meningkat. Tetapi diharapkan dengan penambahan tenaga omset akan meningkat juga. Ini pun dapat terlaksana jika semua berkontribusi.*

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



PT. INTERNUSA FOOD
Confectionery & Food Industry

Jl. Kamal Muara Raya No. 40, Penjaringan - Indonesia (14470)
Phone : +62-21 5551126, 5551130, 5551133, 5551237, 5551825, 5553091
Fax : +62-21 5551342, 5561937
Email : internusa@cbn.net.id
Website : http://www.internusa-food.co.id

SURAT KETERANGAN

Yang bertanda tangan di bawah ini, melalui surat ini menyatakan bahwa:

Nama: Arief Pratama
NIM: 38050150
Jurusan: Akuntansi (Pemeriksaan Akuntansi)
Instansi: KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS

telah melakukan penelitian untuk skripsi Audit Operasional Atas Penjualan pada PT X pada kurun waktu Juli 2013 dan perusahaan telah menerima hasil penelitian audit operasional tersebut.

Kami, PT X mengucapkan terima kasih atas penelitian dan saran-saran yang diberikan.

Demikian surat keterangan ini kami buat dan hanya dipergunakan untuk kepentingan pembuatan skripsi pada KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS.

Jakarta, 30 Juli 2013



(Manager R&D/QC/QA)

© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber.

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

2. Dilarang menggunakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



KARTU PROSES BIMBINGAN KARYA AKHIR

Nama Mahasiswa : ARIEF PRATAMA NIM : 38050150
 Konsentrasi : PEMERIKSAAN AKUNTANSI Topik : INTERNAL AUDIT
 Registrasi : Semester Genap / Genap*) Th. Akademik : 2012 / 2013
 Dosen Pembimbing I : Bu. RIZKA INDRI ARFIANTI S.E., AK., M.M., M.AK.
 Dosen Pembimbing II : _____
 Judul : AUDIT OPERASIONAL ATAS PENJUALAN PADA PT X

DOSEN PEMBIMBING I

No.	Tanggal	Pokok Bahasan	Paraf Mahasiswa	Paraf Pemb. I	Catatan
1	27 MARET 2013	BAB I	Rpr	<i>[Signature]</i>	
2	18 JUNI 2013	BAB II ; kuesioner	Rpr	<i>[Signature]</i>	
3	21 JUNI 2013	BAB III	Rpr	<i>[Signature]</i>	
4	27 JUNI 2013	BAB III ; REVISI KUESIONER	Rpr	<i>[Signature]</i>	
5	24 JULI 2013	PEMBAHASAN KUESIONER	Rpr	<i>[Signature]</i>	
6	2 SEPT 2013	BAB IV	Rpr	<i>[Signature]</i>	
7	6 SEPT 2013	PERBAIKAN BAB IV + BAB V	Rpr	<i>[Signature]</i>	
8	12 SEPT 2013	PERBAIKAN BAB V	Rpr	<i>[Signature]</i>	

DOSEN PEMBIMBING II

No.	Tanggal	Pokok Bahasan	Paraf Mahasiswa	Paraf Pemb. II	Catatan
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					

Catatan : *) Coret yang tidak perlu
 Bimbingan minimal 8 kali pertemuan untuk setiap dosen pembimbing I & pembimbing II jika ada, dengan mencantumkan tanda tangan pada setiap kali bimbingan sebagai bukti telah melakukan proses bimbingan.

1. Dilengkapi dengan pengantar dan penutup yang baik.
 2. Dilarang menggunakan bahasa yang tidak baku dan tidak ilmiah.
 3. Dilarang menggunakan bahasa yang tidak baku dan tidak ilmiah.
 4. Dilarang menggunakan bahasa yang tidak baku dan tidak ilmiah.
 5. Dilarang menggunakan bahasa yang tidak baku dan tidak ilmiah.
 6. Dilarang menggunakan bahasa yang tidak baku dan tidak ilmiah.
 7. Dilarang menggunakan bahasa yang tidak baku dan tidak ilmiah.
 8. Dilarang menggunakan bahasa yang tidak baku dan tidak ilmiah.
 9. Dilarang menggunakan bahasa yang tidak baku dan tidak ilmiah.
 10. Dilarang menggunakan bahasa yang tidak baku dan tidak ilmiah.

Hak cipta dimiliki oleh Kwik Kian Gie School of Business. Tidak diperbolehkan untuk disebarluaskan atau digunakan untuk tujuan komersial tanpa izin IBIKKG.