



INNOVATIVE: Journal Of Social Science Research

Volume 3 Nomor 5 Tahun 2023 Page 2475-2489

E-ISSN 2807-4238 and P-ISSN 2807-4246

Website: <https://j-innovative.org/index.php/Innovative>

## Peranan Audit Internal Dalam Menunjang Efektifitas Atas Penjualan Ekspor Pada PT. Utamacore Albasia

Nanang Ari Utomo<sup>1✉</sup>, Purwati<sup>2</sup>, Emaya Kurniawati<sup>3</sup>

Universitas Semarang

Email: [nanangariutomo@gmail.com](mailto:nanangariutomo@gmail.com)<sup>1✉</sup>

### Abstrak

Penjualan adalah salah satu fungsi pemasaran yang sangat penting dalam menentukan tujuan perusahaan yakni memperoleh laba untuk menjaga kelangsungan hidup perusahaan. Penjualan ini merupakan salah satu pendapatan, maka harus dilakukan internal audit yang memadai yang mana bertujuan untuk menunjang efektivitas penjualan tersebut dari hal – hal buruk yang mungkin terjadi. Tujuan Penelitian ini yaitu untuk menganalisis peran internal audit terhadap penjualan ekspor pada PT. Utamacore Albasia guna mendapatkan gambaran jelas mengenai peranan internal audit atas penjualan yang diterapkan. Penelitian ini merupakan jenis penelitian lapangan yang mengambil suatu objek penelitian pada PT. Utamacore Albasia dengan metode penelitian studi kasus, berupa kata – kata lisan atau tulisan tentang tingkah laku manusia yang dapat diamati. Metode pengumpulan dengan wawancara, observasi, dokumentasi, studi literature dan menggunakan validitas data atau studi dokumen. Penelitian ini menggunakan tehnik triangulasi , yakni dengan cara membandingkan hasil dari pengamatan, wawancara, dan analisis dokumen dengan teori yang ada.

Kata kunci : *Internal Audit, Penjualan ekspor, PT. Utamacore Albasia.*

## Abstract

Sales is one of the most important marketing functions in determining the company's goals, namely obtaining profits to maintain the company's survival. This sale is one of the revenues, so an adequate internal audit must be carried out which aims to support the effectiveness of the sale from bad things that might occur. The purpose of this study is to analyze the role of internal audit on export sales at PT. Utamacore Albasia in order to get a clear picture of the role of the internal audit on the applied sales. This research is a type of field research that takes a research object at PT. Utamacore Albasia with a case study research method, in the form of spoken or written words about human behavior that can be observed. Collection methods with interviews, observation, documentation, literature studies and using data validity or document studies. This study uses a triangulation technique, namely by comparing the results of observations, interviews, and document analysis with existing theories.

*Keywords: Internal Audit, Export Sales, PT. Utamacore Albasia*

## PENDAHULUAN

Pesatnya pertumbuhan ekonomi Indonesia secara langsung membawa dampak bagi perkembangan industri di segala bidang. Persaingan yang ketat antar perusahaan yang menyebabkan perusahaan perlu memiliki keunggulan sendiri yang kompetitif. Sektor industri manufaktur merupakan salah satu dari beberapa sektor yang memiliki persaingan ketat, dimana pada sektor industri manufaktur memiliki peran penting dalam menunjang kemajuan ekonomi suatu negara.

Industri manufaktur tidak terlepas dari sektor perdagangan. Hal ini berarti pendapatannya diperoleh dengan melakukan penjualan produk yang dihasilkan. Penjualan salah satu kegiatan penting perusahaan, dalam penjualan menghasilkan pendapatan yang digunakan untuk menutupi biaya – biaya yang dikeluarkan perusahaan. Oleh karena itu perlu adanya struktur pengendalian internal penjualang yang memadai agar penjualan dapat dipertanggung jawabkan dan bisa mencapai tujuan yang telah ditentukan.

Apabila terjadi penyimpangan maka manajemen harus cepat bertindak untuk mengarahkan kembali kepada tujuan yang telah ditetapkan. Agar dapat mencapai kembali tujuan yang diinginkan maka manajemen perlu untuk menyediakan data yang andal, mengamankan aktiva dan catatan, mendorong efisiensi operasional, dan mendorong ketaatan kepada kebijakan yang ditetapkan manajemen.

PT. Utamacore Albasia merupakan perusahaan manufaktur, dalam bidang perindustrian pengolahan kayu dan memproduksi plywood serta melakukan penjualan ekspor. Dimana pasar perusahaan ini yakni Singapura, Malaysia, Thailand, dan Korea. PT. Utamacore Albasia menyadari betapa pentingnya internal audit dalam pencapaian efektivitas dan efisiensi pada proses bisnis perusahaan, dimana pada saat ini perusahaan

memiliki internal audit yang minim.

Berikut tabel data penjualan ekspor di PT. Utamacore Albasia

Tabel 1. Data penjualan

NO	TAHUN	PENJUALAN	EKSPOR	PRESENTASE
1	2020	Rp. 109.769.003.227	Rp. 18.758.420.580	17,08 %
2	2021	Rp. 134.588.395.512	Rp. 27.917.679.102	20,74 %
3	2022	Rp. 101.717.410.740	Rp. 22.360.656.255	21,98 %

Sumber : Data diolah , 2023

Dari tabel data selama tahun 2020 sampai 2022 tersebut diatas menerangkan bahwa penjualan tertinggi pada tahun 2021 sebesar Rp. 134.588.395.512,00 dan terendah tahun 2020 sebesar Rp. 109.769.003.227,00. Adapun ekspor terbesar pada tahun 2022 senilai Rp. 22.360.656.255,00 dengan presentase 21,98 % dan terendah tahun 2020 senilai Rp. 18.758.420.580,00 dengan presentase 17,08 %.

Peningkatan volume penjualan ekspor di PT. Utamacore Albasia mengakibatkan perlunya pendelegasian wewenang dari pimpinan kepada bawahan untuk meyakinkan bahwa semua prosedur dan pengendalian dapat terlaksana sebagaimana mestinya. Untuk ini diperlukan pengendalian internal yang baik dalam mengelolapenjualan, maka pimpinan perusahaan akan memperoleh laporan yang bermanfaat untuk meningkatkan efektivitas perusahaan, juga membantu dalam kebijakan keputusan maupun pertanggungjawaban dalam memimpin perusahaan.

Auditing merupakan suatu pemeriksaan yang dilakukan secara kritis dan sistematis, oleh pihak yang independen, terhadap laporan keuangan perusahaan yang telah disusun oleh manajemen, serta catatan-catatan pembukuan dan bukti pendukung lainnya, dengan tujuan untuk dapat memberikan pendapat mengenai kewajaran laporan keuangan perusahaan tersebut. (Sukrisno Agoes (2018:4).

Audit internal adalah kegiatan yang menguji dan mengevaluasi aset yang ada. Tujuan audit internal adalah untuk membantu manajemen memenuhi tugas dan tanggung jawabnya secara efektif dan efisien. Untuk itulah Internal Audit membuat analisis, penilaian dan usulan. Audit Internal juga bertanggung jawab atas dukungan anti-fraud, menguji dan mengevaluasi kompetensi dan efektivitas kontrol penjualan sesuai dengan tingginya kerugian atau risiko dari berbagai fungsi perusahaan, untuk mengidentifikasi kelemahan yang dapat menghambat pencapaian tujuan itu sendiri. .

Dalam penelitian, penelitian terdahulu bermanfaat sebagai acuan atau tolok ukur bagi peneliti selanjutnya. Dengan mempelajari penelitian sebelumnya, peneliti selanjutnya akan

menemukan perbedaan dan persamaan antara penelitian yang dilakukan oleh peneliti sebelumnya dengan penelitian sebelumnya. Penelitian Andry pratama (2018) menyatakan bahwa peran audit internal dalam menunjang efektivitas pengendalian internal penjualan berjalan efektif. Penelitian kedua yaitu Nisrayani (2019) menyatakan system penjualan secara periodic berjalan cukup efektif dimana rata-rata hasil perhitungan dari pelaksanaan proses penjualan yang dilakukan mencapai 70%. Sedangkan penelitian maria (2018) system pengendalian internal pada Perusahaan yang ditelitinya sudah efektif dimana adanya pemisahan antara fungsi-fungsi yang terkait.

#### Kerangka Penelitian

Peneliti akan menganalisis peran audit internal pada pengendalian internal penjualan dengan membandingkan dan menganalisis unsur-unsur pengendalian penjualan yang terdapat pada PT. Utamacore Albasia. Adapun aktivitas yang menjadi observasi dalam penelitian ini adalah

1. Aktivitas penjualan dan sistem pencatatan penjualan.
2. Peran audit internal dalam efektivitas penjualan ekspor.

Setelah dianalisis kemudian akan diketahui apakah penjualan ekspor pada PT. Utamacore Albasia telah dilaksanakan secara efektif sesuai dengan prosedur penjualan yang telah ditetapkan oleh perusahaan, serta bagaimana peran audit internal dalam menunjang efektivitas penjualan ekspor yang dilakukan di PT. Utamacore Albasia sudah berjalan efektif atau belum.

#### METODE PENELITIAN

Jenis penelitian ini berupa penelitian lapangan dengan mengambil suatu objek penelitian yaitu di PT. Albasia Utamacore. Metode penelitian ini adalah penelitian deskriptif kualitatif metode studi kasus. Metode studi kasus adalah serangkaian kegiatan ilmiah yang dilakukan secara intensif, terinci dan mendalam tentang suatu program/peristiwa/aktivitas pada individu, kelompok, lembaga atau organisasi untuk memperoleh pemahaman tentang program/peristiwa/aktivitas tersebut.

Penelitian kualitatif jenis studi kasus memusatkan diri secara intensif pada satu obyek tertentu dengan mempelajarinya sebagai suatu kasus. Data studi kasus dapat diperoleh dari semua pihak yang bersangkutan, dengan kata lain dalam skripsi metode studi kasus ini data dikumpulkan dari berbagai sumber.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana pengendalian internal penjualan barang jadi pada PT. Utamacore Albasia. Peneliti akan menganalisis peran audit internal pada pengendalian internal penjualan dengan membandingkan dan menganalisis unsur-unsur pengendalian penjualan yang terdapat pada PT. Utamacore Albasia. Adapun aktivitas

yang menjadi observasi dalam penelitian ini adalah adalah

1. Aktivitas penjualan dan sistem pencatatan penjualan.
2. Peran audit internal dalam efektivitas penjualan ekspor.

Dari penelitian ini dapat diketahui apakah pengendalian internal penjualan barang pada PT. Utamacore Albasia sudah berjalan dengan efektif atau belum.

Partisipan dalam penelitian ini dipilih dengan pertimbangan bahwa partisipan adalah orang yang menguasai serta paham mengenai obyek penelitian yaitu pihak-pihak yang bersangkutan dengan sistem audit internal atas penjualan ekspor pada PT. Utamacore Albasia.

#### Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang akan dilakukan dalam penelitian ini adalah dengan teknik wawancara mendalam, teknik observasi langsung, dan teknik dokumentasi.

Selain itu, dilakukan pada pemeriksaan pada beberapa sumber data dengan cara yang sama yaitu dengan metode triangulasi. Misalnya data diperoleh dengan wawancara, lalu di cek dengan observasi, dokumentasi, atau kuesioner. Bila dengan tiga teknik pengujian kredibilitas data tersebut menghasilkan data yang berbeda-beda, maka peneliti melakukan diskusi lebih lanjut kepada sumber data yang bersangkutan atau yang lain untuk memastikan data mana yang dianggap benar. Atau mungkin semuanya benar, karena sudut pandang yang berbeda – beda.

#### Teknik Analisis Data

Analisa data yang digunakan adalah secara kualitatif, yaitu penggambaran dengan kata-kata atau kalimat yang dipisah-pisahkan menurut kategori untuk memperoleh kesimpulan. Proses analisis data meliputi kegiatan menelaah seluruh data yang tersedia dari berbagai sumber yang diperoleh.

Berikut merupakan tahapan teknik analisis data dalam penelitian ini :

##### 1. Pengumpulan Data

Untuk mendapatkan sejumlah data yang diperlukan, peneliti melakukan pengumpulan data melalui observasi dan wawancara kepada Manajer Pemasaran, Pengurus Dokumen Ekspor dan Pembukuan, serta Bagian Administrasi atau laporan keuangan PT Utamacore Albasia. Pengumpulan data juga dilakukan dengan dokumentasi. data yang diperoleh antara lain gambaran umum perusahaan dan job description, prosedur yang berhubungan dengan system akuntansi penjualan barang, dokumen, formmulir, dan catatan-catatan yang digunakan dan berkaitan dengan sistem akuntansi penjualan, serta serta proses pengendalian intern penjualan barang.

## 2. Reduksi Data

Reduksi data merupakan salah satu bentuk analisis yang menajamkan, menggolongkan, mengarahkan, membuang yang tidak perlu, dan mengorganisasi data sedemikian rupa sehingga kesimpulan akhir dapat diambil.

Tahap ini peneliti menggolongkan dan memfokuskan data yang telah diperoleh kedalam sistem informasi sistem akuntansi penjualan dan unsur – unsur pengendalian internal yang berkaitan dengan penjualan, yaitu lingkungan pengendalian, penaksiran resiko, informasi, dan komunikasi, aktivitas pengendalian serta pemantauan.

## 3. Penyajian Data

Penyajian data adalah kegiatan ketika sekumpulan informasi disusun, sehingga memberi kemungkinan akan adanya penarikan kesimpulan. Bentuk penyajian data kualitatif berupa teks naratif (bentuk catatan lapangan) menarik grafik, jaringan dan bagan.

## 4. Penarikan Kesimpulan

Berdasarkan penemuan yang diperoleh di lapangan dan setelah data tersebut dianalisis maka tahap berikutnya adalah penarikan kesimpulan. Kesimpulan diharapkan dapat menjawab rumusan masalah yang telah dirumuskan sejak awal.

Kesimpulan dibuat dari hasil penelitian apakah penjualan ekspor pada PT Utamacore Albasia telah dilaksanakan secara efektif sesuai dengan prosedur penjualan yang telah ditetapkan oleh perusahaan, serta bagaimana peran audit internal dalam menunjang efektivitas penjualan yang dilakukan di PT Utamacore Albasia tersebut.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Penelitian ini dilaksanakan selama 4 bulan , yaitu dari bulan April 2023 – Juni 2023, dengan metode pengumpulan data yaitu dengan teknik wawancara mendalam, teknik observasi langsung dan teknik dokumentasi.

Adapun Informan dalam penelitian ini terdiri dari tiga kelompok informan, pertama adalah informan yang merupakan staf pemasaran. Kedua adalah informan yang merupakan staf ekspor impor dan ketiga adalah informan yang merupakan staf administrasi penjualan di PT. Utamacore Albasia.

Peneliti melakukan wawancara mendalam (*in-depth Interview*) yang bertujuan untuk memperjelas dan memperkuat data yang diperoleh di lapangan. Keseluruhan informan tersebut dipilih dengan mencakup orang-orang yang diseleksi atas dasar kriteria-kriteria yang dibuat peneliti berdasarkan tujuan penelitian. Kriteria dari informan yang dipilih yaitu memiliki kriteria yang berdasarkan ketentuan yang telah peneliti tentukan untuk kemudian dipertimbangkan oleh peneliti, sesuai dengan keterkaitan mereka dengan penelitian ini.

Adapun nama dan jadwal wawancara informan kunci dan informan pendukung pada table dibawah ini :

Tabel 2. Profil Informan Kunci

No	Nama	Jabatan	Pendidikan	Masa Kerja
1.	Daniel Wulur	Pemasaran	SMA	7 tahun
2.	Fitriyani	Ekspor Impor	SMA	4 tahun
3	Arum Sari	Administrasi	S1	5 tahun

Sumber : Hasil Wawancara

Sistem Internal Audit atas Penjualan Ekspor PT. Utamacore Albasia

Sistem internal audit ini sangat penting dalam pelaksanaan kegiatan penjualan ekspor pada perusahaan, karena dengan adanya audit internal ini dibuat untuk mengatur tata cara pengendalian internal atas penjualan ekspor agar prosedur yang membantu memastikan bahwa arahan manajemen dilaksanakan. Internal audit tersebut membantu memastikan bahwa tindakan yang diperlukan untuk menanggulangi risiko dalam pencapaian tujuan entitas.

Pada PT. Utamacore Albasia pihak yang terkait dan berwenang dalam pengendalian atas penjualan ekspor yaitu manajer pemasaran, staff dokumen ekspor serta admin pembelian dan laporan keuangan. PT, Utamacore Albasia dalam melaksanakan sistem internal audit penjualan ekspor diikuti dengan mengevaluasi terhadap faktor – faktor yang menghambat internal audit atas penjualan ekspor sehingga pengendalian internal atas penjualan ekspor di PT. Utamacore Albasia dapat berjalan dengan efektif.

Hasil Pengujian Kualitas Data

Pengujian kualitas data disebut juga dengan uji kredibilitas data. Dalam penelitian ini uji kredibilitas data menggunakan triangulasi. Triangulasi dalam pengujian kredibilitas data ini diartikan sebagai pengecekan data dari berbagai sumber dengan berbagai cara dan waktu. Dalam penelitian ini menggunakan triangulasi sumber dan triangulasi teknik. Untuk memperoleh informasi tersebut dilakukan wawancara mendalam pada informan yang berkaitan dengan penelitian ini.

Uji Kredibilitas Data

Peneliti akan menganalisis peran audit internal pada untuk meningkatkan penjualan dengan membandingkan dan menganalisis unsur-unsur pengendalian internal yang terdapat pada PT. Utamacore Albasia. Berikut hasil wawancara dengan metode triangulasi sumber dan teknik pengumpulan data. Adapun aktivitas yang menjadi observasi dalam

penelitian ini adalah adalah

1. Aktivitas penjualan dan sistem pencatatan penjualan.
2. Peran audit internal dalam efektivitas penjualan ekspor.

Setelah dianalisis kemudian akan diketahui apakah penjualan ekspor pada PT. Utamacore Albasia telah dilaksanakan secara efektif sesuai dengan prosedur penjualan yang telah ditetapkan oleh perusahaan, serta bagaimana peran audit internal dalam menunjang efektivitas penjualan ekspor yang dilakukan di PT. UtamacoreAlbasia.

Aktivitas Penjualan dan sistem pencatatan penjualan pada PT. Utamacore Albasia

Bagian ini menjelaskan hasil wawancara yang beraitan dengan prosedur aktivitas penjualan yang diterapkan oleh perusahaan yang meliputi : bagian dari perusahaan yang bertanggungjawab terhadap aktivitas penjualan oleh perusahaan dan sistem pencatatan penjualan oleh perusahaan.

Tabel.3 Triangulasi Ringkasan pertanyaan dan jawaban Aktivitas Penjualan dan sistem pencatatan penjualan pada PT. Utamacore Albasia

No	Pertanyaan	Pemasaran	Ekspor Impor	Administrasi Penjualan	Kategori	Pola dan Konsep
1	Apakah bagian penjualan terpisah dari bagian keuangan dan bagian pemasaran	Ya, selama ini seperti itu	Berdasarkan struktur organisasi perusahaan menerapkan pemisahan pada masing-masing bagian tersebut	Ya .. pemisahan tersebut memang diperlukan untuk memperjelas tanggung jawab masing-masing bagian	Prinsip pemisahan tugas	Perusahaan telah membagi bagian organisasi dengan garis tanggung jawab yang jelas
2	Jenis penjualan apa saja yang	Kami melayani penjualan dalam	80% produk dijual di dalam negeri dan 20% nya diekspor	Penjualan local maupun ekspor	Sasaran penjualan produk	Ada perbedaan catatan akuntansi



	diterapkan perusahaan	negeri maupun ekspor				yang berbeda untuk penjualan lokal dan ekspor
3	Bagaimana batasan tanggung jawab bagian pemasaran, penjualan dan keuangan dalam proses penjualan	Bagian pemasaran hanya bertugas dan bertanggung jawab untuk mencari calon konsumen dengan memberikan penawaran harga sedangkan Bagian keuangan menyiapkan berkas pembayaran dan menerima bukti pembayaran dari konsumen	Kami` bagian keuangan bekerja `setelah akan terjadi peniriman barang yaitu dengan menyiapkan srat tagiham dan menerima bukti pembayaran konsumen dan mencatat semua transaksi penjualan	Bagian pemasaran bekerja hingga terjadi kesepatan dengan konsumen .... dilanjutkan dengan bagian penjualan dengan menyiapkan barang yang harus dikirim beserta surat tagihan dan bagian keuangan setelah	Prinsip pemisahan tugas	Perusahaan telah membagi bagian organisasi dengan garis tanggung jawab yang jelas pada angkaian proses perdagangan barang

				ada transaksi keuangan antara perusahaan dengan konsumen		
4	Bagaimana sistem kerahasiaan keuangan perusahaan dalam proses tersebut	Semua pencatatan keluar masuknya uang perusahaan dicatat dan menjadi tanggung jawab bagian keuangan	Bagian keuangan yang bertanggung jawab dan rahasia keuangan perusahaan	Jelas itu dipegang oleh bagian keuangan atau akuntansi		

Peran audit internal dalam menunjang efektivitas penjualan ekspor pada PT. Utamacore Albasia

Bagian ini menjelaskan hasil wawancara yang berkaitan dengan peran dari audit internal dalam efektifitas penjualan ekspor oleh perusahaan.

Tabel 4. Triangulasi Ringkasan pertanyaan dan jawaban Peran audit internal dalam menunjang efektivitas penjualan ekspor pada PT. Utamacore Albasia

No	Pertanyaan	Pemasaran	Kategori	Pola dan Konsep
1	Apakah audit internal mempunyai hubungan kekerabatan dengan staf bagian	Tidak	Independensi	Independensi audit internal

	penjualan dan keuangan			
2	Kepada siapa audit internal bertanggung jawab melaporkan hasil kerjanya	Direktur	Regulasi	Aturan dan regulasi
3	Apakah audit internal ada di dalam struktur organisasi	Ada		
4	Apakah audit internal menyiapkan laporan audit secara rutin	Tidak tahu	Tanggung jawab	Audit internal bertanggung jawab kepada direktur
5	Apa yang dilakukan audit internal untuk perbaikan perusahaan	Auditor internal telah bekerja dan berusaha keras untuk menjaga aset dan mengevaluasi potensi terjadinya kecurangan, dan kesalahan.	Tanggung jawab	Audit internal bertanggung jawab kepada direktur
6	Apakah audit internal memiliki hak mengakses data keuangan khususnya penjualan	Ya , bisa	Peralatan	Peralatan audit internal berupa informasi keuangan
7	Apakah audit internal melakukan pemeriksaan atas aktivitas pencatatan penjualan?	Ya, tentu	Tanggung jawab	Audit internal bertanggung untuk menyelidiki catatan keuangan perusahaan
8	Apakah audit internal dapat memberikan saran dan masukan mengenai tindakan	Ya ... untuk meningkat-kan volume penjualan	Tanggung jawab	Audit internal bertanggung jawab kepada CEO

	yang sebaiknya diambil oleh pihak manajemen penjualan?			
9	Apakah auditor internal memiliki hubungan yang baik dengan bagian lain	Saya rasa tidak ada masalah berarti dalam hubungan antar divisi di perusahaan ini	Kualifikasi Auditor Internal	Auditor Internal harus berkomunikasi dengan baik kepada divisi lain

### Pelaksanaan Penjualan Ekspor pada PT. Utamacore Albasia

Tahap ini peneliti menggunakan teknik analisis pengumpulan data melalui observasi dan wawancara kepada karyawan pelaksana di PT. Utamacore Albasia.. Pengumpulan data juga dilakukan dengan dokumentasi. data yang diperoleh antara lain gambaran umum perusahaan dan job description, prosedur yang berhubungan dengan kegiatan ekspor penjualan barang, dokumen, formulir, dan catatan-catatan yang digunakan dan berkaitan dengan sistem akuntansi penjualan, serta proses pengendalian intern penjualan barang kemudian dilakukan reduksi data untuk menggolongkan atau membuang yang tidak perlu dan mengorganisasi data sehingga bisa diambil kesimpulan. Setelah itu penyajian data berupa teks naratif yang menarik, grafik, dan bagan.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan peneliti kepada informan dan partisipan cukup bahwa aktivitas penjualan ekspor berjalan efektif berdasarkan prosedur penjualan yang telah ditetapkan antara lain adalah sebagai berikut :

- a. Perusahaan memiliki sumber pasokan yang jelas untuk barang siap ekspor. Dimana perusahaan memiliki bahan baku dengan kontrak supply bekerjasama dengan petani, pihak depo log, dan perhutani.
- b. Bekerja sama dengan pihak ketiga dalam memperlancar kegiatan penjualan ekspor. Perusahaan bekerja sama dengan forwarding untuk memperlancar pelayaran, salah satu perusahaannya Solid Ekspedisi.
- c. Perusahaan selalu menjalankan penjualan secara ekspor sesuai dengan peraturan pemerintahan yang berlaku. Hal tersebut bertujuan untuk melindungi perusahaan eksportir mengeluarkan izin ekspor terlebih barang ekspor plywood sangat rawan terhadap kebakaran.
- d. Perusahaan memiliki mitra kerja atau *Buyer* atau importir yang jelas di luar negeri. Perusahaan melakukan kerjasama pemasaran dengan importir serta menjaga

komunikasi dan hubungan yang baik dengan *buyer*, tujuannya yaitu agar perusahaan menerima orderan yang melimpah.

## Peran Audit Internal dalam Menunjang Efektivitas Penjualan Ekspor pada PT. Utamacore Albasia

Berdasarkan wawancara yang dilakukan, peran audit internal yang dilakukan dalam menunjang efektivitas kegiatan penjualan ekspor di PT. Utamacore Albasia cukup berperan dalam menunjang efektivitas kegiatan penjualan ekspor, dengan penerapannya antara lain :

- a. Audit internal PT. Utamacore Albasia merupakan bagian yang terpisah dengan kegiatan operasional PT. Utamacore Albasia. Yang mana audit internal PT. Utamacore Albasia hanya berfungsi untuk melakukan penilaian pengendalian, pembinaan, pelaksanaan dan pemeriksaan serta monitor secara berkelanjutan untuk mencapai efektivitas pengendalian internal PT. Utamacore Albasia.
- b. Audit internal di PT. Utamacore Albasia memiliki wewenang dan tanggung jawab yang jelas dalam struktur organisasi di PT. Utamacore Albasia.
- c. Audit internal PT. Utamacore Albasia secara struktural berada dibawah Direktur dan Dewan Komisaris. Sehingga pelaksanaan tugasnya akan mendapat dukungan penuh dari pimpinan yang cukup tinggi dalam perusahaan tersebut. Audit internal melakukan pemeriksaan ke seluruh bagian, kecuali Dewan Komisaris dan Direktur.
- d. Audit internal melakukan pemeriksaan atas aktivitas pencatatan penjualan. Untuk mengetahui tingkat kesesuaian antara catatan penjualan dengan jumlah fisik barang dagang yang dimiliki oleh PT. Utamacore Albasia dan untuk menghindari terjadinya kecurangan yang dilakukan pihak manajemen dengan tujuan keuntungan pribadi.
- e. Audit internal meningkatkan ketaatan kinerja manajemen dalam pelaksanaan kegiatan penjualan sesuai dengan prosedur yang ditetapkan oleh perusahaan. Yaitu dengan adanya aktivitas pengawasan atau pemantauan yang dilakukan audit internal pihak manajemen keuangan dan penjualan akan merasa diawasi sehingga tidak berani melakukan kecurangan dan penyelewengan yang dapat merugikan perusahaan dan manajemen juga dapat terus mengadakan perbaikan apabila dalam menjalankan tugasnya tersebut masih terdapat kekurangan.
- f. Audit internal memberikan saran dan masukan mengenai tindakan yang sebaiknya diambil oleh manajemen. Seperti proses pengangkutan plywood yang harus lebih diperhatikan, dan sistem penyimpanan bahan baku, barang dagang yang baik, seperti suhu ruang gudang penyimpanan harus lebih diperhatikan.

Keberhasilan suatu perusahaan dalam usaha mencapai tujuan ditentukan oleh kualitas sumber daya manusianya dalam menjalankan prosedur yang telah ditetapkan oleh perusahaan itu sendiri. Kegagalan suatu perusahaan dalam usaha mencapai tujuan juga bisa diakibatkan tidak menjalankan prosedur dengan semestinya. Sama halnya dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti yang telah dipaparkan diatas berdasarkan wawancara.

Dari hasil wawancara yang dilakukan peneliti, kegiatan penjualan yang dilakukan oleh PT. Utamacore Albasia sudah cukup efektif. Begitu pula efektifitas peran audit internal dapat meningkatkan penjualan ekspor.

## SIMPULAN

Berdasarkan analisis dan pembahasan yang dilakukan peneliti mengenai peran audit internal dalam menunjang efektivitas penjualan ekspor pada PT. Utamacore Albasia, dapat disimpulkan bahwa :

1. Kegiatan penjualan ekspor yang dilakukan oleh PT. Utamacore Albasia efektif berdasarkan prosedur penjualan yang telah ditetapkan oleh perusahaan.
2. Peran audit internal dalam menunjang efektivitas kegiatan penjualan ekspor di PT. Utamacore Albasia berjalan dengan baik sesuai dengan proses dan prosedur audit sebagai pengendalian internal perusahaan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Desiani, N. (2020). *Peran Audit Internal dan Kualitas Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan (Studi Kasus Pada PT. Astra International Tbk-Daihatsu Sunter)* (Doctoral dissertation, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia).
- Fahmi, M., & Syahputra, M. R. (2019). *Peranan Audit Internal Dalam Pencegahan (Fraud) Liabilities (Jurnal Pendidikan Akuntansi), 2(1), 24-36.*
- Mulyadi. (2017). *Auditing*. Jakarta: Salemba Empat.
- Gunawan, I. (2022). *Metode Penelitian Kualitatif: teori dan praktik*. Bumi Aksara.
- Nisrayani, N. (2019). *Peranan Audit Internal Dalam Menunjang Efektivitas Penjualan Pada PT. Perusahaan Perdagangan Indonesia (Persero) Cabang Medan* (Doctoral dissertation, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara).
- Sugiyanto, S., & Sumantri, I. I. (2019). *Peran Audit Internal Dan Sistem Pengendalian Internal Atas Pengajuan Kredit Tanpa Agunan Pada Perusahaan Perbankan Di Indonesia. Jurnal Akuntansi, 13(2), 196-224.*
- Tsani, R. R., Mauluddin, F. M., Tinambunan, R. C. H., & Maulani, S. F. (2022). *Analisis Kualitas*

- Produk Arang Briket Pada Kebutuhan Pasar Ekspor Di Timur Tengah Dan Eropa Pada Pt. Nudira Sumber Daya Indonesia. Eqien: Jurnal Ekonomi dan Bisnis, 11(03), 1214-1224.*
- Wulan, W., Ikhsan, K. N., & Rosdiana, N. (2017). *Pengaruh Audit Internal Terhadap Good Corporate Governance Pada Rumah Sakit. Media Informasi, 13(1), 1-5.*
- Wulandari, R., Anita, D. C., & Nugroho, H. S. (2020). *Strategi Membangun Branding Usaha Ekspor Briket Arang Tempurung Kelapa Pada UKM "Briqco". In Prosiding Seminar Nasional Program Pengabdian Masyarakat.*
- Zamzami, F., & Faiz, I. A. (2018). *Audit Internal: Konsep Dan Praktik. UGM PRESS.*