

ANALISIS PERAN AUDIT INTERNAL DALAM MENGATASI RESIKO PENJUALAN SECARA KREDIT PADA PT TOBA GENA UTAMA DI MEDAN

Wisnu Darwanto^{1*}, Debbi Chyntia Ovami^{2*}, Ova Novi Irama^{3*}

^{1*)}Akuntansi, Ekonomi, Universitas Muslim Nusantara Al-Washliyah Medan,
email : wisnu_jti@yahoo.com

Abstract

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis peran audit internal dalam mengatasi risiko penjualan secara kredit pada PT Toba Gena Utama di Medan. Jenis penelitian yang digunakan pada penelitian ini adalah penelitian deskriptif dengan menggunakan data kualitatif. Penentuan subjek pada penelitian ini dilakukan secara purposive. Dalam penelitian ini penulis akan mengumpulkan data pada PT Toba Gena Utama dan data penjualan kredit pendukung lainnya, baik berupa dokumen dan wawancara. Analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif kualitatif yaitu suatu metode analisis dimana data yang diperoleh dilakukan dengan mengumpulkan data, mengklasifikasikan, menganalisis serta menginterpretasikan data. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa proses penjualan pada PT Toba Gena Utama telah menerapkan prinsip 5C yaitu Character, Capacity, Capital, Collecteral, dan Condition. Pada prakteknya tidak semua transaksi penjualan secara kredit dilindungi oleh dokumen kontrak jual - beli dan jaminan pembayaran yang memadai secara hukum, sehingga beberapa transaksi penjualan mengalami masalah ketika terjadi piutang tak tertagih atau piutang yang tidak dibayar oleh Pelanggan pada saat jatuh tempo pembayaran. Dalam audit internal memiliki tiga sub yaitu, peranan audit internal, temuan audit internal, dan prosedur pemberian kredit. Hasil penelitian peranan audit internal dalam mengatasi risiko penjualan kredit pada perusahaan telah diteliti bahwa hasil uji presentase mendapatkan hasil 89,38% yakni termasuk dalam kategori audit internal sangat berperan dalam mengatasi risiko penjualan secara kredit. Pengendalian internal terhadap sistem dan prosedur pengeluaran barang harus dilakukan secara konsisten dengan memperhatikan batasan plafon piutang pelanggan yang telah disetujui/ditentukan oleh pihak Managemen PT Toba Gena Utama, dengan demikian risiko penjualan kredit yaitu terjadinya piutang tak tertagih dapat diminimalisasi.

Kata kunci : *audit internal, penjualan, risiko*

1. PENDAHULUAN

Siklus penjualan tidak terlepas dari bidang sektor perdagangan. Siklus penjualan merupakan salah satu kegiatan penting perusahaan karena dalam penjualan ini menghasilkan aliran pendapatan yang digunakan untuk menutupi biaya-biaya yang dikeluarkan perusahaan. Perlu adanya struktur pengendalian internal penjualan yang memadai agar hasil penjualan dapat dipertanggungjawabkan dan untuk mencapai tujuan yang telah ditentukan. Masalah ini sepenuhnya berada dalam tanggung jawab dan

kendali manajemen sehingga manajemen dituntut untuk hati-hati dalam menangani masalah penjualan ini. 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 aset dan catatan, mendorong efisiensi operasional, dan mendorong ketaatan kepada kebijakan yang ditetapkan manajemen.

Dalam siklus penjualan ada beberapa aktivitas perusahaan, penjualan tunai dan

penjualan kredit untuk mencapai tujuan utama perusahaan yaitu memperoleh laba yang optimal. Dari segi lain dalam aktivitas perusahaan, penjualan merupakan faktor penting dalam menentukan eksistensi dan kelangsungan hidup perusahaan, atau secara jelas dapat dikatakan bahwa akhir dari perputaran modal adalah penjualan yang mampu menghasilkan laba yang optimal, guna kelancaran jalannya perusahaan agar tetap beroperasi dimasa yang akan datang (Tandi, 2015).

Pada prakteknya dalam pelaksanaan aktivitas penjualan kredit tersebut perusahaan akan mengalami kendala seperti terjadinya keterlambatan pembayaran dan piutang tak tertagih. Piutang tak tertagih merupakan salah satu risiko dari penjualan kredit yang akan menghambat kelangsungan hidup perusahaan, maka dari itu perusahaan akan berupaya membatasi nilai piutang tak tertagih dengan menerapkan perangkat pengendalian. Pengendalian audit internal biasanya melibatkan penyelidikan atas kredibilitas pelanggan, dengan menggunakan referensi dan pemeriksaan atas latar belakang pelanggan. Dengan adanya pengendalian internal penjualan kredit ini diharapkan perusahaan dapat meminimalkan terjadinya piutang tak tertagih, karena piutang tak tertagih sangat mengganggu *cash-flow* perusahaan yang dapat menyebabkan kegiatan perusahaan terhenti bahkan mengakibatkan perusahaan bangkrut.

Demikian halnya dengan PT Toba Gena Utama yang salah satu kegiatan usahanya melakukan perdagangan aspal curah dengan sistem penjualan secara tunai dan penjualan secara kredit. Disamping untuk meningkatkan pendapatan perusahaan, penjualan barang secara kredit juga dapat membantu para pelanggan dengan skema pembayaran yang dapat diangsur dalam jangka waktu yang ditentukan. Berikut analisa umur piutang pada PT PT Toba Gena Utama, analisa umur piutang merupakan suatu bentuk laporan guna mengetahui posisi piutang dengan melakukan pengelompokan piutang pada periode tertentu, dengan pengelompokan tersebut manajemen perusahaan dapat mengetahui posisi piutang sehingga dapat mengambil kebijakan keuangan yang tepat.

Tabel Saldo Piutang dan Jatuh Tempo Piutang

No	Tahun	Saldo Piutang	Piutang Jatuh Tempo					Total
			61-90	91-180	181-270	271-365	365	
		39.290						
2019		2.351	2.572	3.291	37.480	930.000	847.931	59.717
		23.906	3.773	387.483			1.062	5.222
2018		22.792	1.653	228.890			1.484	3.367
2017		0.471	.400	9.075			.321	.396

Sumber : PT. Toba Gena Utama (2017,2018 dan 2019)

Berdasarkan Tabel 1 saldo piutang saldo piutang pada PT Toba Gena Utama mengalami peningkatan dari tahun 2017, 2018, dan 2019. Pada Tahun 2017 saldo piutang Rp 22.792.447.441, di tahun 2018 naik menjadi sebesar Rp23.906.303.821, dan di tahun 2019 mengalami kenaikan menjadi sebesar Rp 39.290.335.251. Sedangkan saldo piutang yang sudah jatuh tempo di PT Toba Gena Utama pada tahun 2017 sebesar Rp 3.367.503.396,- di tahun 2018 mengalami kenaikan menjadi sebesar Rp 5.222.848.821,- dan terus mengalami peningkatan di tahun 2019 menjadi sebesar Rp 7.959.717.131,-, hal ini mengindikasikan adanya keterlambatan pembayaran piutang atau piutang tak tertagih yang berdampak pada PT Toba Gena Utama yang merupakan risiko dari penjualan secara kredit.

Maka dari itu perusahaan akan berupaya membatasi nilai piutang tak tertagih dengan menerapkan perangkat pengendalian. Peranan audit internal sangat penting dalam perusahaan PT Toba Gena Utama, terutama dalam hal penjualan kredit. Internal audit dapat memeriksa dan mendeteksi kemungkinan dan risiko yang terjadi.

Pelaksanaan Audit Internal pada PT Toba Gena Utama dilakukan secara berkala yaitu 1 (satu) kali dalam setahun berupa Pemeriksaan Umum (General Audit) yang meliputi Pemeriksaan Ketaatan (Compliance Audit) dan Pemeriksaan Intern (Internal Audit). Adapun Siklus Audit yang telah berjalan saat ini adalah *Planning* yaitu membuat Program Audit dan Kertas Kerja Audit, mengumpulkan data-data pendukung audit dan Analisa data, *Auditing* yaitu membuat laporan hasil temuan audit dengan melampirkan bukti-bukti temuan, *Reporting* yaitu membuat laporan berupa rangkuman hasil audit untuk dilaporkan ke BOD (Board Of Directors), *Follow up* yaitu melakukan upaya tindak lanjut untuk perbaikan atas temuan audit, *Verification* melakukan verifikasi atas perbaikan yang dilakukan oleh PT Toba Gena Utama dengan mengisi kolom verifikasi pada laporan hasil audit disertai dengan bukti pendukung perbaikan, *Final Reporting* yaitu laporan akhir ke BOD atas hasil verifikasi perbaikan.

Banyaknya kasus kredit macet menimbulkan permasalahan pada pihak internal perusahaan tentang meningkatnya piutang yang sudah jatuh tempo. Untuk menghindari terjadinya penyimpangan tersebut, pihak internal perusahaan dalam hal ini audit internal perusahaan harus mengevaluasi dan menyusun kebijakan kredit yang komprehensif dan jelas dengan memperhitungkan berbagai macam faktor dan kriteria yang menentukan mutu kebijakan tersebut. Salah satu cara yang dapat membantuperusahaan dalam menilai efisiensi dan efektivitas prosedur pemberian kredit ini adalah dengan adanya pengendalian internal yang memadai.

Berdasarkan uraian di atas maka peneliti mengambil tema “Analisis Peranan Audit Internal Dalam Mengatasi Risiko Penjualan Secara Kredit Pada PT Toba Gena Utama”.

2. METODE

Jenis penelitian yang digunakan pada penelitian ini adalah penelitian deskriptif dengan menggunakan data kualitatif. Dalam kegiatan penelitian ini peneliti hanya memotret apa yang terjadi pada diri objek atau wilayah yang di teliti, kemudian memaparkan apa yang terjadi dalam bentuk laporan penelitian secara lugas, seperti apa adanya. Desain penelitian ini mengambil Analisis Peran Audit Internal Dalam Mengatasi Risiko Penjualan Secara Kredit Pada PT Toba Gena Utama di Medan.

Penentuan subjek pada penelitian ini dilakukan secara purposive. Dalam penelitian ini yang menjadi subjek penelitian adalah PT Toba Gena Utama. Dalam penelitian ini penulis akan mengumpulkan data pada PT Toba Gena Utama dan data penjualan kredit pendukung lainnya, baik berupa dokumen dan wawancara yang berkaitan dengan penelitian ini. Menurut Sugiono (2017) Adapun data yang akan dikumpulkan penulis ialah:

Data primer ialah data yang di dapat langsung dari sumbernya yaitu PT Toba Gena Utama yang dikumpulkan sendiri oleh peneliti untuk menjawab masalah dalam penelitian ini secara khusus.

Data sekunder ialah Data sekunder adalah data penelitian yang diperoleh melalui perantara, dalam penelitian ini sumber data sekunder ialah audit internal dan data penjualan kredit.

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Observasi, merupakan pengumpulan data dengan melakukan pengamatan dan peninjauan langsung terhadap lokasi dan objek penelitian sehubungan dengan permasalahan yang di teliti. Dalam penelitian ini yang di observasi adalah Buku “Standard Operating Procedure” atau SOP yang berkaitan langsung dengan Sistem dan Prosedur Penjualan Secara kredit dan Jaminan Pembayaran.
2. Dokumentasi, merupakan proses pencatatan peristiwa yang sudah berlaku. Penelitian ini mengumpulkan beberapa dokumen bukti mengenai pengendalian internal perusahaan dan tentang penjualan kredit yang ada diperusahaan PT Toba Gena Utama yaitu antara lain : Dokumen Kontrak Jual-Beli,

- Purchases Order (PO), Kwitansi Penjualan, Buku Penjualan, Jaminan Pembayaran, Bukti Pembayaran, Rekening Koran dan Laporan Piutang.
- Wawancara, yaitu teknik yang melakukan tanya jawab secara langsung dengan pihak-pihak yang berkaitan dengan judul yang diangkat. Dari teknik ini didapatkan data berupa penjelasan mengenai peran auditor internal yang digunakan oleh perusahaan.

Adapun analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif kualitatif yaitu suatu metode analisis dimana data yang diperoleh dilakukan dengan mengumpulkan data, mengklasifikasikan, menganalisis serta menginterpretasikan data yang berhubungan dengan masalah yang dihadapi.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

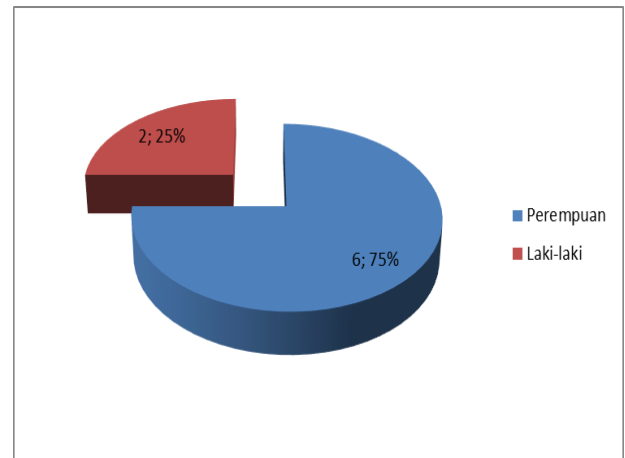
Responden dalam penelitian ini adalah karyawan yang ditugaskan oleh PT Jaya Trade Indonesia sebagai perusahaan Induk untuk melakukan audit internal di perusahaan Anak Usahanya yakni PT Toba Gena Utama. Berdasarkan hasil dari pengamatan dilapangan jumlah Audit Internal sebanyak 8 orang dan dijadikan sebagai sampel penelitian. Penjelasan karakteristik responden dapat dilihat pada Tabel berikut ini.

1. Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Karakteristik Audit Internal berdasarkan jenis kelamin pada PT Toba Gena Utama Medan dapat dilihat pada tabel dibawah ini.

Tabel Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

No	Jenis Kelamin	Jumlah	(%)
		(Orang)	
1	Laki-laki	2	25
2	Perempuan	6	75
	Total	8	100



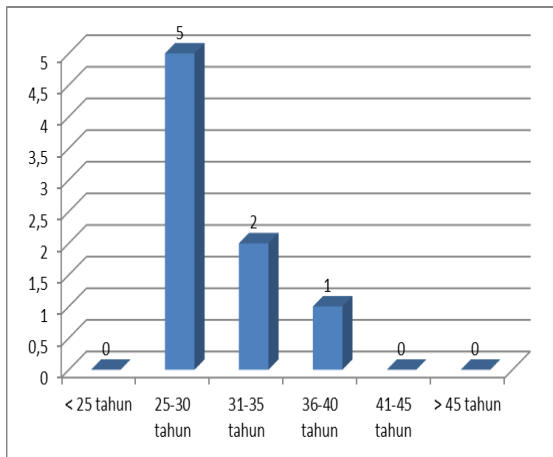
Gambar Responden Berdasarkan Jenis Kelamin
Sumber: Hasil Penelitian, 2022 (data diolah)

Berdasarkan Tabel dan Gambar menunjukan bahwa responden yang paling banyak berjenis kelamin perempuan dengan jumlah 6 orang (75%) sedangkan responden laki-laki sebanyak 2 orang (25%). Hal ini menunjukkan bahwa mayoritas Audit Internal di PT Toba Gena Utama berjenis kelamin perempuan yang banyak ditempatkan di posisi di lapangan yang membutuhkan kehati-hatian dan ketelitian yang baik, kemudian dapat bekerja dengan tim sesuai dengan kemampuan yang dimiliki dan berdasarkan tugas dan tanggung jawab yang diberikan oleh atasan.

2. Karakteristik Responden Berdasarkan Usia

Karakteristik responden berdasarkan usia Audit Internal pada PT Toba Gena Utama Medan dapat dilihat pada Tabel dan Gambar Tabel Karakteristik Responden Berdasarkan Usia

No	Usia (Tahun)	Jumlah (Orang)	(%)
1	< 25	0	0,0
2	25-30	5	62,5
3	31-35	2	25,0
4	36-40	1	12,5
5	41-45	0	0
6	> 45	0	0
	Total	8	100



Sumber: Hasil Penelitian, 2022 (data diolah)

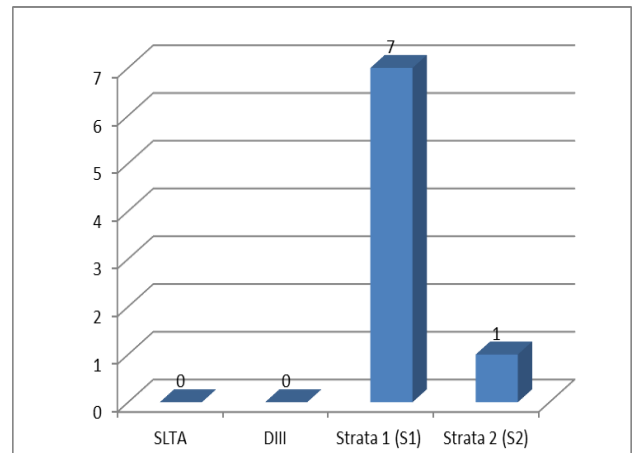
Pada Tabel dan Gambar menunjukkan karakteristik responden berdasarkan usia mayoritas Audit Internal berusia antara 25-30 tahun sebanyak 5 orang (62,5%), sedangkan berusia antara 31-35 tahun sebanyak 2 orang (25%), kemudian berusia antara 36-40 tahun sebanyak 1 orang (12,5%), sedangkan usia 41 tahun ke atas tidak ada. Berdasarkan usia mayoritas Audit Internal PT Toba Gena Utama berusia produktif sehingga kemampuan intelektual dalam bekerja maupun memimpin organisasi dapat di selesaikan dengan baik, demikian juga dalam melaksanakan tugas, mengambil kesimpulan yang berguna untuk kemajuan organisasi dan Audit Internal berpeluang memiliki kesempatan besar untuk berkarir dengan sesuai dengan jabatan yang dimiliki di PT Toba Gena Utama.

3. Karakteristik Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan

Karakteristik responden berdasarkan tingkat pendidikan Audit Internal pada PT Toba Gena Utama Medan dapat dilihat pada Tabel dan Gambar

Tabel Karakteristik Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan

No	Tingkat Pendidikan	Jumlah	(%)
		(Orang)	
1	SLTA	0	0,00
2	DIII	0	0,00
3	Strata 1 (S1)	7	87,5
4	Strata 2 (S2)	1	12,5
	Total	8	100



Gambar Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan

Sumber: Hasil Penelitian, 2022 (data diolah)

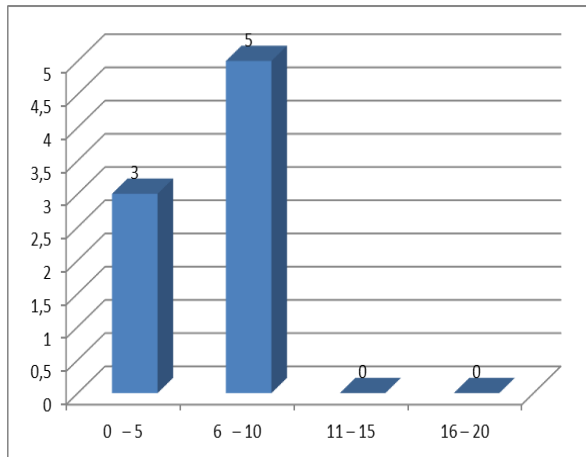
Pada Tabel dan Gambar menunjukkan karakteristik responden berdasarkan tingkat pendidikan mayoritas Audit Internal tamatan pendidikan S1 dengan jumlah 7 orang (87,5%). Banyaknya tingkat pendidikan S1 dibandingkan dengan tingkat pendidikan S2 sebanyak 1 orang (12,5%) maka sangat bermanfaat untuk menyesuaikan kemampuan dilapangan dalam menjalankan pekerjaan bagi Audit Internal pada PT Toba Gena Utama, oleh karena itu bagi Audit Internal yang pendidikannya lebih tinggi dapat memberikan masukan maupun kemampuan yang dimiliki untuk dapat bekerjasama dalam tim dalam menyelesaikan pekerjaan sesuai dengan target yang sudah ditentukan. Pendidikan yang semakin tinggi dapat memberikan manfaat kepada perusahaan untuk dapat bekerjasama dalam mencapai keinginan sesuai dengan misi dan visi perusahaan oleh karena itu Audit Internal berkesempatan untuk memperbaiki tingkat pendidikan yang lebih baik lagi yang sesuai dengan pekerjaan dan kebutuhan selama Audit Internal tersebut masih mampu menjalankan tugas yang diberikan oleh perusahaan.

4. Karakteristik Responden Berdasarkan Masa Kerja

Karakteristik responden berdasarkan masa kerja Audit Internal pada PT Toba Gena Utama Medan dapat dilihat pada Tabel dan Gambar

Tabel Karakteristik Responden Berdasarkan Masa Kerja

No	Masa Kerja (Tahun)	Jumlah (Orang)	(%)
1	0 - 5	3	37,5
2	6 - 10	5	62,5
3	11 - 15	0	0
4	16 - 20	0	0
	Jumlah	8	100



Gambar Responden Berdasarkan Masa Kerja
Sumber: Hasil Penelitian, 2022 (data diolah)

Pada Tabel dan Gambar karakteristik responden untuk Audit Internal mayoritas masa kerja 6-10 tahun sebanyak 5 orang (62,5%) , masa kerja 0-5 tahun sebanyak 3 orang (37,5%). Hal ini menunjukkan Audit Internal sudah memiliki pengalaman yang cukup dalam mengatasi permasalahan yang ada dilapangan dan menganalisis pekerjaan yang berhubungan dengan tugas pokok organisasi dan mendukung kebijakan-kebijakan organisasi sesuai dengan kemampuan serta mempunyai kesempatan berkembang dengan mencapai karir yang lebih baik lagi.

Pelaksanaan audit internal atas penjualan kredit didasarkan pada program audit dapat mencerminkan pengendalian internal yang dilakukan terhadap bagian penjualan khususnya bagian divisi penjualan kredit. Berdasarkan pelaksanaan audit tersebut, maka dapat dilihat sampai sejauh mana audit internal yang dilakukan dapat berperan dalam mengatasi risiko penjualan secara kredit, hal tersebut meliputi :

1. Compliance

Tim Audit internal melakukan penilaian ketaatan para karyawan bagian divisi yang terkait dalam penjualan kredit terhadap prosedur yang telah ditetapkan oleh perusahaan,

apakah telah dilaksanakan dengan benar. Contohnya antara lain:

- Memeriksa kebenaran dan pengisian permohonan kredit, apakah data-data yang di isi sudah benar dan persyaratannya sudah lengkap.
- Memeriksa penandatanganan dokumen apakah telah ditanda tangani oleh bagian pemberi kredit dan konsumen yang melakukan kredit.
- Memeriksa bukti pembayaran yang diserahkan kepada konsumen apakah telah sesuai dengan nominal uang disetorkan berdasarkan kwitansi yang sudah tercetak
- Menilai apakah prosedur penjualan kredit telah mendapat persetujuan dari pihak yang berwenang yakni General Manager sebagai penanggung jawab PT Toba Gena Utama.

2. Verifikasi

Dalam hal verifikasi, Audit Internal melakukan audit terhadap kebenaran dokumen-dokumen, catatan, dan laporan pemberian kredit, contohnya antara lain:

- Memeriksa apakah seluruh dokumen dan catatan pengkreditan barang telah dicatat dengan benar oleh petugas yang menangani kredit. Adapun dokumen yang diperiksa seperti, surat perjanjian kredit, permohonan kredit, survey report, dan bukti pembayaran yang digunakan.
- Memeriksa ketepatan dan kebenaran perhitungan dan penjumlahan serta perkalian dari harga nominal barang.
- Meneliti penentuan harga dari transaksi penjualan kredit yang dilakukan dengan memeriksa penentuan tarif kredit yang telah ditetapkan oleh perusahaan.

Pada prakteknya penjualan kredit yang dilakukan PT Toba Gena Utama tidak semua dilindungi oleh kontrak jual-beli dan jaminan pembayaran, sehingga apabila terjadi suatu masalah yang terjadi antara pihak Pelanggan dan pihak Perusahaan seperti keterlambatan pembayaran yang sangat mengganggu *cash flow* perusahaan, PT Toba Gena Utama memberikan peringatan secara lisan, apabila secara lisan tidak terselesaikan maka PT Toba Gena Utama akan mengeluarkan surat secara resmi untuk memberikan peringatan atau melayangkan surat somasi kepada Pelanggan serta mengambil jaminan-jaminan dari pihak pelanggan untuk melunasi hutang-hutang pelanggan yang telah

melewati jatuh tempo waktu yang telah ditentukan.

3. Evaluasi

Tim audit internal mengawasi apakah penjualan kredit yang dilaksanakan telah benar dan sesuai dengan sistem, prosedur, dan kebijakan yang telah ditentukan oleh perusahaan. Apabila terdapat penyimpangan maka audit internal harus segera melaporkan kepada pihak perusahaan. Selain itu, audit internal juga memberikan saran dan rekomendasi untuk memperbaiki penyimpangan-penyimpangan yang terjadi.

Hasil persentase penyebaran kuesioner atas Peran Audit Internal sebagai alat dalam mengatasi risiko penjualan secara kredit adalah sebesar 89,38% yang dikelompokkan pada koefisien korelasi sebesar 76% - 100% yaitu Audit Internal Sangat Berperan Dalam Mengatasi Risiko Penjualan secara kredit. Berdasarkan dari hasil penelitian yang diperoleh maka penelitian ini sejalan dengan penelitian terdahulu sebagai berikut:

Hasil penelitian terdahulu yang sejalan dengan penelitian ini yaitu :

Situmorang (2015) menunjukkan Audit Internal harus mempunyai kedudukan yang independen terhadap bagian-bagian yang diperiksanya, terutama dalam pemeriksaan penjualan kredit, dan berperan aktif di perusahaan terutama dalam mengatasi risiko penjualan kredit dengan melakukan pemeriksaan dan proses monitoring secara terperinci. Audit Internal di perusahaan tidak hanya berperan sebagai pengawas dengan melakukan pemeriksaan, tetapi Audit Internal juga berperan sebagai konsultan.

Eviyanti (2013) yaitu Audit Internal pada PT Thamrin Brothers sudah mempunyai kedudukan yang independen terhadap bagian-bagian yang diperiksanya, terutama dalam pemeriksaan penjualan kredit, dan berperan aktif di perusahaan terutama dalam mengatasi risiko penjualan kredit dengan melakukan pemeriksaan dan proses monitoring secara terperinci.

Hasil penelitian terdahulu yang berbeda dengan penelitian ini adalah yaitu :

Penelitian dari Tandi (2015), berdasarkan penelitian yang telah dilakukan melalui analisis koefisien korelasi didapat hasil yakni 68% yang dapat disimpulkan bahwa peranan Audit Internal dalam mengatasi risiko penjualan kredit pada PT Station Sumber Makmur Jaya di Samarinda cukup berperan dalam mengatasi risiko penjualan secara kredit. Hasil penelitian ini berbeda dengan hasil penelitian pada PT Toba Gena Utama sebesar

89,38% bahwa Audit Internal Sangat Berperan Dalam Mengatasi Risiko Penjualan secara kredit.

4. KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan dari hasil penelitian yang telah diuraikan dan dijelaskan pada bab sebelumnya maka kesimpulan penelitian ini sebagai berikut:

- a. Hasil penelitian peranan Audit Internal dalam mengatasi risiko penjualan kredit pada PT Toba Gena Utama telah diteliti bahwa hasil uji presentase mendapatkan hasil 89,38% yakni termasuk dalam kategori sangat berperan dalam mengatasi risiko penjualan kredit. artinya bahwa peranan audit dinyatakan sudah baik dan memadai.
- b. Proses penjualan secara kredit pada PT Toba Gena Utama sudah dijalankan dalam prinsip 5C yaitu Character, Capacity, Capital, Collecteral, dan Condition. Pada Prakteknya tidak semua penjualan secara kredit dilindungi oleh kontrak jual-beli dan jaminan pembayaran yang memadai secara hukum, sehingga beberapa transaksi penjualan berpotensi mengalami masalah bila Pelanggan tidak sanggup untuk melunasi hutangnya atau piutang tak tertagih.
- c. Ruang lingkup pemeriksaan dalam rangka mengatasi risiko penjualan secara kredit oleh Audit Internal di PT Toba Gena Utama sudah berjalan dengan baik, yaitu meliputi sistem dan prosedur pemberian kredit, verifikasi dokumen yang berkaitan dengan transaksi penjualan secara kredit, jaminan pembayaran, menganalisa dan mengevaluasi batas plafon piutang per pelanggan, memberikan saran dan masukan untuk perbaikan sistem dan prosedur dalam rangka mengurangi risiko penjualan secara kredit dan memberikan rekomendasi perbaikan Sistem Operasional Prosedur (SOP) kepada Direktur sebagai atasan langsung.

Adapun saran-saran yang dapat disampaikan atas penelitian ini adalah sebagai berikut :

- a. Peranan Audit Internal di PT Toba Gena Utama perlu ditingkatkan dalam

proses pengawasan/pengontrolan baik dalam metode/manajemennya dalam proses penjualan secara kredit. Hal ini dapat dilakukan dengan cara memotivasi para Audit Internal agar dapat bekerja sesuai dengan Tugas dan Tanggung Jawabnya sesuai fungsi masing-masing yang sudah diterapkan selama ini oleh PT Toba Gena Utama.

- b. Audit Internal dapat menyempurnakan Sistem Operasional Prosedure (SOP) pengeluaran barang yang secara otomatis akan terkunci (tidak dapat mengeluarkan barang) jika piutang Pelanggan sudah melebihi batas plafon piutang yang sudah disetujui oleh pihak manajemen PT Toba Gena Utama. Sistem pengeluaran barang akan secara otomatis terbuka jika Pelanggan telah mengangsur atau melunasi hutangnya. Dengan demikian diharapkan perusahaan dapat mengurangi risiko piutang tak tertagih.
- c. Audit Internal untuk segera mengambil langkah-langkah perbaikan dan penyempurnaan atas sistem dan prosedur penjualan secara kredit dalam rangka untuk mengatasi dan mengurangi risiko piutang tak tertagih pada PT Toba Gena Utama.
- d. Frekuensi pelaksanaan audit oleh Audit Internal dapat dilakukan minimal 2 kali dalam setahun agar penerapan sistem dan prosedur penjualan secara kredit dapat berjalan efektif dan efisien.

DAFTAR PUSTAKA

Alfian, Nurul. 2019. Peran Audit Internal Dalam Upaya Preventif Fraud (Study Kasus Perusahaan Perbankan Yang Terdaftar Di BEI)

Agoes, Sukrisno. 2012. Petunjuk Praktis Pemeriksaan Akuntan oleh Akuntan Publik, Jakarta: Salemba Empat

Ambarsari, Dessy 2015. Peranan Audit Internal Dalam Meningkatkan Pengendalian Piutang Lain-Lain Pada PT Pupuk Kalimantan Timur. Jurnal Ilmiah Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis. Vol.3, No. 2.

Andrayanti, Iin. 2019. Internal Control Analysis towards the Accounts Receivable Accounting System at STIAMI Institute.

Ilomata International Journal of Tax & Accounting. Vol. 1 No. 1 October 2019page:1-11.

Eviyanti, Khairani, Siti, dan Kharlina, Rika. 2013. Peranan Audit Internal Dalam Mengatasi Risiko Penjualan Secara Kredit Pada PT. Thamrin Brothers Palembang. STIE MDP.

Hery. 2016. Auding dan Asurans. Jakarta; Grasindo.

Lidyana, Hana, Widodo, dan Dharmawan, Doni. 2016. Peranan Audit Internal Dan Manajemen Risiko Terhadap Efektivitas Pengelolaan Kredit Pada PT Home Credit Indonesia. Jurnal Akuntansi dan Bisnis. Vol.3, No.3.

Nisrayani. 2019. Peranan Audit Internal Dalam Menunjang Efektifitas Penjualan Pada PT Perusahaan Perdagangan Indonesia (Persero) Cabang Medan. Skripsi. Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.

Prasatya, Esther Yovita. 2016. Evaluasi Pengendalian Internal Pada Sistem Penjualan Kredit. Skripsi. Universitas Sanata Dharma. Yogyakarta.

Purwanti, Yuli. 2016. Analisis Kinerja Auditor Internal Dalam Penyelesaian Kredit Bermasalah Pada BPR Shinta Putra Pengasih Kulon Progo. Skripsi. Program Studi Akuntansi. Universitas Negeri Yogyakarta.

Ramadhani, Rizky. 2016. Peran Audit Internal Dalam Meningkatkan Efektivitas Pengendalian Kredit Investasi Pada PT. Bank Bukopin Tbk. Cabang Parepare. Universitas Hasanuddin.

Situmorang, Christina Verawaty. 2015. Peranan Audit Internal Dalam Mengatasi Risiko Penjualan Kredit. Jurnal Ilmiah Research Sains Vol. 1, No. 3.

Suharsimi, Arikunto. 2012. Prosedur Penelitian, Jakarta

Tandi, Adri Masari. 2015. Peranan Audit Internal Dalam Mengatasi Risiko Penjualan Kredit Pada PT. Station Sumber Makmur Jaya Di Samarinda. eJournal Ilmu Administrasi Bisnis. Vol.3, No.2.

Sugiyono. 2017. Metode Penelitian

Kuantitatif, Kualitatif da R&D. Bandung:
Alfabeta.

Sodikin, Slamet Sugiri dan Riyono, Bogat
Agus. 2014. Pengantar Akuntansi 1.
Yogyakarta: UPP STIM YKPN.

Tunggal, Amin Widjaja. 2016. Dasar-Dasar
Audit. Jakara; Harvarindo.

