

PENGARUH PENGENDALIAN INTERNAL DAN AUDIT INTERNAL TERHADAP KINERJA PENJUALAN PT RAMAYANA LESTARI SENTOSA Tbk.

Nuria Anggraeni¹, Sigit Prihanto Utomo²,
Universitas PGRI Adi Buana Surabaya^{1,2}
nuria.anggraeni49@yahoo.com

ABSTRAK

Lingkungan bisnis menuntut untuk menciptakan kinerja perusahaan yang baik. Sistem dibutuhkan perusahaan untuk mendeteksi setiap masalah yang ada. Kontrol internal perlu diperhatikan dalam sistem penjualan PT Ramayana Lestari Sentosa Tbk untuk mencapai tujuan perusahaan. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh pengendalian internal dan audit internal terhadap kinerja penjualan PT Ramayana Lestari Sentosa Tbk. Penelitian ini merupakan jenis penelitian kuantitatif. Dalam penelitian ini populasinya adalah PT Ramayana Lestari Sentosa Tbk. Sampel yang dipilih dengan menggunakan probability sampling dengan kriteria jenis kelamin, usia, dan pendidikan terakhir yang diambil secara random atau acak. Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan 2 variabel indikator berpengaruh signifikan terhadap kinerja penjualan. Komponen pengendalian internal dan audit internal berpengaruh terhadap kinerja penjualan dikarenakan dapat menunjang efektivitas kinerja penjualan.

Kata Kunci : Pengendalian Intrnal, Audit Intrnal, Kinerja Penjualan

ABSTRACT

The business environment demands to create good company performance. The system is needed by the company to detect every problem. Internal control needs to be considered in the sales system of PT Ramayana Lestari Sentosa Tbk to achieve company goals. This study aims to determine the effect of internal control and internal audit on the sales performance of PT Ramayana Lestari Sentosa Tbk. This research is a type of quantitative research. The population in this study is PT Ramayana Lestari Sentosa Tbk. The sample was selected using probability sampling with the criteria for sex, age, and last education taken randomly or randomly. Based on the results of the study showed 2 indicator variables significantly influence sales performance. The internal control and internal audit components influence sales performance because they can support the effectiveness of sales performance.

Keywords: Internal Control, Internal Audit, Sales Performance

PENDAHULUAN

Untuk mengelola aktifitas bisnis secara terkendali, memberikan informasi yang akurat, menghasilkan evektivitas dan efisiensi manajemen diperlukan internal audit dan pengendalian internal, serta dipatuhinya peraturan perusahaan dan pemerintah. Perusahaan yang sehat akan menghasilkan kinerja yang baik yang dapat dilihat dari sisi efisiensi, efektivitas, dan ekonomis. Seluruh anggota manajemen perusahaan melakukan kegiatan pengendalian internal untuk menghasilkan kebenaran mengenai laporan keuangan, proses operasi, penjagaan aset, ketaatan kepada kebijakan dan peraturan yang telah ditetapkan oleh perusahaan.

Efisiensi dan evektivitas perusahaan akan terwujud dengan adanya yang internal audit dikendalikan dengan baik serta melihat aktivitas bisnis perusahaan sebagai bahan evaluasi pengendalian internal. Apabila personel-personel dalam perusahaan melkukan pemantauan kerja dengan baik maka pengendalian internal akan terwujud, hal tersebut dapat mendorong pencapaian target yang telah ditetapkan. Capaian target utama merupakn bagian dari kinerja penjualan. Untuk mencapai profit yang ditentukan salah satu upaya penting yaitu dengan meningkatkan nilai penjualan dan volume. Salah satu indikator perusahaan untuk menjadi tolak ukur keberhasilan yaitu dapat dilihat dari penjualan yang mencapai target dan meningkatnya laba. Apabila penjualan diperusahaan optimal maka dapat dikatakan efektif, hal itu direalisasikan dengan penjualan perusahaan yang optimal. Dengan membandingkn target penjualan dengan relaisasi penjualan, perusahaan dapat mengukur evektivitas kinerja penjualan. Perusahaan akan mendapatkan laba yang optimal apabila penjualan memenuhi target atau bahkan melebihi target yang telah ditentukan perusahaan.

PT Ramayana Lestari Sentosa Tbk adalah perusahaan yang dalam bidang ritel. Kegiata utama dari perusahaan tersebut yaitu dalam hal ritel Toserba atau toko serba ada yang menjual berbagai kebutuhan yang dimulai dari pakaian, makanan, hingga peralatan-peralatan rumah tangga. Pengendalian internal dan audit internal sangat penting bagi PT Ramayana Lestari Sentosa Tbk dalam pencapaian efisiensi dan evektivitas pada bisnis perusahaan. Pencapaian efeisiensi dan evektivitas tersebut meliputi penjualan barang dagangan PT Ramayana Lestari Sentosa Tbk. Pengendalian internal yang minim dimiliki oleh perusahaan tersebut. Ada beberapa sebab yang mengganggu pengendalian internal pada kinerja penjualan barang perusahaan seperti penaksiran risiko, lingkungan pengendalian, akifitas pengendalaian, serta informasi dan komunikasi.

Rumusan Masalah

Apakah ada pengaruh pengendalian internal terhadap kinerja penjualan PT Ramayana Lestari Sentosa Tbk ?

Apakan ada pengaruh audit internal terhadap kinerja penjualan PT Ramayan Lestari Sentosa Tbk ?

Apakah ada pengaruh pengendalian internal dan audit internal terhadap kinerja penjualan PT Ramayana Lestari Sentosa Tbk ?

Tujuan Penelitian

Tujuannya adalah untuk melakukan analisis dan menguji pengaruh pengendalian internal terhadap kinerja penjualan PT Ramaya Lestari Sentosa Tbk.

Tujuannya adalah untuk melakukan analisis dan menguji pengaruh audit internal terhadap kinerja penjualan PT Ramayana Lestari Sentosa Tbk.

Tujuannya adalah untuk melakukan analisis dan menguji apakah pengendalian internal dan audit internal mempengaruhi kinerja penjualan PT Ramayana Lestari Sentosa Tbk.

TELAAH PUSTAKA

Penelitian Terdahulu

Ratu dan Haryono (2018) dengan judul Pengaruh audit internal dan pengendalian internal terhadap kinerja penjualan perusahaan pada PT Baja Utama, Lailatul Maharani, Septiana Pradita, dan Maria Siti (2015) dengan judul Pengaruh pengendalian Internal terhadap kinerja karyawan pada divisi playanan medis di Rumah Sakit Jember Klinik, Wiwit Irawati (2014) dengan judul Pngaruh audit intrnal terhadap efktivitas pengendalian intrnal penjualan pada PT Hero Supermarket Tbk.

Pengendalian Internal

Kegiatan manajemen perusahaan untuk memeriksa keakuratan mengenai laporan keuangan, penjangaan aset, serta ketaatan mengenai kebijakan dan peraturan yang telah ditetapkan oleh perusahaan.

Audit Internal

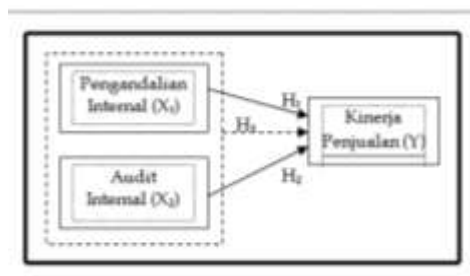
Kegiatan untuk melakukan evaluasi dengan bukti-bukti atau informasi untuk melakukan penilaian dan memberikan laporan tingkat kesesuaian berdasarkan kriteria yang telah ditetapkan oleh pihak yang manajemen perusahaan.

Kinerja Penjualan

Kinerja penjualan adalah perolehan prestasi oleh tenaga penjualan untuk mewujudkan tujuan organisasi sesuai dengan target yang ditentukan oleh perusahaan.

KERANGKA KONSEPTUAL

Kerangka konseptual dijelaskan seperti gambar berikut :



HIPOTESIS

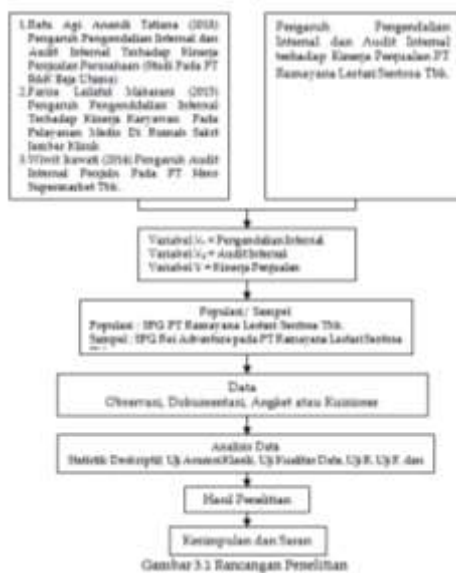
H₁= Pengendalian internal berpengaruh terhadap kinerja penjualan PT Ramayana Lestari Sentosa Tbk.

H₂= Audit Internal berpengaruh terhadap kinerja penjualan PT Ramayana Lestari Sentosa Tbk.

H₃= Pengendalian internal dan audit internal berpengaruh terhadap kinerja penjualan PT Ramayana Lestari Sentosa Tbk.

RANCANGAN PENELITIAN

Rancangan observasi terskema seperti berikut :



METODE PENELITIAN

Mekanisme dari penelitian mengaplikasikan metode kuantitatif dengan melakukan analisis regresi linier berganda. Populasinya adalah PT Ramayana Lestari Sentosa Tbk. Sedangkan untuk sampelnya yaitu menggunakan bagian penjualan dari perusahaan tersebut. Pada penelitian ini sampel yang digunakan yaitu probability sampling dengan kriteria jenis kelamin, usia, dan pendidikan terakhir yang diambil secara random atau acak

menerima sumber data primer yakni dari hasil jawaban responden. Analisis data dilakukan dengan cara statistik deskriptif.

HASIL PENELITIAN

Uji Asumsi Klasik

Tabel 1. Hasil Uji Asumsi Klasik

Uji Asumsi	Hasil	Kriteria	Keterangan
Uji Normalitas	0,200	>0,05	Normal
Uji Multikolinearitas			
Pengendalian Internal	1,236	VIF<10	Bebas Multikolinearitas
Audit Internal	1,236	VIF<10	Bebas Multikolinearitas
Uji Autokorelasi	0,200	>0,05	Tidak terjadi Autokorelasi
Uji Heteroskedastisitas			
Pengendalian Internal	0,389	>0,05	Tidak terjadi Heteroskedastisitas
Audit Internal	0,544	>0,05	Tidak terjadi Heteroskedastisitas

Sumber : Data Diolah SPSS 23.0

A. Uji Normalitas

Berdasarkan tabel didapat nilai residual sebesar 0,200 > 0,05. Jadi data diatas dapat disimpulkan berdistribusi normal (0,200 > 0,05).

B. Uji Multikolinearitas

Pada tabel diatas menunjukkan nilai VIP dari pengendalian internal sebesar 1,236 sedangkan nilai VIP dari audit internal sebesar 1,236. Jadi dapat disimpulkan data diatas bebas multikolinearitas karena nilai pada tabel diatas kurang dari 10.

C. Uji Autokorelasi

Pada tabel diatas hasil run test menunjukkan hasil nilai 0,200. Jadi dapat disimpulkan data tersebut tidak terjadi gejala autokorelasi karena 0,200 > 0,05.

D. Uji Heteroskedastisitas

Data dari tabel diatas menunjukkan hasil nilai lebih besar dari α atau 0,05. Dapat ditarik simpulan bahwa data diatas tidak terjadi gejala heteroskedastisitas.

Analisis Regresi Linier Berganda

Tabel 2. Hasil Analisis Regresi Linier Berganda

Model	B	Std. Error
(constant)	17,463	2,175
Pengendalian Internal	0,217	0,109
Audit Internal	0,122	0,133

Sumber : Data diolah SPSS 23.0

Dari tabel diatas didapatkan hasil koefisien konstanta pada kinerja penjualan (Y) menunjukkan nilai sebesar 17,463. Hal ini menunjukkan jika nilai variabel pengendalian internal dan audit internal ada kenaikan 1 maka nilai kinerja penjualan akan mengalami kenaikan sebesar 17,463 begitupun sebaliknya. Berdasarkan dari hasil nilai perhitungan diatas dapat dilihat hasil persamaan sebagai berikut :

$$Y = 17,463 + 0,217 X_1 + 0,122 X_2$$

Uji Koefisien Determinasi (R square)

Tabel 3. Hasil Uji Koefisien Determinasi

Model	R	Rsquare
1	0,780	0,781

Sumber : Data Diolah SPSS 23.0

Dapat dilihat dari tabel diatas menurut tabel 3. Dari output SPSS "Model Summary" ditunjukkan dengan nilai *Adjusted R-square* sebesar 0,781 atau 78,1% . variabel bebas mempunyai konsekuensi sangat besar untuk variabel terikat karena nilainya positif.

Uji Hipotesis (t)

Tabel 4. Hasil Uji Hipotesis 1

	B	T	Sig.	Keterangan
Constant	19,077			
Pengendalian Internal	0,165	1,690	0,010	H1 Diterima

Sumber : Data Diolah SPSS 23.0

Pada tabel 4. Tingkat signifikan X_1 sebesar $0,010 < 0,05$ jadi kesimpulannya ada dampak yang relevan terhadap Y.

Tabel 5. Hasil Uji Hipotesis 2

	B	T	Sig.	Keterangan
Constant	6,16			
Audit Internal	0,024	0,228	0,045	H1 Diterima

Sumber : Data Diolah SPSS 23.0

Pada tabel 5. Tingkat signifikan X_2 sebesar $0,045 < 0,05$ jadi kesimpulannya ada dampak relevan terhadap Y.

Uji Fit (F)

Tabel 6. Hasil Uji F

Model	Sig
1	0,001

Sumber : Data Diolah SPSS 23.0

0,001. Jadi disimpulkan bahwa H_0 dan H_1 signifikan terhadap Y.

hasil uji f memperoleh nilai signifikansi sebesar $0,001 < 0,05$ dan H_0 diterima karena nilai signifikansi $0,001 < 0,05$.

PEMBUKTIAN HIPOTESIS

H1= Pada pengujian hipotesis pengendalian internal memperoleh nilai t sebesar -1,650 dengan tingkat signifikansi sebesar $0,010 < 0,05$ sehingga dapat H₁ diterima, X₁ berpengaruh signifikan terhadap Y.

H2= Pada pengujian hipotesis audit internal memperoleh nilai t sebesar 0,228 dengan nilai signifikansi sebesar $0,045 < 0,05$ sehingga dapat diartikan H₂ diterima, X₂ berpengaruh signifikan terhadap Y.

H3= Hasil pengujian F memperoleh nilai signifikansi sebesar $0,001 < 0,05$ dapat diartikan H₃ diterima, X₁ dan X₂ berpengaruh signifikan terhadap Y.

PEMBAHASAN

Pada pengujian hipotesis dihasilkan kinerja penjualan dipengaruhi oleh pengendalian internal. Suasana kerja yang baik dapat diciptakan melalui lingkungan pengendalian yang baik akan menciptakan tempat kerja kondusif sehingga dapat memotivasi meningkatnya kinerja penjualan karyawan. Memahami lingkungan pengendalian yang ada di perusahaan sangat diperlukan bagi karyawan untuk memastikan kinerja penjualan karyawan mencapai tujuan perusahaan. Pengendalian internal dapat mempengaruhi efektifitas pengendalian pada perusahaan karena komponen dari pengendalian internal berpengaruh terhadap kesadaran dari masing-masing karyawan dalam berorganisasi, sehingga menambah motivasi dan semangat kerja bagi setiap karyawan. Seperti penelitian oleh Tatiana dan Umar (2018) serta Farisa, Septiana, dan Siti (2015) yang menyatakan X₁ berpengaruh signifikan terhadap Y.

Hasil pengujian hipotesis dihasilkan audit internal berpengaruh terhadap kinerja penjualan. Audit internal dapat membantu seluruh atasan perusahaan dalam mengamankan kegiatan penjualan perusahaan. Manajemen dan pimpinan perusahaan dibantu oleh audit internal dalam melaksanakan tugas dan wewenang melalui pengawasan mengenai laporan dan pemberian saran tentang laporan perusahaan. Sejalan dengan penelitian oleh Wiwit Irawati (2014) X₂ berpengaruh signifikan terhadap Y.

Pada analisis uji simultan diperoleh hasil variabel kinerja penjualan dipengaruhi oleh kedua variabel bebas X₁ dan X₂. Hal tersebut disebabkan kedua variabel bebas tersebut sangat diperlukan dalam menunjang operasional kinerja penjualan. Kedua variabel bebas tersebut dapat memberikan perlindungan kepada aset perusahaan dari pencurian, kecurangan dan penyalahgunaan dalam operasional perusahaan. Sama dengan penelitian oleh Ratu dan Haryono (2018) yang menyatakan X₁ dan X₂ berpengaruh signifikan terhadap Y.

Variabel pengendalian internal dan audit internal mempengaruhi kinerja penjualan sebesar 78,1%. Hasil ini menunjukkan bahwa manajemen perlu pertimbangan perusahaan mengenai kedua variabel bebas tersebut dalam setiap pengambilan keputusan dalam operasional perusahaan sangat diperlukan. Sehingga tidak menimbulkan kesalahan yang fatal bagi perusahaan.

SIMPULAN

Melalui uji t, hasil dari pengujian H_1 memiliki angka substansi $0,010 > 0,05$ maka kesimpulannya ada akibat yang signifikan untuk pengendalian internal kepada kinerja penjualan.

Melalui uji t, hasil dari pengujian H_2 didapatkan angka substansi $0,045 > 0,05$ maka kesimpulannya ada akibat yang signifikan untuk audit internal kepada kinerja penjualan.

Ketika menggunakan uji F, hasil pengujian H_3 memiliki nilai signifikan $0,001 > 0,05$ maka kesimpulannya ada akibat yang signifikan di pengendalian internal dan audit internal pada kinerja penjualan.

IMPLIKASI

Dari hasil penelitian yang sebelumnya telah dilakukan dihasilkan penulisan implikasi, maka yang perlu disampaikan hendaknya seluruh tingkatan manajemen perlu mempertimbangkan pengendalian internal dan audit internal dalam setiap pengambilan keputusan perusahaan, karena variabel tersebut cukup mewakili dalam pengambilan keputusan. Hal tersebut dimaksudkan agar manajemen tidak salah dalam pengambilan keputusan yang dapat berakibat fatal.

KETERBATASAN PENELITIAN

Keterbatasan yang dialami penulis dalam penelitian ini yaitu mengalami keterbatasan dalam memperoleh data, dikarenakan penulis tidak terlibat langsung dalam lingkungan perusahaan.

DAFTAR RUJUKAN

- Ratu Agi Anandi, Haryono Umar 2018. Pengaruh Pengendalian Internal dan Audit Internal Terhadap Kinerja Penjualan Perusahaan Studi Kasus Pada PT B&K Baja Utama. Perbanas Institute.
- Farisa Laiatul Maharani, Septarina Prita DS, Siti Maria W 2015. Pengaruh Pengendalian Internal Terhadap Kinerja Karyawan Pada Divisi Pelayanan Medis Di Rumah Sakit Jember Klinik. Fakultas Ekonomi Universitas Jember.
- Wiwit Irawati 2014. Pengaruh Audit Internal Terhadap Efektivitas pengendalian Internal Penjualan Pada PT Hero Supermarket Tbk. Universitas Pamulang.