

**PENERAPAN AUDIT INTERNAL UNTUK MENINGKATKAN
EFEKTIVITAS DAN EFISIENSI PADA SIKLUS PENJUALAN
UD “X” DI SIDOARJO**

Nama : Felicia Harianto
Jurusan/Program Studi : Akuntansi
Pembimbing : Dr. Gregorius Rudy Antonio, S.E., M.Sc., Ak.,
CPA., QIA.

ABSTRAK

Skripsi ini membahas penilaian risiko, efektivitas, dan efisiensi pengendalian internal yang telah diterapkan oleh distributor bahan kebutuhan pokok, UD “X” di Sidoarjo pada siklus penjualannya. Peneliti menggunakan pendekatan audit internal agar sumber daya yang dimiliki badan usaha dapat difokuskan pada area-area berisiko tinggi. Peneliti menemukan kelemahan yang signifikan pada penagihan, perolehan pelanggan baru, pengecekan kualitas produk, pengangkutan produk, perhitungan total tagihan, dan penyimpanan dokumen.

Untuk meminimalisir dampak dan frekuensi terjadinya risiko, serta meningkatkan efektivitas dan efisiensi siklus penjualan, peneliti merekomendasikan UD “X” untuk lebih berhati-hati dalam memberikan kebijakan kredit kepada pelanggan, menetapkan target perolehan pelanggan baru dan standar penilaian kinerja untuk *salesman*, menetapkan standar kualitas untuk setiap produk yang dijual dan memperketat proses pengecekan kualitas, meningkatkan kualitas manajemen sediaan, dan menerapkan sistem yang terkomputerisasi.

Kata kunci: audit internal, penjualan, pengendalian internal, risiko, efektivitas, efisiensi

**IMPLEMENTATION OF INTERNAL AUDIT TO INCREASE SALES
CYCLE EFFECTIVENESS AND EFFICIENCY IN UD “X”
IN SIDOARJO**

Name : Felicia Harianto
Discipline/Study Program : Accounting
Contributor : Dr. Gregorius Rudy Antonio, S.E., M.Sc., Ak.,
CPA., QIA.

ABSTRACT

The focus of this study is to discuss the risk assessment, effectiveness, and efficiency of internal control that have been implemented by the distributor of staple goods, UD “X” in Sidoarjo in its sales cycle. Researcher uses an internal audit approach so that the resources owned by the business entity can be focused on high-risk areas. Researcher finds significant weaknesses in billing, acquiring new customers, checking product quality, transporting products, calculating the total bill, and documenting.

To minimize the impact and the frequency of risk, as well as to increase effectiveness and efficiency of the sales cycle, researcher recommends UD “X” to provide credit policies cautiously, set a target for new customers acquisition and performance appraisal standard for salesman, set quality standards for every product and improve the quality control, improve the inventory management quality, and implement the computerized system.

Keywords: internal audit, sales, internal control, risk, effectiveness, efficiency