

## **RISK – BASED AUDIT ATAS PENJUALAN (Studi Kasus Pada PT. UNITED MOTORS CENTRE)**

**Intan Asri Kumalasari**

*intanasrik28@gmail.com*

**Sapari**

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STIESIA) Surabaya

### **ABSTRACT**

*Sales are one of the existing factors which can generate profit in business; when the sale of goods is high, it will gain more profit obtains and the risk that might occur will be high as well. The establishment of audit on sales is expected to find out the information which free from fraud, so that it will increase efficiency and effectiveness of the sales of the company and the objective of the company can be achieved. This research is meant to develop the risk based audit method on sales at PT. United Motors Centre. With the risk based audit, when the risk is high and the attention that has to be given is getting great in order to ensure that the risk adequacy on a company can be managed in accord with the risk limit that has been determined by the company. This research is field study method and the technique applies observation, interview, and inspection. The result of this research shows that source of the risk is in the weak bond of a system and procedures (process, human resources, or internal control), environment and ways of working not conducive moreover some policies of the company are consider to be loose in dealing with the problems, and it has the potency to influence the security of the firm assets, statement reliability, and information that is related to financial, and functional efficiency and effectiveness in using the company resources.*

**Keywords:** *Risk-based Audit, Sales, Risk Sources, Risk Potency.*

### **ABSTRAK**

Penjualan merupakan salah satu faktor yang ada agar dapat menghasilkan keuntungan dalam berbisnis, semakin tinggi barang yang dijual maka semakin banyak pula keuntungan yang dapat diperoleh dan semakin luas risiko yang dapat terjadi. Dengan diadakannya audit atas penjualan, diharapkan dapat mengetahui informasi yang bebas dari kecurangan, sehingga meningkatkan efisiensi dan efektivitas penjualan perusahaan serta tercapainya tujuan perusahaan. Penelitian ini bertujuan untuk mengembangkan metode Audit Berbasis Risiko atas penjualan pada PT. United Motors Centre. Dengan audit berbasis risiko, maka semakin besar risiko semakin besar perhatian yang harus diberikan sehingga dapat meyakinkan bahwa kecukupan risiko pada sebuah perusahaan dikelola sesuai dengan batasan risiko yang ditetapkan perusahaan. Metode dalam penelitian ini adalah studi lapangan adapun teknik yang digunakan adalah observasi (pengamatan), wawancara (*interview*) dan inspeksi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sumber risiko terletak pada adanya ikatan yang lemah dari sebuah sistem dan prosedur (proses, sumber daya manusia, atau pengendalian internal), lingkungan dan cara kerja yang tidak kondusif di samping beberapa kebijakan perusahaan yang dinilai terlalu longgar dalam menghadapi permasalahan yang muncul sangat berpotensi untuk mempengaruhi keamanan aset perusahaan, keandalan laporan dan informasi yang terkait dengan keuangan, serta efisiensi dan efektifitas fungsional dalam hal pemakaian sumber daya perusahaan.

**Kata kunci:** audit berbasis risiko, penjualan, sumber risiko, potensi risiko

## PENDAHULUAN

Seiring dengan perkembangan dunia bisnis saat ini, para pelaku bisnis dituntut untuk mengikuti perkembangannya dengan meningkatkan kualitas layanan dan produk yang dihasilkan. Tidak sedikit perusahaan yang mengalami kegagalan karena tidak mampu bersaing di era globalisasi saat ini. Maka dari itu perusahaan harus memperoleh informasi yang relevan, tepat waktu, lengkap dan benar, agar informasi tersebut dapat digunakan oleh pihak internal atau eksternal dalam pengambilan keputusan guna pencapaian tujuan.

Masih dalam memori ingatan, berita hangat tentang kasus penyelewengan uang penjualan 10 ribu ton senilai dengan 5 milyar di perusahaan BUMN PT Garam yang dilakukan direktornya sendiri yaitu Slamet Untung Irredenta maupun kasus penipuan dan penggelapan dana yang dilakukan 3 petinggi grup Cipaganti yakni Direktur Utama PT Cipaganti Citra Graha Tbk Andianto Setiabudi, Komisaris Utama Julia Sri Redjeki dan Komisaris Perseroan Yulinda Thendrawati. Kasus tersebut menunjukkan manajemen risiko yang telah disepakati oleh manajemen perusahaan tidak berjalan secara efektif dan efisien sehingga dapat menggagalkan pencapaian suatu perusahaan.

Sebuah perusahaan pasti mempunyai tujuan utama, tujuan utama perusahaan adalah mengatur finansialnya diataranya : *Profitability, Liquidity, Efficiency, Stability*. Kunci dari keberhasilan setiap perusahaan dalam mencapai tujuan utamanya adalah terletak pada kinerja operasional perusahaan yang meliputi: perencanaan operasional perusahaan, pengorganisasian seluruh sumber daya yang dimiliki oleh perusahaan dalam proses pelaksanaan secara operasional dan pengendalian atas operasional perusahaan itu sendiri. Namun untuk mencapai sebuah tujuan sangatlah tidak mudah, banyaknya kendala dan faktor-faktor yang mempengaruhi tujuan yang ingin dicapai baik dari kondisi lingkungan, pasar, modal, dan kondisi perusahaan.

Penjualan merupakan salah satu faktor yang ada agar dapat menghasilkan keuntungan dalam berbisnis. Pada perusahaan dagang, penjualan adalah tiang utama operasional perusahaan, keberlangsungan hidup perusahaan dagang ditentukan oleh kemampuannya menguasai pangsa pasar apalagi dengan semakin banyaknya pilihan di pasar bebas saat ini, sehingga konsumen mempunyai daya tawar yang lebih tinggi dalam memilih produk yang akan dibeli. Semakin tinggi barang yang dijual maka semakin banyak pula keuntungan yang dapat diperoleh dan semakin luas risiko yang dapat terjadi. Dan tidak jarang *mark up* data penjualan dilakukan oleh para manajer, agar kinerjanya tampak bagus di mata pemegang saham.

Dengan adanya berbagai kasus-kasus penyimpangan yang diakibatkan lemahnya pengelolaan risiko, menunjukkan betapa pentingnya manajemen risiko dan peran dari unit kerja audit internal bagi perusahaan agar dapat *survive* menghadapi kondisi lingkungan, pasar, modal, dan kondisi perusahaan karena persaingan yang semakin ketat.

Menurut Halim (2015:136) risiko adalah kemungkinan adanya kosekuensi jelek atau tidak menguntungkan, rugi dan lain sebagainya. Semua orang pasti menghadapi risiko. Dengan demikian risiko sebisa mungkin dihindari sedini mungkin, meskipun risiko yang terjadi mungkin disebabkan oleh aktivitas pencapaian perusahaan.

Perkembangan kegiatan bisnis ternyata mampu mempengaruhi dan membawa perubahan paradigma pelaksanaan audit dari pendekatan dengan pengendalian ke pendekatan audit berdasarkan risiko (*Risk Based Auditing*). *Risk Based Audit (RBA)* adalah sebuah metode audit internal untuk menyakinkan kecukupan bahwa risiko pada sebuah perusahaan dikelola sesuai dengan batasan risiko (*Risk Appetite*) yang ditetapkan perusahaan. Konsep audit berbasis risiko, secara umum adalah semakin besar risiko semakin besar perhatian yang harus diberikan, apabila perusahaan menggunakan pendekatan audit berdasarkan risiko dengan baik dan sebagaimana semestinya, maka akan menekankan penyimpangan yang terjadi. Hal tersebut bertujuan meyakinkan kegiatan manajemen risiko yang telah disepakati oleh manajemen perusahaan telah berjalan secara efektif dan efisien.

Di era globalisasi saat ini, Indonesia mempunyai *value* yang menarik bagi perusahaan dari luar negeri. Daya konsumsi yang tinggi, jumlah penduduk yang banyak dan pertumbuhan ekonomi yang berkesinambungan membuat perusahaan di luar negeri memasarkan produknya di Indonesia. Tidak sedikit perusahaan mobil dari luar negeri masuk di Indonesia dari harga terendah hingga harga tertinggi. PT. United Motors Centre merupakan perusahaan dagang swasta yang bergerak di bidang penjualan mobil merk suzuki. Dengan kemajuan bisnis yang cukup pesat terkait penjualan, PT. United Motors Centre sangat membutuhkan audit internal berbasis risiko, dengan tujuan untuk mengetahui, mencegah dan menanggulangi risiko, sehingga bisa membantu perusahaan mencapai tujuan yang efektif dan efisien.

Rumusan masalah dari penelitian ini adalah (1) apa saja yang perlu diperhatikan saat melakukan pemeriksaan atas penjualan dengan menggunakan pendekatan *Risk-Based Audit*; (2) risiko apa saja beserta dampaknya yang terjadi pada *Risk-Based Audit* atas penjualan selama audit berbasis risiko berlangsung; (3) bagaimana mencegah risiko yang ada atas penjualan, termasuk didalamnya rekomendasi apa yang seharusnya diberikan. Dengan adanya penelitian ini diharapkan Untuk mengetahui apa saja yang harus diperhatikan dalam melakukan pemeriksaan atas penjualan dengan menggunakan metode pendekatan *Risk-Based Audit*, mengetahui risiko yang belum memiliki kontrol yang cukup dan dampak atas risiko tersebut, dan mengetahui bagaimana mencegah risiko yang ada atas penjualan, dan memberikan rekomendasi yang seharusnya diberikan.

## TINJAUAN TEORETIS

### *Auditing*

Pengumpulan dan evaluasi bukti tentang informasi untuk menentukan dan melaporkan derajat kesesuaian informasi itu dan kriteria yang telah di tetapkan. *Auditing* harus dilakukan oleh orang yang kompeten dan independen (Arens *et al*,2008:1). Dari definisi di atas dapat dikemukakan bahwa ketentuan-ketentuan yang perlu dipertimbangkan dalam melaksanakan pemeriksaan yang dilakukan yaitu: (1) Pengumpulan dan pengevaluasian bahan bukti yang dimaksud dengan bahan bukti disini adalah segala informasi terukur yang di periksa tersebut memang sesuai dengan kriteria yang di tetapkan demi tercapainya sasaran dan kegiatan pemeriksaan, diperlukan bukti-bukti dengan jumlah dan mutu yang memadai, (2) Adanya kesatuan Ekonomi (*Economic entity*). Setiap kali dilakukan audit, luas ruang lingkup pertanggung jawaban auditor harus dinyatakan dengan jelas. Yang terutama harus dilakukan adalah menegaskan satuan ekonomi yang di maksud periode waktunya; (3) Informasi yang terukur dan kriteria yang telah ditetapkan sebelum pemeriksaan dilakukan oleh auditor. Informasi harus sudah tersusun dalam bentuk yang mudah di periksa, kebenaran dan ketelitiannya, misalnya ketelitian penjumlahan, perkalian, pencatatan adanya aktiva dan lain-lain; (4) Auditor harus independen dan kompeten. Seorang auditor harus berpengetahuan yang cukup agar dapat memahami kriteria-kriteria yang digunakan untuk mengetahuai dengan pasti jumlah faktor-faktor yang di butuhkan agar pada akhir pemeriksaan dia dapat menarik kesimpulan dengan tepat. Menurut Halim (2008:168) ada empat tindakan yang dapat diambil dalam menghimpun bukti audit secara tercantum dalam standar pekerjaan lapangan. Keempat tindakan itu adalah: (1) Inspeksi; (2) Pengamatan; (3) Pengajuan pertanyaan; (4) Konfirmasi. Keempatnya merupakan sebagian contoh dari prosedur audit. Ada beberapa hal lain yang perlu diketahui berkaitan dengan keputusan yang diambil auditor dalam proses pengumpulan bukti. Hal tersebut adalah: (1) Penentuan prosedur audit; (2) Penentuan besarnya sampel; (3) Penentuan elemen tertentu yang harus dipilih sebagai sampel; (5) Penentuan waktu pelaksanaan prosedur audit.

### **Audit Internal**

Audit internal adalah sebuah penilaian yang sistematis dan objektif yang dilakukan auditor internal terhadap operasi dan kontrol yang berbeda-beda dalam organisasi untuk menentukan apakah (1) informasi keuangan dan operasi telah akurat dan dapat diandalkan; (2) resiko yang dihadapi perusahaan telah diidentifikasi dan diminimalisasi; (3) peraturan eksternal serta kebijakan dan prosedur internal yang bisa diterima telah diikuti; (4) kriteria operasi yang memuaskan telah terpenuhi; (5) sumber daya telah digunakan secara efisien dan ekonomis; dan (6) tujuan organisasi telah dicapai secara efektif. Semua dilakukan dengan tujuan untuk dikonsultasikan dengan manajemen dan membantu anggota organisasi dalam menjalankan tanggung jawabnya secara efektif. (Sawyer *et al.*,2005:10). Menurut Gondodiyoto (2007:48) manfaat yang dapat diberikan oleh audit intern adalah: (1) Memonitor aktivitas yang tidak dapat dimonitor oleh manajemen puncak; (2) Mengidentifikasi dan meminimalisasi risiko; (3) Memvalidasi laporan kepada manajemen puncak; (4) Memproteksi manajemen senior dari kesalahan dari aspek teknis; (5) Memvalidasi informasi yang tersedia untuk mengambil keputusan; (6) Menilai kinerja; (7) Membantu manajer fungsional agar terhindar dari kesalahan teknis, kesalahan prosedur atau penyimpangan dari prinsip manajemen yang baik sehingga dapat merugikan perusahaan.

### **Penjualan**

Menurut Wikipedia (2015) penjualan (*sales*) adalah aktivitas atau bisnis menjual produk atau jasa. Dalam proses penjualan, penjual atau penyedia barang dan jasa memberikan kepemilikan suatu komoditas kepada pembeli untuk suatu harga tertentu. Penjualan dapat dilakukan melalui berbagai metode, seperti penjualan langsung, dan melalui agen penjualan. Empat aktivitas dasar bisnis yang biasanya dilakukan dalam penjualan adalah: (1) penerimaan pesanan dari para pelanggan; (2) pengiriman barang; (3) penagihan dan piutang usaha; (4) penagihan kas. Menurut Hall (2001:182-184) langkah-langkah dalam proses penjualan: (1) Proses penjualan dimulai dari pelanggan menghubungi departemen penjualan. Bentuk hubungan itu dapat melalui telepon, surat, atau datang secara langsung. Departemen penjualan akan menangkap seluruh detail informasi dari kejadian tersebut dan mencatatnya pada pesanan penjualan. Informasi ini akan menyebabkan terjadinya beberapa kegiatan lainnya; (2) Langkah pertama dari proses penjualan adalah melakukan pengesahan transaksi dengan melalui proses persetujuan kredit untuk pelanggan atau melalui penjualan tunai; (3) Saat kredit tersebut sudah disetujui, informasi penjualan akan diteruskan ke departemen penagihan, pergudangan, dan pengiriman. Sedang untuk penjualan tunai langsung diteruskan ke departemen pergudangan dan pengiriman.; (4) Langkah selanjutnya adalah mengirimkan barang dagangan, yang harus dilakukan segera. Jika proses kredit berjalan terlalu lama, pelanggan kemungkinan akan membatalkan pesanan dan mencari pemasok lainnya. Proses pengiriman akan merekonsiliasi barang yang diterima dari gudang dengan informasi penjualan yang sudah diterima terlebih dahulu. Langkah ini digunakan untuk memastikan bahwa perusahaan mengirimkan barang yang tepat ke pelanggan. Apabila ditemukan kesalahan, seperti salah dalam pengambilan barang atau salah dalam kuantitas barang dari gudang, hal tersebut sudah seharusnya dapat diidentifikasi pada langkah ini. Diasumsikan bahwa semua kondisi sudah sesuai dengan pesanan, maka barang dagangan akan dikemas dan dikirimkan melalui perusahaan angkutan umum ke pelanggan. Kemudian informasi pengiriman akan diteruskan ke proses penagihan (untuk penjualan kredit); (5) Proses penagihan akan mengumpulkan dokumen-dokumen yang relevan dengan transaksi tersebut (produk, harga, biaya pengurusan, angkutan, pajak, dan syarat-syarat potongan harga) dan menagihkannya ke pelanggan. Informasi ini kemudian akan diteruskan ke proses piutang dan proses pengendalian persediaan; (6) Bagian piutang menerima informasi penagihan dan

mencatatnya ke dalam catatan atau laporan pelanggan; (7) Demikian juga, bagian pengendalian persediaan menggunakan informasi dari bagian penagihan untuk menyesuaikan data persediaan untuk menggambarkan penurunan persediaan; (8) Secara berkala (setiap *batch*, harian, mingguan, bulanan, dan seterusnya) proses penagihan, piutang dan pengendalian persediaan melakukan perhitungan rekapitulasi dan meneruskan informasi ini ke proses buku besar umum. Romney dan Steinbart (2004:30) menyatakan bahwa di dalam siklus pendapatan, sistem dan prosedur yang didesain dengan baik harus menyediakan pengendalian yang memadai untuk memastikan bahwa tujuan-tujuan berikut ini tercapai: (1) Semua transaksi telah diotorisasi dengan benar; (2) Semua transaksi yang dicatat adalah *valid* (benar-benar terjadi); (3) Semua transaksi yang *valid*, dan disahkan, telah dicatat; (4) Semua transaksi dicatat dengan akurat; (5) Aset (kas, sediaan, dan data) dijaga dari kehilangan, ataupun pencurian; (6) Aktivitas bisnis dilaksanakan secara efektif dan efisien.

### **Audit Berbasis Risiko**

*Risk based audit* merupakan suatu pendekatan yang memungkinkan bagi audit internal untuk memenuhi ekspektasi tersebut melalui metode audit internal untuk menyakinkan kecukupan bahwa risiko pada sebuah perusahaan dikelola sesuai dengan batasan risiko yang ditetapkan perusahaan. Konsep dasar *risk based audit* merupakan suatu pendekatan audit atas area-area yang memiliki risiko terbesar dan sangat mempengaruhi perusahaan. Tujuan Pelaksanaan audit berbasis risiko adalah mengembangkan temuan dalam perspektif manajemen risiko dan menyimpulkan hasil pelaporan dalam konteks risiko yang menjadi tujuan proses pelaporan. Perubahan paradigma dari profesi internal audit menurut definisi *internal auditing* yang dikeluarkan oleh *International Internal Auditing* (IIA) tahun 1999 dimana istilah kontrol sudah beralih menjadi risiko. Fokus audit saat ini adalah risiko bisnis dari perusahaan bukan *system internal control*, fokus pengujian adalah semua aktivitas *risk manajemen*, tidak lagi aktivitas *control*, fokus dari pelaporan adalah kecukupan dan efektivitas dari *strategy management* bukan kecukupan dan efektivitas dari internal kontrol dan tujuan dari hasil audit adalah mencapai pelaksanaan manajemen risiko yang sesuai bukan memperbaiki *internal control*. Dari perubahan paradigma ini istilah risiko menjadi hal yang sangat krusial karena risiko adalah segala hal yang menyebabkan tujuan dari perusahaan tidak tercapai sehingga internal audit seharusnya melakukan analisa risiko untuk mengidentifikasi segala risiko yang mungkin terjadi di masa yang akan datang. Analisa risiko itu penting karena manajemen akan mengambil keputusan setiap saat tentang apa yang akan dilakukan, berapa banyak waktu dan sumber daya yang dibutuhkan dari suatu kegiatan dan hal-hal penting yang perlu dilaporkan sehingga internal audit dapat memberikan nilai tambah bagi perusahaan. Menurut Tuanakotta (2013:101-102), beberapa manfaat dari suatu audit berbasis risiko adalah sebagai berikut : (1) Fleksibilitas waktu; (2) Upaya tim audit terfokus pada area kunci; (3) Prosedur audit terfokus pada risiko; (4) Pemahaman atas pengendalian internal; (5) Komunikasi tepat waktu. Menurut Romney dan Steinbart (2004:394), terdapat empat tahap untuk evaluasi pengendalian internal, yang disebut juga pendekatan audit berbasis risiko, yaitu: (1) Tentukan ancaman-ancaman (kesalahan dan ketidakberaturan) yang dihadapi sistem informasi akuntansi; (2) Identifikasi prosedur pengendalian yang diimplementasikan untuk meminimalkan setiap ancaman dengan mencegah atau mendeteksi kesalahan dan ketidakberaturan; (3) Evaluasi prosedur pengendalian. Meninjau dokumentasi sistem dan wawancara dengan personil yang tepat untuk menetapkan prosedur yang dibutuhkan ada atau tidak, disebut pula sebagai tinjauan sistem. Kemudian, uji pengendalian dilaksanakan untuk menetapkan apakah prosedur-prosedur tersebut telah diikuti dengan baik. Uji ini terdiri dari berbagai kegiatan seperti mengamati operasional sistem, memeriksa dokumen, catatan, dan laporan; memeriksa beberapa sampel input dan output sistem; serta menelusuri transaksi di sepanjang sistem; (4)

Evaluasi kelemahan (kesalahan dan ketidakberaturan yang tidak terungkap oleh prosedur pengendalian) untuk menetapkan pengaruhnya atas sifat atau keluasan prosedur audit dan saran pada klien. Langkah ini berfokus pada risiko pengendalian dan apakah sistem pengendalian secara keseluruhan menangani hal-hal tersebut atau tidak. Apabila kekurangan pengendalian teridentifikasi, auditor menanyakan tentang pengendalian pengimbang atau prosedur-prosedur yang mengimbangi kekurangan tersebut. Kelemahan pengendalian di sebuah area mungkin dapat diterima apabila kelemahan tersebut diimbangi dengan kelebihan pengendalian di area lainnya. Hanafi (2009:10) menyatakan bahwa adapun tahapan dalam audit berbasis risiko tersebut adalah: (1) Pendahuluan; (2) Pelaksanaan; (3) Pelaporan.

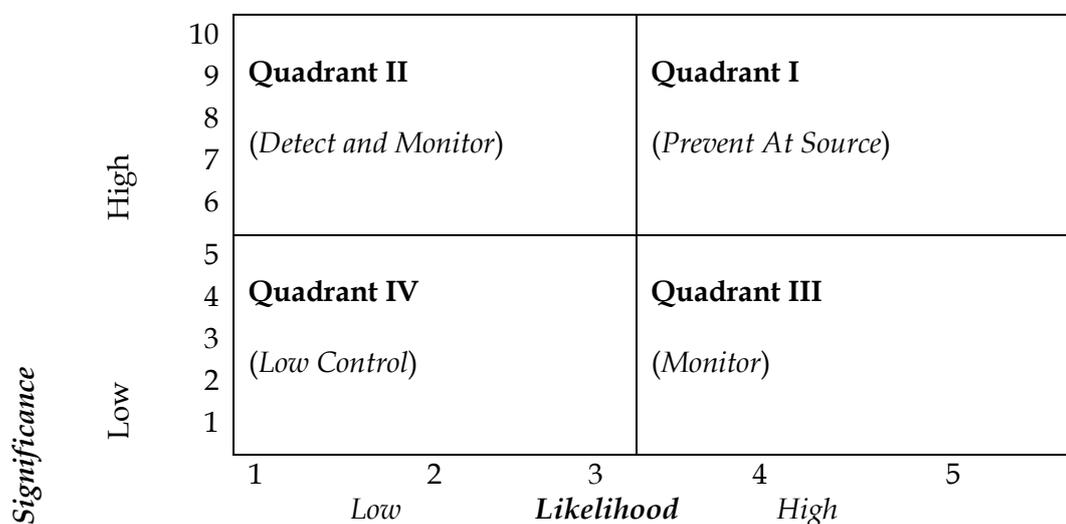
### Jenis Risiko

Tuanakotta (2013:312) menyatakan ada dua klasifikasi utama mengenai risiko, yakni risiko bisnis (*business risk*) dan risiko kecurangan (*fraud risk*). Dalam kedua risiko ada kemungkinan salah saji yang material. Perbedaannya ialah, risiko kecurangan mengandung unsur kesengajaan. Berikut adalah jenis risiko yang dibagi menjadi dua, yaitu: (1) Risiko Bisnis adalah risiko bisnis, tidak merupakan sekedar risiko salah saji yang material dalam laporan keuangan. Risiko bisnis berasal dari kondisi, peristiwa, situasi, tindakan, bahkan tidak mengambil tindakan (*inactions*) yang dapat berdampak negatif terhadap kemampuan perusahaan mencapai tujuannya dalam melaksanakan strateginya. Termasuk di dalamnya, penetapan tujuan dan strategi yang tidak tepat. Risiko bisnis juga meliputi peristiwa yang timbul akibat perubahan, kompleksitas, atau gagal melihat kebutuhan untuk berubah; (2) Risiko Kecurangan adalah berhubungan dengan peristiwa atau kondisi yang berindikasi adanya insentif atau tekanan untuk melakukan kecurangan atau adanya peluang untuk melakukan kecurangan. Menurut Tuanakotta (2013:315) lingkup pemahaman yang diperlukan auditor untuk mengidentifikasi risiko, dicakup dalam enam area inti atau enam sumber risiko, yaitu: (1) Faktor eksternal, yang berkaitan dengan sifat industri, aturan perundangan dan regulator, dan kerangka pelaporan keuangan; (2) Sifat entitas, yang berkaitan dengan pegawai operasional dan pegawai inti, kepemilikan dan tata kelola (*governance*), investasi, struktur, dan pembelanjaan; (3) Kebijakan akuntansi, yang berkaitan dengan masalah pemilihan dan penerapannya, alasan untuk mengubah, tepatnya kebijakan untuk entitas; (4) Tujuan dan strategi entitas, yang berkaitan dengan rencana dan strategi bisnis, implikasi dan risiko keuangan terkait; (5) Pengukuran atau revaluasi kinerja keuangan, yang berkaitan dengan pertanyaan apa yang diukur dan siapa yang merevaluasi kinerja keuangan; (6) Pengendalian internal, yang berkaitan dengan segala proses dan pengendalian yang relevan untuk memitigasi risiko di tingkat entitas dan di tingkat transaksi.

### Pengukuran Risiko Operasional

Menurut Hanafi (2009:198) salah satu teknik untuk mengukur risiko operasional adalah dengan menggunakan dua klasifikasi berikut ini: (1) Frekuensi atau probabilitas terjadinya risiko; (2) Tingkat keseriusan kerugian atau *impact* dari risiko tersebut. Strategi yang tepat bisa dirumuskan untuk mengelola risiko tersebut, adalah (1) Signifikansi (*severity*) rendah dan *likelihood* (frekuensi) rendah termasuk *low control*, perusahaan bisa menerapkan pengawasan yang rendah terhadap risiko pada kategori ini. Pengawasan yang terlalu berlebihan pada jenis risiko ini menimbulkan biaya yang lebih besar dibandingkan manfaatnya, sehingga akan lebih optimal jika bank tidak perlu melakukan pengawasan yang berlebihan; (2) Signifikansi (*severity*) tinggi dan *likelihood* (frekuensi) rendah termasuk *detect and monitor*, Tipe risiko seperti ini lebih menantang untuk dihadapi. Jika risiko seperti itu muncul, perusahaan bisa mengalami kerugian yang cukup besar, dan barangkali bisa mengakibatkan kebangkrutan. Tetapi frekuensi risiko tersebut relatif jarang, sehingga tidak mudah ditemui atau dikenali oleh bank. Karena itu risiko tipe ini sulit dipahami

karakteristiknya, dan sulit diprediksi kapan datangnya. Sebagai contoh, Baring gagal melakukan pengawasan terhadap *trading* yang di luar batas oleh seorang *trader-nya*, kemudian terjadi kerugian yang mengakibatkan kebangkrutan bank tersebut. Frekuensi risiko semacam itu relatif jarang ditemui; (3) Signifikansi (*severity*) rendah dan *likelihood* (frekuensi) tinggi termasuk *monitor*, Tipe risiko semacam ini sering muncul tetapi besarnya kerugian relatif kecil. Biasanya risiko semacam ini muncul sebagai akibat perusahaan menjalankan bisnisnya. Dengan kata lain, risiko semacam ini merupakan konsekuensi perusahaan menjalankan bisnisnya. Sebagai contoh, untuk perusahaan supermarket, ada risiko *shoplifting* (pencurian oleh nasabah), pencurian oleh karyawan, barang dagangan rusak karena busuk atau karena botol pecah. Risiko semacam itu lebih mudah dikenal, dan perusahaan bisa menghitung risiko tersebut. Kemudian perusahaan bisa menganggapnya sebagai biaya dari kegiatan bisnis (*cost of doing business*), dan perusahaan bisa memasukkannya ke dalam komponen harga; (4) Signifikansi (*severity*) tinggi dan *likelihood* (frekuensi) tinggi: *Prevent At Source*, Tipe risiko ini praktis tidak relevan lagi dibicarakan, karena jika situasi semacam ini terjadi, berarti perusahaan tidak lagi bisa mengendalikan risiko, dan bisa berakibat pada kebangkrutan. Sebagai contoh, jika suatu perusahaan tidak bisa mengendalikan risiko penggelapan uang dalam jumlah besar oleh karyawannya (tipe risiko ini berada dalam kuadran frekuensi rendah atau signifikan tinggi), maka ada kemungkinan risiko ini berubah menjadi kuadran frekuensi tinggi atau signifikan tinggi. Jika hal tersebut terjadi, maka perusahaan praktis akan bangkrut dalam waktu singkat. Dengan perspektif semacam itu, maka tugas manajemen risiko adalah mencegah migrasinya risiko-risiko yang ada ke dalam kuadran frekuensi tinggi atau signifikan tinggi.

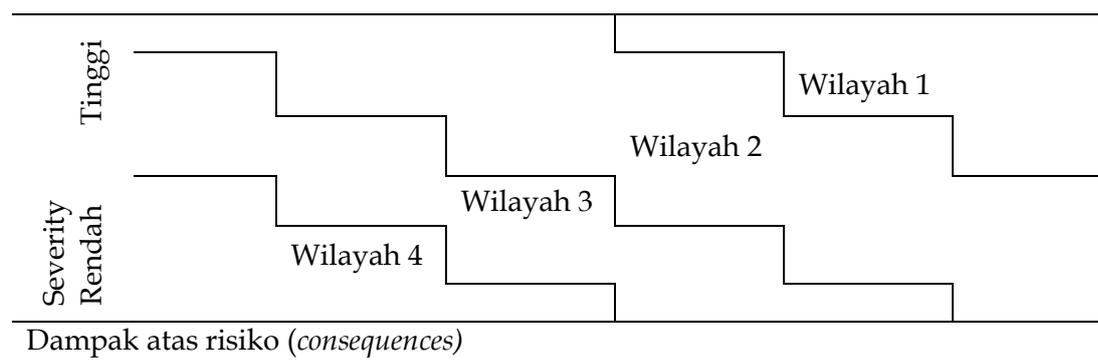


**Gambar 1**  
**Risk Map**

Sumber: Hanafi (2009:200)

Strategi untuk menghadapi risiko untuk wilayah-wilayah tersebut adalah seperti berikut ini: (1) *Severity* tinggi dan frekuensi tinggi termasuk *immediate action*, Untuk wilayah ini, perusahaan harus melakukan penanganan yang agresif dan segera; (2) *Severity* tinggi dan frekuensi agak tinggi termasuk *immediate attention* Untuk wilayah ini, perusahaan harus segera mengawasi risiko ini; (3) *Severity* agak tinggi dan frekuensi agak tinggi termasuk *periodic attention* Untuk wilayah ini, perusahaan bisa melakukan pengawasan secara berkala; (4) *Severity* rendah dan frekuensi rendah termasuk *annual evaluation*, Untuk wilayah ini, perusahaan bisa lebih longgar, yaitu melakukan pengawasan dengan jangka waktu

panjang, misal tahunan.



**Gambar 2**  
**Frekuensi**

Sumber: Hanafi (2009:202)

## METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Metodologi kualitatif merupakan prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis maupun lisan dari orang-orang dan perilaku yang diamati. Berdasarkan tujuan penelitian yang telah dikemukakan, maka penelitian ini merupakan penelitian deskriptif yang bertujuan untuk menilai efektifitas penerapan audit operasional terhadap fungsi sumber daya manusia. Salah satu strategi dalam penelitian kualitatif adalah penelitian lapangan atau studi kasus. Penelitian studi kasus digunakan untuk memahami individu, kelompok, lembaga, latar tertentu secara mendalam. Penelitian dilakukan di PT. United Motors Centre (Cabang Achmad Yani Surabaya) yang beroperasi dalam penjualan mobil baru Suzuki. PT. United Motors Centre (Cabang Achmad Yani Surabaya) merupakan salah satu dari beberapa perusahaan mobil Suzuki di Indonesia. Perusahaan ini berlokasi di jalan Achmad Yani 40-44, Surabaya. Dalam penelitian ini, peneliti melakukan pengumpulan data primer dengan melakukan wawancara (*interview*) semi berstruktur, observasi. Observasi dilakukan untuk memperoleh gambaran secara langsung atas data dan fakta-fakta yang terjadi pada objek penelitian yang meliputi keadaan lapangan, kegiatan manusia, dan situasi sosial serta konteks kegiatan-kegiatan itu terjadi. Perolehan data Sekunder dilakukan dengan studi inspeksi dan dokumentasi, yaitu dengan mengumpulkan data-data tertulis mengenai segala sesuatu yang berhubungan dengan topik yang disajikan dan selanjutnya diolah sesuai dengan kebutuhan peneliti yang meliputi: (1) company profile (profil perusahaan); (2) permanent file, selain company profile; (3) Sistem dan prosedur pada siklus penjualan; (4) Dokumen-dokumen yang berkaitan dengan penjualan; (5) Dokumen-dokumen yang menunjang siklus penjualan.

Mekanisme analisis dan pembahasan dari penelitian ini menggunakan prosedur umum yang berlaku, yaitu: (1) mengumpulkan data-data, baik primer maupun sekunder; (2) melakukan tahapan pendahuluan yang meliputi penyusunan rencana kerja, melakukan survei pada sistem dan prosedurnya, dan melakukan wawancara; (3) melakukan prosedur identifikasi risiko, mengukur risiko, memetakan risiko, dan membuat usulan mengenai pengelolaan risiko; (4) Menyimpulkan hasil analisis sesuai dalam bentuk management letter. Satuan kajian (*unit of analysis*) yang dijadikan bahan kajian penelitian ini adalah perusahaan yang menjual unit kendaraan mobil. Peneliti akan meneliti *risk based audit* yang diimplementasikan pada PT. United Motors Centre (Cabang Achmad Yani) Jl. Achmad Yani

40-44 Surabaya. Satuan kajian (*unit of analysis*) *Risk Based Audit* atas Penjualan unit kendaraan mobil, yang diteliti yaitu bagaimana mencegah risiko yang ada atas penjualan, dan memberikan rekomendasi yang seharusnya diberikan.

## ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Peneliti berpedoman terhadap proses audit dengan tahapan pendahuan, pelaksanaan, dan pelaporan. Pada tahap pendahuluan, peneliti melakukan survei terhadap objek audit yang akan dilakukan pemeriksaan terhadapnya dan berfokus tiga hal utama, yaitu permanent file, komponen atau unsur dari objek audit, pengujian terhadap objek audit yang berkaitan dengan potensi risiko dan sumber risiko. Hasil dari tahap pendahuluan kemudian dianalisis melalui proses identifikasi risiko, pengukuran dan mapping risiko, serta memberikan rekomendasi atas masalah yang timbul atas temuan dari tahap pendahuluan. Analisis yang dilakukan peneliti ini ditungkan ke dalam sebuah daftar potensi risiko di mana potensi risiko yang ada digolongkan ke dalam tiga hal, yaitu terhadap keamanan aset perusahaan, kinerja, kondisi, dan keandalan informasi keuangan, serta efisiensi dan efektifitas fungsional perusahaan. Selain itu, peneliti juga melakukan telaah terhadap sumber terjadinya risiko di mana peneliti menggunakan beberapa hal yang menjadi sumber terjadinya risiko ini, yaitu adanya ikatan rantai terlemah dalam suatu sistem dan prosedur yang telah ditetapkan, adanya transaksi off-line, tindakan management override, cara kerja, lingkungan kerja, dan kebijakan perusahaan.

**Tabel 1**  
**Hasil Analisis Data pada Siklus Penjualan**

No	Temuan	Sumber Risiko	Potensi Risiko	Rekomendasi
1	Perusahaan belum mempunyai prosedur tertulis mengenai pengecekan atas nama pemesan dan atas nama stnk.	a. Belum adanya prosedur tertulis untuk aturan tersebut. b. Lemahnya kontrol pengendalian dari dalam admin dalam mencari informasi terhadap hubungan antara nama pemesan dan atas nama stnk.	Terjadi penyalahgunaan nama pemesan dan nama stnk, bisa saja nama pemesan atau nama stnk di salahgunakan wiraniaga tanpa sepengetahuan atas nama tersebut.	a. Dibuatkan aturan tertulis untuk hal tersebut sehingga admin akan selalu ingat dan menerapkannya. b. Melalui <i>phone</i> admin bisa melakukan <i>follow up</i> kepada customer dan melakukan pengecekan data customer, apa memiliki hubungan saudara atau tidak jika ada akan dimintai kartu keluarga dan jika tidak diminta untuk membuat surat pernyataan.

---

2.	Perusahaan belum mempunyai prosedur tertulis mengenai konfirmasi uang tanda jadi yang disetorkan <i>costumer</i> .	a. Belum adanya prosedur tertulis untuk aturan tersebut. b. Admin tidak melakukan konfirmasi uang tanda jadi yang disetor <i>costumer</i> .	Penyalahgunaan uang tanda jadi tidak disetor wiraniaga seutuhnya dengan diberikan bukti pembayaran yang tidak sah.	a. Dibuatkan aturan tertulis untuk hal tersebut sehingga admin akan selalu ingat dan menerapkannya. b. Melalui <i>phone</i> admin melakukan <i>follow up</i> terhadap <i>costumer</i> mengenai konfirmasi uang tanda jadi yang sudah disetor di PT. United Motors Centre.
3.	Pengalokasian unit kendaraan sesuai no rangka no mesin yang keliru diberikan kepada <i>costumer</i> lain.	a. Setelah pembayaran pelunasan unit kendaraan, wiraniaga tidak langsung memberikan spk kepada admin unit. b. Kurangnya komunikasi antara admin, supervisor, dan wiraniaga. c. Kurangnya kontrol atas pengambilan SPPK.	a. Admin keliru memberikan no rangka no mesin unit kendaraan. b. Costumer menunggu lagi unit kendaraan yang ready untuk dibuka DO. c. Costumer marah dengan kondisi <i>costumer</i> sudah lunas tapi no rangka mesin tersebut bukan untuk <i>costumer</i> tersebut.	a. Wiraniaga segera memberikan informasi dan spk kepada admin unit bahwa <i>costumer</i> tersebut sudah lunas dan meminta no rangka no mesin sesuai unit kendaraan yang dipesan. b. Admin unit segera mengecek kelengkapannya baik yang penjualan tuani maupun kredit, untuk penjualan kredit harus dilampirkan PO leasing. c. Admin bagian pelunasan segera mengecek pembayarannya sehingga bisa dilakukan input <i>sales order</i> .

---

- 
4. Pembayaran pelunasan *costumer* melalui transfer bank, tidak bisa memberikan bukti transfer dan *costumer* ingin unit kendaraan segera dikirim.
- a. *Costumer* menginginkan unit kendaraan dikirim secepatnya sehingga wiraniaga harus menyiapkan unit kendaraan tersebut.
- b. Transfer bank pada hari tersebut yang seharusnya dicek di mutasi rekening koran keesokan harinya.
- c. Bukti transfer yang tidak bisa diberikan oleh *costumer* melalui wiraniaga dengan dalih seperti tidak adanya fasilitas yang mendukung untuk mengirim bukti transfer karena jarak rumah *costumer* dengan perusahaan yang terlalu jauh.
- a. Admin akan membuat memo yang menyatakan bahwa *costumer* sudah lunas dengan melakukan transfer ke bank pada tanggal tersebut sehingga masih pending dala, pengakuan dan *costumer* ingin unit kendaraan segera dikirim dengan otorisasi *Branch Manager*.
- b. SPPK dan surat pengantar dikeluarkan oleh bagian admin dalam keadaan masih belum di SO sampai Invoice.
- a. *Admin head finance* melakukan pengecekan pada mutasi rekening koran pada hari tersebut, apakah ada transferan yang diinformasikan *costumer* melalui wiraniaga.
- b. Wiraniaga ketika mengirim unit kendaraan tersebut wiraniaga sekaligus mengambil bukti transfer, apabila bukti transfer tersebut berbeda dengan nama pemesan maupun nama stnk maka *costumer* diminta untuk membuat surat pernyataan tentang siapa yang mentransfer uang tersebut.
-

---

5.	Pengambilan SPPK dan Surat Pengantar sebelum diinput dan dicetak <i>Sales Order</i> dan <i>Invoice</i> (dalam hal ini sudah lunas)	a. <i>Costumer</i> menginginkan unit kendaraan dikirim secepatnya sehingga wiraniaga bisa menyiapkan unit kendaraan tersebut. b. PO leasing yang belum dikirim dari leasingnya.	a. Kesalahan pengambilan SPPK yang diberikan ke wiraniaga. b. Memberikan no rangka yang sama untuk <i>costumer</i> yang berbeda.	Admin harus segera mengecek kelengkapan data <i>costumer</i> , rincian pembayaran yang dilakukan oleh <i>costumer</i> baik tunai maupun transfer dan segera menginput <i>sales order</i> tersebut sesuai no rangka no mesin yang sesuai pesanan <i>costumer</i> .
6.	<i>Invoice</i> tercetak terlebih dahulu sebelum pelunasan.	Pada akhir bulan semua unit yang dipesan dalam hal ini <i>sales order</i> harus segera dibuka DO dan di <i>Invoice</i> .	a. Terjadinya <i>Credit Note</i> unit kendaraan yang di DO <i>costumer</i> tersebut apabila <i>costumer</i> tidak melunasi kendaraan tersebut sesuai <i>term</i> yang ditentukan. <i>Credit Note</i> unit kendaraan yang dilakukan wiraniaga karena dalih <i>costumer</i> belum siap untuk melunasi unit kendaraan tersebut. b. Asumsi dari pihak <i>accounting</i> bahwa unit kendaraan dikirim sebelum sudah lunas.	a. Pengecekan pembayaran yang disetor <i>costumer</i> sebelum dibuka DO. Apabila unit kendaraan dibuka kredit, spk harus disertai dengan PO dari leasing. b. Dilakukan proses <i>Invoice</i> ketika sudah lunas setelah itu unit bisa dikirim.

---

7.	Unit kendaraan mengalami kondisi yang kurang layak jual.	Kondisi kendaraan mengalami keadaan yang kurang baik.	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Costumer menunggu beberapa hari lagi untuk proses perbaikan unit kendaraan.</li> <li>b. Costumer tidak ingin unit kendaraan dengan no rangka no mesin unit yang kurang baik tersebut.</li> <li>c. Costumer menerima unit kendaraan tersebut dan harus dibawa lagi ke service untuk dilakukan perbaikan lagi.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Bagian gudang memeriksa setiap unit kendaraan sehingga unit kendaraan yang kurang baik tersebut segera diketahui dan dilakukan perbaikan sehingga <i>costumer</i> tidak akan menerima unit kendaraan yang kurang baik.</li> <li>b. Unit kendaraan harus di PDI sehingga unit kendaraan bisa dicek dulu sebelum unit kendaraan dikirim.</li> </ul>
8.	Surat pesanan kendaraan yang dibawa wiraniaga dalam pengawasan supervisor banyak yang tidak kembali.	Karena kelalaian dari wiraniaga dan kurangnya kontrol surat pesanan kendaraan yang dilakukan oleh supervisor dan administrasi.	Terjadi penyalahgunaan surat pesanan kendaraan yang dilakukan oleh orang-orang yang tidak bertanggung jawab.	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Admin head memeriksa tiap beberapa minggu sekali surat pesanan kendaraan yang dikoordinir supervisor.</li> <li>b. Surat pesanan kendaraan yang hilang segera dilaporkan ke kantor polisi.</li> </ul>

9.	Pelimpahan dari leasing yang lama dalam transfer ke rekening PT. United Motors Centre.	<p>a. CMO tidak segera mengirimkan kontrak dan PO untuk dibuatkan pelimpahan dengan otorisasi <i>Branch Manager</i>.</p> <p>b. <i>Costumer</i> yang susah untuk dihubungi dan belum tanda tangan kontrak.</p> <p>c. Wiraniaga yang belum memberikan dokumen tagihan ke bagian administrasi.</p> <p>d. Admin bagian tagihan yang tidak segera membuat tagihan <i>leasing</i>.</p> <p>e. Adanya proses pergantian kontrak sehingga harus dibuat ulang.</p>	<p>a. Jika <i>costumer</i> belum tanda tangan kontrak leasing bisa saja membatalkan kontrak tersebut.</p> <p>b. <i>Costumer</i> tersebut dikenakan <i>penalty</i> karena dari pihak <i>leasing</i> belum mentransfer uang pelimpahan ke PT. United Motors Centre dan <i>costumer</i> harus membayar <i>penalty</i> tersebut.</p>	<p>Wiraniaga menyiapkan syarat pelimpahan dengan melengkapi yaitu:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Kontrak leasing</li> <li>Gesekan kertas nomer rangka mesin</li> <li>Surat jalan lembar putih</li> <li>Permohonan pengajuan faktur polisi</li> </ol> <p>Setelah itu diberikan ke bagian admin untuk dibuatkan tagihan leasing dan diotorisasi branch manager. Pihak leasing mengambil tagihan yang sudah siap dibawa untuk mempercepat proses transfer yang dilakukan leasing pihak wiraniaga sering-sering melakukan <i>follow up</i> kepada CMO leasing.</p>
10.	Pembayaran <i>costumer</i> dengan cara transfer bank yang lama dalam pengakuan.	Wiraniaga tidak memberikan informasi kepada admin keuangan untuk melakukan pengakuan terhadap uang yang masuk direkening PT. United Motors Centre.	Adanya pengakuan yang tidak sebenarnya oleh wiraniaga lain.	<ol style="list-style-type: none"> <li>Admin Keuangan mengumumkan ke semua supervisor sales tentang uang yang masih gantung belum ada yang mengakui.</li> <li>Wiraniaga menyerahkan bukti transfer milik <i>costumer</i> dan admin akan mencocokkan antara bukti transfer dan <i>print out</i> rekening koran pada tanggal tersebut.</li> </ol>

## SIMPULAN DAN SARAN

### Simpulan

PT. United Motors Centre mempunyai beberapa *hole* (celah) yang memiliki potensi dalam mempengaruhi beberapa bidang kegiatan untuk menuju ke arah *fraud* (kecurangan) serta inefisiensi dan inefektifitas fungsional, seperti: (1) Belum adanya prosedur tertulis dari perusahaan yang dapat menyebabkan setiap orang yang ada di perusahaan tersebut memiliki persepsi yang berbeda, dapat berisiko terjadinya inefisiensi dan inefektivitas, hanya terdapat prosedur lisan secara turun menurun sehingga menyebabkan karyawan-karyawan yang terkait dalam proses penjualan terkadang berbeda persepsi atau melupakan prosedur tersebut; (2) Rendahnya kontrol dan kurangnya koordinasi antara bagian administrasi, bagian supervisor wiraniaga, dan wiraniaga sehingga menyebabkan admin salah mengambil SPPK dengan nomer rangka mesin yang lain; (3) Beberapa kebijakan perusahaan yang terlalu longgar dalam menjalankan operasional perusahaan; (4) Rendahnya kontrol dan kurangnya koordinasi antara bagian administrasi, bagian supervisor wiraniaga, dan wiraniaga sehingga menyebabkan Surat pesanan kendaraan yang tidak kembali ke bagian admin; (5) Rendahnya kontrol dan kurangnya koordinasi antara bagian administrasi, bagian supervisor wiraniaga, dan wiraniaga sehingga menyebabkan lamanya transfer pelimpahan dari leasing; (6) Pengakuan dalam mutasi rekening koran harus diperketat aturannya agar tidak ada penyalahgunaan pengakuan yang dilakukan oleh wiraniaga atau *customer*. Beberapa temuan terkait penjualan antara lain: (1) Tidak rutinnya pengecekan SPK antara fisik SPK dan di sistem setiap minggunya, sehingga menyebabkan terdapat beberapa *customer* yang belum mendapatkan unit kendaraan yang dipesan; (2) Belum adanya prosedur pengecekan history pembayaran *customer*, sehingga menyebabkan seringnya terjadi *credit note*; (3) Tidak adanya bagian tertentu yang ditunjuk sebagai sistem penagihan piutang kecuali wiraniaga atau supervisor sales; (4) Tidak adanya dokumen konfirmasi penagihan kepada *customer* berapa uang yang harus dilunasi oleh *customer*, dan dokumen serah terima uang untuk pelunasan secara tunai; (5) Surat pengantar kendaraan ke rumah *customer* ditulis tangan dan tidak adanya nomer surat pengantar kendaraan tersebut. Tidak ada pembeda antara Surat pengantar kendaraan yang digunakan untuk mengirim unit ke rumah *customer* dan surat pengantar kendaraan yang digunakan mengeluarkan unit kendaraan untuk dijadikan display pameran; (6) Minimnya *maintenance* terhadap program yang digunakan untuk membantu operasional perusahaan; (7) *Credit note* yang sering terjadi pada awal bulan diakibatkan *Invoice* pada awal bulan, dan uang *customer* yang masuk hanya uang tanda jadi sehingga menyebabkan rawannya *credit note*.

### Saran

Terdapat beberapa saran yang bisa digunakan perusahaan: (1) Setiap minggu dilakukan pengecekan surat pesanan kendaraan yang belum mendapatkan nomer rangka mesin sehingga mengurangi batal pesanan kendaraan dengan alasan unit belum ada; (2) Setiap terdapat surat pesanan kendaraan baru di cek terlebih dahulu apakah surat pesanan kendaraan tersebut termasuk *customer* yang mempunyai history pembayaran yang baik atau buruk. *Customer* yang sampai lebih 3 kali melakukan *credit note* secara langsung *customer* tersebut di *reject*; (3) Merekrut karyawan baru dengan job desk konfirmasi penagihan piutang dan dibuatkan dokumen serah terima uang secara tunai agar informasi yang diterima akan lebih terpercaya tentang piutang *customer*; (4) Dibuatkan sistem untuk surat pengantar kendaraan, sehingga surat pengantar kendaraan yang sekali tercetak tidak bisa keluar dua kali dan tersistem. Terdapat dua fungsi pada satu surat pengantar kendaraan terdapat pilihan *customer* atau *display* pameran. Surat pengantar kendaraan tersebut juga diarsip admin unit agar admin mengetahui keberadaan unit kendaraan tersebut. Hal

tersebut mencegah kecurangan yang dilakukan oleh pihak yang tidak bertanggung jawab. Kolom otorisasi yang ada sebelumnya tidak dipergunakan sehingga sebaiknya diganti untuk otorisasi ADH, Admin Keuangan, Satpam, Customer; (5) Sistem Komputer seharusnya membantu orang untuk mempercepat dalam mengeluarkan laporan yang dibutuhkan dan bisa membantu manusia dalam menganalisa laporan; (6) Invoice yang dilakukan pada awal bulan, dicek terlebih dahulu pembayarannya sebelum dilakukan *sales order* dengan persyaratan uang yang sudah masuk 50% dari uang harga kendaraan jika pembelian secara tunai, dan uang yang sudah masuk harus 50% dari DP leasing dan harus disertakan PO leasing jika pembelian secara kredit. Hal tersebut dilakukan untuk mencegah adanya *credit note* di awal-awal atau penjualan fiktif dan mencegah batal faktur kendaraan. Jika masih terjadi *credit note customer* tetap harus membayar CN meskipun belum 4 hari setelah buka DO.

Risiko-risiko yang telah ditimbulkan oleh sumber-sumber risiko terhadap penjualan selayaknya diberikan pendekatan-pendekatan yang memadai. Kata memadai yang dimaksud di sini adalah setiap risiko mempunyai tingkatan yang berbeda-beda, mulai dari risiko tinggi dan risiko rendah dan tiap-tiap risiko tersebut diperlukan adanya perlakuan yang berbeda dalam menanggapi risiko yang muncul tersebut. Rekomendasi-rekomendasi yang telah diberikan oleh peneliti telah diklasifikasikan sesuai dengan kebutuhan dalam menanggapi risiko yang muncul.

Yang terpenting dari semuanya adalah adanya pengendalian internal yang memadai serta *monitoring* dan pengembangan proses yang ada. Hal ini merupakan tugas primer bagi perusahaan untuk selalu diutamakan pelaksanaannya, karena ikatan yang paling lemah dari sebuah sistem ada pada sumber daya manusia.

Dengan memperkuat pengendalian internal dan prosedur yang ada, diharapkan dapat membendung kemungkinan terjadinya *fraud* (kecurangan) yang akan dilakukan oleh sumber daya manusia tersebut terhadap aset, keandalan laporan dan informasi yang terkait dengan keuangan, serta efisiensi dan efektifitas fungsioanal dalam hal pemakaian sumber daya perusahaan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Arens, A.A, R.J. Elder, dan M.S. Beasley. 2006. *Auditing and Assurance Service : An Intergrated Approach*. Twelfth Edition. Pearson Education, Inc. USA. Terjemahan H. Wibowo.
2008. *Auditing dan Jasa Assurance*. Edisi Keduabelas. Jilid 1. Erlangga. Jakarta.
- Gondodiyoto, S. 2007. *Audit Sistem Informasi*. Mitra Wacana Media. Jakarta.
- Halim, A. 2008. *Auditing Dasar-Dasar Audit Laporan Keuangan*. Edisi Keempat. Cetakan Pertama. UPP STIM YKPN. Yogyakarta.
- \_\_\_\_\_. 2015. *Auditing Dasar-Dasar Audit Laporan Keuangan*. Edisi Kelima. Cetakan Pertama. UPP STIM YKPN. Yogyakarta.
- Hall, J.A. 2001. *Sistem Informasi Akuntansi, Buku Satu*. Edisi Ketiga. Salemba Empat. Jakarta.
- Hanafi, M.M. 2009. *Manajemen Risiko*. Edisi Kedua. Cetakan Pertama. UPP STIM YKPN. Yogyakarta.
- Romney, M. B dan P.J Steinbart. 2004. *Accounting Information Systems*. Ninth Edition. Pearson Education, Inc. New Jersey. Terjemahan Dewi Fitriyasari. 2004. *Sistim Informasi Akuntansi, Buku Dua*. Edisi Kesembilan. Salemba Empat. Jakarta.
- Sawyer, L.B, M.A. Dittenhofer, dan J.H. Scheiner. 2003. *Sawyer's Internal Auditing*. Fifth Edition. Maitland Avenue, Altamonte Springs. Florida. Terjemahan Desi Adhariani.
2005. *Internal Auditing Sawyer, Buku Satu*. Edisi Kelima. Salemba Empat. Jakarta
- Tuanakotta, T. M. 2013. *Audit Berbasis ISA (International Standards on Auditing)*. Edisi Pertama. Salemba Empat. Jakarta.
- Wikipedia. 2015. Penjualan. <https://id.wikipedia.org/wiki/Penjualan>. 14 Oktober 2015 (00:50)