

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Era globalisasi mengakibatkan tingkat persaingan di dalam dunia usaha akan semakin ketat. Keunggulan daya saing ditentukan oleh faktor desain, mutu barang, pengembangan produk, input teknologi, nilai tambah, harga, dan pelayanan. Hal ini membuat setiap perusahaan dituntut untuk mampu meningkatkan sumber daya perusahaan. Berkembangnya suatu perusahaan sangat dipengaruhi oleh perkembangan yang terjadi dalam dunia usaha secara umum, dimana dunia usaha baik perusahaan industri, perusahaan dagang atau perusahaan jasa dituntut untuk lebih meningkatkan kualitas sumber daya perusahaan yang dikelolanya.

Dalam hal ini aktivitas-aktivitas yang dijalankan oleh perusahaan haruslah sejalan dengan tujuan yang telah ditetapkan. Terutama tujuan perusahaan yang bergerak di bidang perdagangan dalam suatu perekonomian yang bersaing adalah untuk memperoleh laba maksimal sesuai dengan pertumbuhan perusahaan dalam jangka panjang. Untuk mencapai tujuan perusahaan dalam memperoleh laba yang maksimal maka suatu perusahaan yang bergerak di bidang perdagangan sangat bergantung pada suatu aktivitas, salah satunya adalah aktivitas penjualan. Namun untuk dapat mencapai tujuan yang diinginkan banyak faktor yang mempengaruhinya, salah satunya adalah masalah internal perusahaan yang berhubungan dengan penjualan.

Aktivitas penjualan memegang peranan penting karena dari aktivitas inilah akan terbentuk pendapatan, oleh karena itu aktivitas penjualan perlu dikendalikan. Pengendalian penjualan memerlukan laporan yang menganalisis aktivitas penjualan yang mengungkapkan perkembangan yang tidak diinginkan untuk memungkinkan diadakan tindakan koreksi, maka diperlukan suatu bagian yang bersifat independen untuk melaksanakan audit internal di dalam perusahaan. Dalam kedudukan yang tidak terlibat langsung dalam aktivitas operasional, audit internal memberikan informasi yang benar dan objektif menyangkut keakuratan data penjualan yang akan dijadikan dasar pengambilan keputusan (Syukur, Margreta : 1, 2008). Oleh karena itu perlu adanya struktur pengendalian internal penjualan yang memadai untuk mencapai tujuan yang telah ditentukan perusahaan. 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 yang dinamakan pengendalian sehingga pengendalian harus dapat menyediakan data yang andal, mengamankan aktiva dan catatan, mendorong efisiensi operasional, dan mendorong ketaatan kebijakan yang ditetapkan manajemen.

Untuk perusahaan yang relatif kecil dimana operasi kegiatan perusahaan dapat dikerjakan oleh beberapa orang, pemilik atau pemimpin dapat mengawasi dan mengendalikan segala sesuatu yang terjadi dalam perusahaan secara langsung. Setelah perusahaan berkembang menjadi besar maka partisipasi pemilik atau pemimpin tidak dapat dilakukan sepenuhnya karena keadaan perusahaan telah

meluas sedemikian rupa sehingga struktur organisasi menjadi kompleks. Dengan adanya permasalahan baru tersebut manajemen perlu mendelegasikan tanggung jawab dan wewenang ke tingkat supervisi yang ada. Dengan demikian manajemen dituntut untuk mengelola perusahaan secara efektif dan efisien serta menjaga keamanan harta milik perusahaan.

Agar manajemen dapat dilakukan secara efektif maka diperlukan pengendalian yang baik. Alat pengendalian tersebut adalah suatu pengendalian intern yang terdiri dari kebijakan dan prosedur yang diciptakan untuk memberikan jaminan yang memadai untuk melindungi aktivitas perusahaan, efisiensi, efektivitas, operasi dan ketaatan terhadap peraturan dan hukum yang berlaku serta meyakinkan ketelitian dan keandalan data akuntansi. Untuk menunjang keefektifan suatu pengendalian internal maka salah satu unsur yang penting adalah adanya suatu bagian dalam perusahaan yang bertugas dalam menilai kelayakan dan keefektifan pengendalian internal yang ada dan menilai kualitas kegiatan yang telah dijalankan perusahaan. Bagian ini disebut bagian audit internal.

Tugas dari audit internal adalah untuk membantu meningkatkan efektivitas pengendalian internal, termasuk pengendalian atas penjualan. Pada dasarnya tujuan dari audit internal adalah membantu semua tingkatan manajemen agar tanggung jawab tersebut dapat dilaksanakan secara efektif, memberikan rekomendasi dan pendapat yang objektif mengenai kegiatan yang diperiksa. Fungsi dari audit internal adalah untuk menilai efektivitas dan efisiensi pengendalian intern melalui ketaatan, evaluasi, verifikasi serta rekomendasi. Audit internal itu sendiri adalah suatu fungsi

penilaian yang independen dalam suatu organisasi untuk menguji dan mengevaluasi kegiatan organisasi yang dilaksanakan. (Syukur, Margreta : 2, 2008)

Atas dasar inilah penulis tertarik untuk melakukan penelitian terhadap efektivitas kegiatan penjualan yang mana hasil penelitian tersebut akan tertuang dalam skripsi yang berjudul : **“PERANAN AUDIT INTERNAL DALAM MENUNJANG EFEKTIVITAS PENGENDALIAN INTERNAL PENJUALAN”**.

1.2 Identifikasi Masalah

Peranan audit internal dalam menunjang efektivitas penjualan merupakan masalah yang cukup rumit dalam pelaksanaannya. Berdasarkan uraian sebelumnya maka masalah yang akan diteliti dapat diidentifikasi sebagai berikut :

1. Apakah pelaksanaan kegiatan audit internal atas penjualan yang diterapkan perusahaan telah memadai?
2. Apakah pengendalian internal penjualan yang dilaksanakan oleh perusahaan telah efektif?
3. Bagaimana peranan audit internal dalam menunjang efektivitas pengendalian internal penjualan?

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

Berdasarkan masalah-masalah yang ada, maka tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui apakah pelaksanaan audit internal atas penjualan yang dijalankan perusahaan tersebut telah memadai.
2. Untuk mengetahui aktivitas penjualan yang dijalankan oleh perusahaan tersebut telah berjalan dengan efektif.
3. Untuk menganalisis dan mengetahui bagaimana pengaruh peranan audit internal dalam menunjang efektivitas pengendalian intern atas penjualan.

1.4 Kegunaan Hasil Penelitian

Setelah mengetahui masalah-masalah dari uraian sebelumnya maka kegunaan yang diharapkan dapat diperoleh dari hasil penelitian ini adalah :

1. Penulis
 - a. Memperoleh informasi sehingga dapat menambah ilmu pengetahuan dan memperluas wawasan tentang audit internal serta untuk membandingkannya dengan penerapan yang dilaksanakan pada perusahaan yang diteliti.
 - b. Pemenuhan syarat dalam menempuh ujian Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Jurusan Akuntansi pada Universitas Kristen Maranatha.

2. Bagi perusahaan

Perusahaan yang diteliti dapat mengetahui mengenai memadai tidaknya pengendalian internal penjualan didalam perusahaan, sehingga dapat dijadikan pertimbangan dalam mengadakan perubahan maupun perbaikan dimasa yang akan datang.

3. Rekan mahasiswa dan pihak lain

Memberikan informasi yang berguna tentang perusahaan tersebut dan dapat menilai kemampuannya dalam melaksanakan tugasnya. Bagi pihak-pihak lain, sebagai dasar untuk penelitian lanjutan, khususnya sebagai bahan referensi dan pembanding bagi mereka yang berminat mengadakan penelitian lebih lanjut dibidang ini.