

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1. Latar Belakang**

Dengan kemajuan teknologi yang semakin pesat dan semakin berkembangnya sumber daya manusia, akan membawa dampak yang besar dan luas terhadap perubahan struktur ekonomi. Perubahan ini melanda pula pada setiap badan usaha, sehingga perubahan teknologi yang terjadi dan yang akan terjadi akan mengubah pula struktur kehidupan dan operasi setiap badan usaha (Nicholas,2003).

Dewasa ini Indonesia sedang dalam masa pembangunan. Sebab itu banyak jenis usaha jasa, perdagangan, maupun industri yang dilakukan pemerintah maupun swasta. Perkembangan berbagai jenis usaha tersebut merupakan salah satu upaya yang dilakukan untuk meningkatkan pendapatan di sektor non migas. Tujuan utama dari kegiatan operasional usaha bagi perusahaan besar maupun kecil adalah menghasilkan keuntungan atau laba yang dapat dicapai melalui kelancaran operasi kegiatan perusahaan yang bersumber dari perolehan pendapatan yang diterima dari berbagai transaksi penjualan barang dan jasa. Puncak keberhasilan manusia terletak dari kemampuannya untuk menjual produksi yang dihasilkan perusahaan (Wijaya,2005).

Bersamaan dengan itu, meluasnya permasalahan manusia yang kompleks, serta berkembangnya dunia usaha di Indonesia didukung oleh terbukanya hubungan kerjasama di bidang perdagangan antara Indonesia dengan negara lain, maka berbagai perusahaan penanaman modal asing mulai berdiri. Hal ini mengakibatkan persaingan

dunia usaha meningkat, sehingga mau tidak mau menuntut kemampuan seorang pemimpin perusahaan untuk mengelola perusahaan secara efektif dan efisien sehingga dapat bersaing dengan perusahaan lain (Herlinawati,2007).

Di dalam berkembangnya dunia perekonomian saat ini dan semakin tingginya tingkat persaingan dalam dunia usaha menuntut perusahaan mempunyai keunggulan bersaing (*competitive advantage*) untuk terus bisa berkompetisi. Tidak sedikit perusahaan yang terhenti laju operasionalnya karena tidak mampu mempertahankan eksistensi perusahaannya. Sebagian besar kegagalan tersebut biasanya disebabkan karena perusahaan tidak konsisten dalam menjalankan operasi perusahaannya, ditambah lagi dengan kurangnya tenaga profesional di dalam perusahaan dan perusahaan tidak dapat mengikuti perkembangan ekonomi yang terjadi saat ini. Keinginan untuk mendapatkan laba perusahaan yang optimal merupakan suatu niat dasar bagi manajer dalam perusahaan untuk menggerakkan semua sumber daya yang ada (<http://intanghina.wordpress.com/2009/04/21/peranan-audit-operasional-dalam-menunjang-efektivitas-sistem-pengendalian-intern-penjualan/>).

Persaingan yang semakin meningkat mengakibatkan semakin rumitnya masalah-masalah yang dihadapi oleh manajemen perusahaan dalam menjalankan fungsi pengendalian dan pengawasan terhadap kegiatan perusahaan. Dalam meningkatkan kinerja perusahaan dengan industri harus menerapkan konsep pengembangan dan perbaikan yang komprehensif. Oleh karena itu, dituntut adanya *improvement* yang tepat dengan pengawasan yang efektif, baik secara operasional maupun finansial. Agar tercapai pelaksanaan pengawasan yang efektif, diperlukan suatu struktur pengawasan

yang baik sehingga dapat membantu pencapaian perusahaan secara keseluruhan (Woluya,2003).

Adapun dalam perusahaan yang menjadi aktivitas utama yang penting, salah satunya adalah aktivitas penjualan. Penjualan merupakan aktivitas utama dalam setiap perusahaan, karena dari aktivitas inilah tujuan perusahaan yang paling utama yaitu memperoleh keuntungan (laba) dapat dicapai, dan dari aktivitas ini pula kesempatan untuk melakukan kecurangan yang akan mengakibatkan kerugian, sangat besar. Karena itulah dalam aktivitas ini diperlukan suatu pemeriksaan yang memadai untuk menilai keefektifan kinerja penjualan (Woluya,2003).

Dalam kegiatan penjualan untuk mencapai laba yang maksimum, perusahaan harus mempunyai prosedur penjualan yang mendukung tujuan perusahaan tersebut, mengingat begitu banyaknya persaingan dengan menawarkan berbagai kemudahan dalam penjualan. Tujuan akhir dari suatu perusahaan adalah untuk dapat mempertahankan laba yang diperoleh, laba harus dicapai semaksimal mungkin dengan cara meningkatkan penjualan dan menekankan pengeluaran sampai pada batas-batas tertentu, agar perusahaan dapat berkembang menjadi perusahaan yang besar (Woluya,2003).

Karena itu pengelolaan yang efektif terhadap penjualan sangat diperlukan melalui pengendalian intern yang memadai, sehingga diharapkan dapat menghasilkan informasi yang dibutuhkan dalam pengambilan keputusan. Pengendalian intern yang memadai, harus dimiliki oleh perusahaan, karena tanpa adanya pengendalian intern yang memadai, perusahaan akan kesulitan dalam menjalankan tugasnya (Woluya,2003).

Sejalan dengan perkembangan perusahaan, pimpinan tidak dapat lagi secara langsung mengawasi jalannya pengendalian intern dari seluruh perusahaan. Pimpinan mulai merasa perlu untuk mendelegasikan wewenang dan tanggung jawab ini pada pihak lain dalam perusahaan, yakni pihak auditor internal. Bagian audit internal dalam pelaksanaannya memerlukan sumber daya manusia yang telah dipilih secara objektif dan mempunyai kualifikasi sesuai dengan bidangnya, terampil, cakap, dan yang lebih penting lagi memiliki integritas dan kejujuran. Bagian ini bertugas mengawasi dan mengevaluasi keefektifan setiap aktivitas pengendalian yang ada dalam perusahaan dan menjaga agar seluruh prosedur dan ketentuan yang berlaku di perusahaan dilaksanakan sebagaimana mestinya (Woluya,2003).

Tujuan audit internal adalah membantu semua anggota manajemen dalam melaksanakan tanggung jawab mereka dengan cara menyajikan analisis, penilaian, rekomendasi, dan komentar-komentar penting mengenai kegiatan mereka. Audit internal berhubungan dengan semua tahap kegiatan perusahaan, sehingga tidak hanya terbatas pada pemeriksaan terhadap catatan-catatan akunya saja, tetapi juga harus memahami permasalahan-permasalahan dan kebijakan manajemen (Nicholas,2003).

Pihak manajemen sebagai pihak pengambil keputusan memerlukan bantuan auditor internal dalam menjalankan kebijakan yang tepat sesuai dengan kondisi yang ada dalam perusahaan berdasarkan analisis, penilaian serta saran-saran yang objektif dan independen agar tujuan perusahaan dapat tercapai. Untuk menuju tercapainya tujuan perusahaan tersebut, manajemen seharusnya memperhatikan segala aspek dalam perusahaan. Salah satu elemen penting yang dapat mempengaruhi penetapan laba rugi

perusahaan adalah penjualan, karena dengan adanya penjualan inilah perusahaan akan menghasilkan laba yang berguna bagi kelangsungan hidup perusahaan (Nicholas,2003).

Dengan demikian pengendalian intern yang ada terus menerus diawasi oleh auditor internal untuk menjamin berjalannya pengendalian intern sebagaimana yang telah ditetapkan oleh pimpinan perusahaan. Selain itu, auditor internal wajib memberikan laporan hasil dari pengawasan ini kepada manajemen dalam menunjang keefektifan operasional perusahaan, khususnya operasional penjualan (<http://intanghina.wordpress.com/2009/04/21/peranan-audit-operasional-dalam-menunjang-efektivitas-sistem-pengendalian-intern-penjualan/>).

Penelitian ini merujuk pada penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Nicholas (2003) yang menguji peranan audit internal pada bagian internal penjualan perusahaan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pada perusahaan yang memiliki audit internal, kegiatan perusahaan dapat berjalan dengan baik dan tercipta efektivitas kinerja perusahaan, sehingga laporan keuangannya dapat diandalkan dan dipertanggungjawabkan dengan baik. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya terletak pada objek penelitian dan tahun penelitian yang akan dilakukan.

Penelitian ini dilakukan di PT. Inti Megasol yaitu perusahaan yang bergerak di bidang produksi sol sepatu, dimana penjualan pada perusahaan ini selalu mengalami kenaikan. Selain itu, perusahaan ini memadai untuk dilakukan penelitian karena mampu menyediakan data-data yang dibutuhkan. Atas dasar paparan tersebut penelitian ini mengangkat topik:

## **”Peranan Audit Internal sebagai Alat Bantu Manajemen dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Intern Penjualan pada PT. Inti Megasol”**

### **1.1. Identifikasi Masalah**

Peranan audit internal dalam menunjang efektivitas pengendalian merupakan masalah yang cukup rumit dalam pelaksanaannya karena penjualan merupakan tujuan utama perusahaan dalam memperoleh pendapatan. Pendapatan yang diperoleh akan mempengaruhi besar kecilnya laba yang diterima perusahaan, pada bagian ini diperlukan suatu pengendalian intern penjualan. Oleh karena fungsi penjualan sangat penting dan menentukan kelangsungan hidup perusahaan, pimpinan perusahaan harus benar-benar mengawasi dan mengendalikan penjualan ini agar dapat berfungsi dengan baik.

Berdasarkan uraian di atas, masalah yang akan diteliti dapat diidentifikasi sebagai berikut:

1. Apakah audit internal telah dilaksanakan secara memadai?
2. Apakah pengendalian intern penjualan pada perusahaan telah dilaksanakan dengan efektif?
3. Bagaimana peranan audit internal dalam menunjang efektivitas pengendalian intern penjualan?

### **1.2. Maksud dan Tujuan**

Sesuai dengan permasalahan yang telah dikemukakan, maka tujuan diadakan penelitian ini adalah untuk mendapatkan bukti empiris mengenai:

1. Pelaksanaan audit internal atas penjualan telah dilaksanakan secara memadai.
2. Keefektivan pengendalian intern atas penjualan.
3. Peranan audit internal dalam menunjang efektivitas pengendalian intern penjualan.

### **1.3. Kegunaan Hasil Penelitian**

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

1. Bagi penulis, sebagai tambahan pengalaman dan menambah wawasan dan pengetahuan serta pemahaman tentang perbandingan antara teori dengan praktek yang sebenarnya tentang audit internal dan pengendalian intern penjualan.
2. Bagi perusahaan, diharapkan dapat digunakan sebagai acuan yang bermanfaat bagi pihak manajemen perusahaan yaitu memberikan gambaran mengenai peranan audit internal sebagai alat bantu manajemen dalam meningkatkan efektivitas penjualan, sehingga dapat dijadikan bahan masukan yang berarti bagi perusahaan dalam menjalankan penjualan, serta sebagai gambaran tentang pentingnya peranan audit internal penjualan dalam menganalisis dan mengevaluasi pelaksanaan aktivitas manajemen dalam mencapai efektivitas penjualan.
3. Bagi pembaca, diharapkan dijadikan sebagai bahan referensi, serta menambah wawasan, pengetahuan, dan pemahaman terbatas mengenai topik yang diteliti.