

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Penelitian**

Kemajuan yang terjadi pada bidang IT, ekonomi sosial, budaya, maupun politik pada zaman sekarang ini sangat mempengaruhi kondisi bisnis suatu perusahaan dan persaingan dalam dunia bisnis. Keadaan inilah yang membuat para pelaku bisnis dan ekonomi harus mampu melakukan berbagai perubahan kegiatan bisnisnya menjadi seefektif dan seefisien mungkin

Oleh karena itu agar suatu perusahaan dapat berjalan dengan baik, perusahaan harus mempunyai organisasi yang baik. Semakin besar suatu perusahaan akan menyebabkan semakin kompleks aktivitas perusahaannya sehingga menuntut para manajemen untuk dapat mengelola aktivitas perusahaan sedemikian rupa yang pada akhirnya tercipta pengendalian internal yang memadai dalam mempertahankan kelangsungan hidup.

Untuk mencapai tujuannya itu, banyak faktor-faktor yang mempengaruhi, salah satunya adalah masalah internal perusahaan yang berhubungan dengan penjualan. Persoalan ini berada dalam tanggung jawab manajemen sebagai pengendalian perusahaan.

Karena salah satu tujuan didirikannya perusahaan adalah untuk mendapatkan laba yang optimum dari hasil penjualan, sehingga aktivitas penjualan merupakan salah satu aktivitas yang penting dalam operasi perusahaan karena sangat

mempengaruhi pertumbuhan dari perusahaan tersebut. Perusahaan melakukan berbagai macam cara untuk dapat memperoleh laba yang optimum, seperti melakukan promosi dan potongan penjualan yang dapat menarik konsumen untuk membeli produk yang dijual.

Menurut **Joel G Siegel dan Jae K Shim (1994:404)** dalam **"Kamus Istilah Akuntansi"** penjualan adalah penerimaan uang yang diperoleh dari pengiriman barang dagang atau dari penyerahan pelayanan dalam bursa sebagai pertimbangan. Dan disini pula akan dapat ditemukannya kecurangan-kecurangan, pemborosan, ketidak efektifan dan ketidak efisienan yang dalam hal ini akan merugikan perusahaan, sehingga diperlukannya suatu pengendalian yang dapat memeriksa dan mengevaluasinya.

Pengendalian internal adalah proses penilaian yang sifatnya independen, objektif yang berada dalam suatu perusahaan untuk memeriksa pembukuan, keuangan, dan operasional lainnya sebagai pemberi jasa kepada manajemen perusahaan. Pengendalian internal juga memberikan informasi, pendapat, dan rekomendasi-rekomendasi yang dapat dijadikan dasar dalam pengambilan keputusan manajemen untuk mencapai tujuan perusahaan.

Pengendalian penjualan dilakukan untuk menjamin kelancaran aktivitas penjualan sehingga segala sesuatu dapat diselesaikan dengan baik dan tepat waktu, memberikan jaminan terhadap kebenaran dan kelengkapan finansial daripada penjualan sehingga akan menghindari adanya penyalahgunaan dan penyelewengan sampai batas minimum, apabila tetap terjadi juga dapat membantu menekan biaya-biaya yang akan dikeluarkan sehubungan dengan kesalahan atau

penyelewengan tersebut, dan dapat menghasilkan laporan yang wajar mengenai hasil dari penjualan sehingga pihak manajemen perusahaan dapat mengambil keputusan yang tepat.

Untuk menunjang efektivitas suatu pengendalian internal maka salah satu unsur yang penting adalah adanya suatu bagian dalam perusahaan yang bertugas menilai kelayakan dan efektivitas pengendalian internal yang ada dan menilai kualitas kegiatan yang telah dijalankan perusahaan, bagian ini disebut *auditor internal*. Tugas-tugas bagian auditor internal dalam perusahaan tidaklah mudah karena bagian ini dituntut harus mempunyai sikap dinamis, tanggap dan menguasai semua aspek kegiatan yang ada dalam perusahaan.

Audit internal penjualan ditunjukan mengevaluasi apakah penjualan dan seluruh rekening yang berhubungan dengan penjualan telah dilaksanakan menurut prosedur dan telah diotorisasi dengan layak sesuai dengan kebijakan yang telah digariskan oleh pimpinan perusahaan. Juga menyajikan analisis-analisis, penilaian-penilaian, saran-saran, bimbingan-bimbingan dan informasi yang berhubungan dengan kegiatan yang telah ditelaah, dipelajari dan dinilainya.

Dalam penyusunan skripsi ini penulis melakukan studi kasus pada perusahaan PT TEXTFIBRE INDONESIA yang merupakan sebuah perusahaan yang bergerak di bidang industri tekstil benang.

Berdasarkan uraian tersebut, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul sebagai berikut : “ **Peranan Audit Internal Dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Penjualan.**”

## **1.2 Identifikasi Masalah**

Berdasarkan uraian pada latar belakang di atas, penulis mengidentifikasi permasalahan sebagai berikut:

1. Apakah audit internal yang dijalankan perusahaan telah memadai
2. Apakah pengendalian penjualan yang dilaksanakan perusahaan telah efektif
3. Apakah audit internal berperan menunjang efektivitas pengendalian penjualan

## **1.3 Maksud dan Tujuan**

Maksud penelitian ini adalah untuk mencari, mengumpulkan dan mendapatkan data-data dan informasi, serta gambaran tentang pelaksanaan pemeriksaan internal penjualan guna menekan resiko kesalahan ataupun penyelewengan juga memperoleh jawaban atas identifikasi masalah.

Dengan mengacu pada masalah yang telah diidentifikasi di atas, penelitian ini dilakukan dengan tujuan:

1. Untuk mengetahui bagaimana pelaksanaan audit internal penjualan yang dilakukan PT TEXTFIBRE INDONESIA.
2. Untuk mengetahui bagaimana pelaksanaan pengendalian penjualan PT TEXTFIBRE INDONESIA.
3. Untuk mengetahui peranan audit internal dalam menunjang pengendalian penjualan PT TEXTFIBRE INDONESIA.

#### **1.4 Kegunaan Penelitian**

Hasil penelitian yang disajikan dalam bentuk skripsi ini diharapkan dapat memberikan manfaat, baik secara langsung maupun tidak langsung bagi berbagai pihak, antara lain bagi :

##### 1. Penulis

Bagi penulis sendiri, skripsi ini bermanfaat untuk melatih penulis dalam membandingkan teori-teori yang diperoleh selama masa belajar dengan praktek di perusahaan, juga memperdalam pengetahuan dan pemahaman penulis mengenai pengendalian penjualan. Selain itu juga sebagai salah satu syarat dalam menempuh ujian kesarjanaan pada Fakultas Ekonomi Jurusan Akuntansi Universitas Kristen Maranatha Bandung.

##### 2. Perusahaan

Diharapkan hasil penelitian ini dapat memberikan sumbangan pikiran yang berguna dalam penyusunan perencanaan laba yang dilakukan perusahaan dengan meningkatkan struktur pengendalian penjualan.

##### 3. Pembaca / pihak lainnya

Diharapkan hasil penelitian ini dapat menjadi bahan referensi dan bahan pertimbangan terutama jika diadakan penelitian yang sejenis lebih lanjut.

#### **1.5 Rerangka Pemikiran**

Dalam suatu perusahaan, sangat dibutuhkan strategi-strategi yang tepat dalam menjalankan seluruh kegiatan perusahaan, dengan demikian adanya strategi-strategi tersebut akan memudahkan bagi perusahaan dalam mencapai tujuannya.

Namun dengan semakin berkembangnya suatu perusahaan, maka ruang lingkup yang jelas dan harus dikendalikan akan mulai terasa, sedangkan manajemen mempunyai kemampuan yang terbatas. Konsekuensi dari adanya keterbatasan ini, pimpinan perusahaan merasa perlu untuk mendelegasikan wewenang dan tanggung jawab kepada bawahan sedangkan tanggung jawab secara keseluruhan tetap pada pimpinan. Selain itu untuk dapat mengatasi masalah-masalah tersebut pihak manajemen memerlukan suatu alat bantu untuk melaksanakan pengendalian yang memadai, oleh karena itu pemeriksaan audit internal yang memadai sangat dibutuhkan.

Pada dasarnya semua perusahaan memiliki pengendalian, hanya saja terdapat suatu perbedaan antara satu perusahaan dengan perusahaan lainnya yaitu terletak pada hal tingkat efektivitas atau mutu pengendalian serta kuat lemahnya sistem yang membentuk pengendalian tersebut. Tetapi sebaik-baiknya suatu sistem dirancang, pelaksanaannya tergantung pada manusianya sebagai pelaku dari sistem tersebut.

Pengendalian internal merupakan suatu cara yang dikembangkan dalam suatu perusahaan. Pengendalian internal dilaksanakan melalui penerapan metode dan prosedur dengan maksud agar seluruh kegiatan berjalan sesuai dengan yang telah ditetapkan. Tetapi pengendalian internal hanya memberikan keyakinan memadai bukan mutlak kepada manajemen dan dewan komisaris tentang pencapaian tujuan perusahaan, karena keterbatasan yang melekat dalam semua sistem pengendalian internal dan pertimbangan manfaat dan pengorbanan dalam pencapaian tujuan pengendalian.

Dari uraian jelas bahwa agar tujuan dari sistem pengendalian dapat tercapai, dibutuhkan pengendalian internal yang efektif. Maka perusahaan memerlukan bagian auditor internal yang senantiasa mengawasi dan mengevaluasi sistem dimana auditnya bersifat independen dan objektifitas artinya tidak memihak pada bagian-bagian yang ada dalam perusahaan.

Definisi audit internal menurut **Arens, dkk (2003:732)** adalah sebagai berikut:

*”Internal auditing is an independent, objective assurance and consulting activity designed to add value and improve an organization’s. It helps an organization accomplish its objective by bringing a systematic disciplined approach evaluate and improve the effectiveness of risk management, control and governance processes.”*

Dari definisi di atas dapat dikatakan bahwa audit internal merupakan suatu aktivitas independen, jaminan objektif dan berkonsultasi aktivitas yang dirancang untuk menambahkan nilai dan memperbaiki suatu milik organisasi. Audit internal membantu suatu organisasi untuk memenuhi sarannya dengan membawa suatu pendekatan yang ditertibkan dan sistematis, mengevaluasi dan memperbaiki efektivitas dari pengelolaan risiko, proses-proses kendali dan penguasaan.

Sedangkan pengertian internal auditing menurut **IIA’S Boards of Directors** yang ditetapkan pada bulan Juni 1999 adalah:

*“ Internal auditing is an independent, objective assurance and consulting activity designed to add value and improve an organization’s operations. It helps an organization accomplish its objectives by bringing a systematic, diciplined approach to evaluate and improve the effectiveness of risk management, control and governance processes.”*

Dari definisi yang ditetapkan IIA’S Juni 1999 ini dapat dikatakan bahwa internal auditing adalah suatu aktivitas yang independen, objektif, aktivitas

pemberian jaminan keyakinan dan konsultasi yang dirancang untuk memberikan nilai tambah pada kegiatan-kegiatan organisasi. Internal auditor membantu suatu organisasi dalam mencapai tujuannya dengan membentuk suatu penguatan disiplin yang sistematis untuk mengevaluasi dan meningkatkan keefektifan manajemen resiko, pengendalian dan proses pengaturan dan pengelolaan organisasi. Perlunya pengendalian internal yang memadai tercermin dalam definisi pengendalian internal menurut COSO yang dikutip oleh **Baynton and Kell (1996:254)** yaitu sebagai berikut:

*“ Internal control is broad defined as a process, effected Byan entity’s board of directors, management, and other personnel, designed to provide reasonable assurance regarding the achievment of objective in the following categories:*

- 1. effectiveness and efficiency of operations*
- 2. reliabillity of financial report*
- 3. compliance with applicable laws and regulations.”*

Jadi kesimpulan yang dapat diambil dari pengertian diatas yaitu pengendalian internal adalah suatu proses yang dihasilkan oleh suatu kesatuan usaha dengan maksud untuk memberikan jaminan yang memadai bagi tujuan perusahaan yang dapat mencakup keandalan laporan keuangan, ketaatan pada peraturan dan kebijakan yang berlaku, efektivitas dan efisiensi usaha.

Penjualan kredit maupun tunai merupakan sumber pendapatan perusahaan. Kurang dikelolanya aktivitas penjualan dengan baik, secara langsung akan merugikan perusahaan karena sasaran penjualan tidak tercapai dan mengurangi pendapatan perusahaan. Untuk mengurangi hal tersebut maka diperlukannya pengendalian internal.

Bila dihubungkan antara audit internal dengan penjualan, akan diperoleh suatu hubungan yang relevan diantara keduanya, yaitu audit internal dapat mengendalikan penjualan dengan cara mengamati, memeriksa dan menilai prosedur serta ketaatan para pelaksana terhadap kebijakan yang telah ditetapkan manajemen. Jadi pengendalian terhadap penjualan tidak cukup hanya mengendalikan suatu sistem pencatatan yang memadai, tetapi juga memerlukan aktivitas audit.

Berdasarkan kerangka pemikiran di atas, maka penulis merumuskan hipotesis deskriptif sebagai berikut :

**”Audit Internal yang memadai berperan menunjang efektivitas pengendalian penjualan.”**

## **1.6 Metodologi Penelitian**

### **1.6.1 Metode Penelitian**

Dalam penyusunan skripsi ini, penulis mempergunakan metode deskriptif dengan pendekatan studi kasus. Menurut **Rusdin (2004:9)** : “ Metode deskriptif yaitu suatu penelitian yang berusaha untuk mengumpulkan dan menyajikan data dari perusahaan untuk dianalisis sehingga memberikan gambaran yang cukup jelas atas objek yang diteliti, yang bertujuan menghimpun data, menyusunnya secara sistematis, faktual dan cermat, untuk kemudian dianalisis dan ditarik suatu kesimpulan.”

Penulis berusaha memperoleh data mengenai keadaan yang sebenarnya dengan melihat fakta-fakta yang ada, setelah itu dari data yang diperoleh

dilakukan analisis data berdasarkan beberapa sumber teori yang berhubungan dengan masalah yang dibahas.

### **1.6.2 Teknik Pengumpulan Data**

Untuk memperoleh hasil penelitian yang diharapkan, maka dibutuhkan data dan informasi yang akan mendukung penelitian ini. Untuk itu digunakan metode pengumpulan data sebagai berikut :

#### **1. Penelitian Lapangan (*Field Research*)**

Penelitian lapangan dilakukan dengan mengadakan peninjauan secara langsung pada perusahaan yang menjadi objek penelitian. Data yang diperoleh dari penelitian ini merupakan data primer dengan pendekatan sebagai berikut :

##### **a. Wawancara (*Interview*)**

Yaitu teknik pengumpulan data dengan cara mengadakan tanya jawab secara langsung dengan pihak-pihak atau responden yang terkait dengan masalah-masalah yang berhubungan dengan topik yang dibahas dalam penyusunan skripsi ini.

##### **b. Pengamatan (*Observasi*)**

Yaitu teknik pengumpulan data dengan cara mengadakan pengamatan secara langsung terhadap objek penelitian yang bertujuan untuk mendapatkan data – data objektif.

##### **c. Kuesioner**

Yaitu suatu pengumpulan data yang dilakukan dengan mengajukan pertanyaan-pertanyaan secara tidak langsung atau dalam bentuk tertulis

terhadap pihak yang berwenang dan bertanggung jawab mengenai hal-hal yang berhubungan dengan bidang yang diteliti.

## 2. Penelitian Kepustakaan (*Library Research*)

Penelitian kepustakaan dimaksudkan untuk mencari dan mengumpulkan bahan dengan cara mempelajari dan membaca buku–buku referensi, catatan–catatan kuliah serta sumber–sumber bacaan lain yang erat hubungannya dengan pembahasan topik skripsi ini. Data yang diperoleh dalam penelitian ini adalah data sekunder yang dapat digunakan sebagai dasar dan pedoman yang dapat dipertanggungjawabkan.

### **1.7 Lokasi dan Waktu Penelitian**

Pelaksanaan penelitian ini dilakukan oleh penulis pada PT TEXTFIBRE INDONESIA yang bertempat di Cilulumpang Jatiluhur, Jawa Barat. Adapun penelitian ini dilakukan pada tanggal September 2008 s/d selesai.