

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Memasuki era pasar bebas dan globalisasi sekarang ini. Tingkat persaingan di dalam dunia usaha semakin tinggi. Oleh karena itu, setiap perusahaan dituntut untuk dapat menyesuaikan diri dengan kondisi persaingan saat ini. Salah satu faktor yang menentukan daya saing sebuah perusahaan adalah kemampuan perusahaan tersebut untuk memperoleh laba. Selain sebagai salah satu faktor penentu daya saing, hal tersebut juga seringkali menjadi tujuan utama perusahaan. Dengan memperoleh laba dalam jumlah yang optimal, maka daya saing yang dimiliki perusahaan meningkat.

Dalam rangka mencapai perolehan laba yang optimal, perusahaan akan senantiasa berusaha untuk meningkatkan aktivitas penjualannya. Penjualan merupakan aktivitas pengiriman produk, penyerahan jasa atau aktivitas utama perusahaan lainnya. Peningkatan penjualan dapat dicapai jika perusahaan memiliki keunggulan kompetitif (*competitive advantage*) akan produknya sehingga perusahaan mampu bersaing dalam pasar bebas. *Competitive advantage* merupakan keunggulan akan produk yang dihasilkan oleh perusahaan baik dalam keunikan dan kualitas produk yang terjamin, harga produk yang ekonomis (dapat terjangkau oleh pasar), serta service

(pelayanan) terhadap pelanggan (customer) yang memuaskan. Hal ini dapat tercapai apabila perusahaan dapat beroperasi secara efektif dan efisien khususnya dalam aktivitas penjualan. Efektivitas dan efisiensi penjualan dapat ditingkatkan melalui berbagai elemen yang terlibat dalam aktivitas penjualan. Baik berupa peningkatan efektivitas dan efisiensi karyawan, prosedur, maupun sistem penjualan itu sendiri.

Penjualan merupakan salah satu siklus dalam perusahaan yang memerlukan pengendalian intern yang memadai. Rekening penjualan biasanya memiliki jumlah yang sangat material dalam laporan laba rugi suatu perusahaan. Selain itu, penjualan merupakan sumber laba yang penting bagi perusahaan sehingga akan menentukan kemampuan perusahaan untuk menjaga kelangsungan hidupnya maupun kemampuan untuk melakukan ekspansi dalam rangka memperluas cakupan produk dan segmen pasar yang dapat dilayani oleh perusahaan. Oleh karena itu, pengendalian intern yang memadai menjadi sangat penting untuk diterapkan pada siklus penjualan supaya perusahaan dapat mencapai jumlah laba yang optimal.

Seiring berjalannya waktu, aktivitas penjualan produk yang dilakukan perusahaan semakin berkembang. Perusahaan yang semakin berkembang mengakibatkan semakin banyak pihak yang memerlukan informasi mengenai laporan keuangan perusahaan. Adapun pengguna dari laporan keuangan diantaranya yaitu pemasok, kreditur, pelanggan, pemerintah, karyawan, masyarakat umum, pemeriksa intern dan ekstern, serta manajer. Dan dengan bertambahnya tingkat kompleksitas perusahaan,

maka diperlukan suatu sarana yang dapat membantu manajemen untuk mengawasi dan mengendalikan perusahaan. Hal ini bertujuan supaya pemilik perusahaan maupun investor tidak kehilangan kendali atas operasi perusahaan, oleh karena itu diperlukan alat bantu, sehingga pemilik perusahaan ataupun investor dapat mengetahui operasi yang dijalankan oleh perusahaan. Sarana tersebut salah satunya berupa pengendalian intern yang diterapkan pada setiap pelaksanaan aktivitas operasi perusahaan. Pengendalian intern adalah proses yang dirancang dan dipengaruhi oleh semua anggota organisasi untuk memberikan keyakinan yang memadai bagi manajemen bahwa tujuan dan sasaran perusahaan dapat tercapai. Adapun tujuan pengendalian intern terdiri atas keandalan pelaporan keuangan, efektivitas, dan efisiensi operasi perusahaan, serta kepatuhan terhadap hukum dan peraturan umum yang berlaku. Sehingga pada akhirnya, laporan keuangan yang dihasilkan oleh perusahaan tersebut akan mencerminkan kinerja dan keadaan perusahaan secara akurat dan juga perusahaan dapat dipercaya dalam memberikan informasi yang andal bagi pengguna informasi laporan keuangan tersebut dalam pengambilan berbagai keputusan ekonomis. Pengendalian intern tidak meniadakan penyimpangan yang terjadi, namun pengendalian intern yang memadai dapat menekan atau menghindari atau mengurangi terjadinya penyimpangan atau kesalahan atau kecurangan yang terjadi dalam operasional perusahaan, sehingga kesalahan tersebut dapat dideteksi dan tindakan perbaikan dapat segera dilaksanakan oleh perusahaan yang bersangkutan.

Seperti telah diuraikan sebelumnya, dengan semakin berkembangnya sebuah perusahaan diakibatkan karena adanya kompetitive advantage akan produk yang dihasilkan oleh perusahaan tersebut, oleh karena itu diperlukan pengendalian intern yang memadai untuk menunjang aktivitas operasional perusahaan. Langkah awal yang perlu dilakukan oleh manajemen perusahaan adalah memahami dan membenahi pengendalian intern dari aktivitas perusahaan yang ada saat ini. Pelaksanaan langkah awal tersebut diharapkan dapat meningkatkan tingkat kewajaran penyajian laporan keuangan PT. Sukabumi Trading Coy, Bandung sehingga dapat diandalkan oleh para pemakainya.

Berdasarkan uraian di atas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian mengenai keandalan pengendalian intern PT. Sukabumi Trading Coy, Bandung terhadap siklus penjualannya, maka penulis memilih judul dalam penyusunan skripsi yang bertopik:

”PERANAN KEANDALAN PENGAUDITAN INTERNAL GUNA MENUNJANG EFEKTIVITAS PENGENDALIAN SIKLUS PENJUALAN PT. SUKABUMI TRADING COY, BANDUNG”

1.2 Identifikasi Masalah

Dalam meneliti pengendalian intern yang diterapkan dalam siklus penjualan perusahaan adalah untuk menentukan luas pemeriksaan yang akan dilakukan oleh seorang auditor, maka penulis mengidentifikasi pokok-pokok permasalahan sebagai berikut:

1. Apakah PT. Sukabumi Trading COY, Bandung telah menerapkan dan melaksanakan pengendalian intern terhadap siklus penjualannya?
2. Apakah pengendalian intern yang diterapkan terhadap siklus penjualan oleh PT. Sukabumi Trading Coy, Bandung telah memadai atau dapat diandalkan?
3. Bagaimana peranan keandalan pengauditan internal guna menunjang efektivitas pengendalian siklus penjualan PT. Sukabumi Trading Coy, Bandung?

1.3 Tujuan Penelitian

Sesuai dengan permasalahan yang telah diidentifikasi sebelumnya, maka tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Mengetahui penerapan pengendalian intern terhadap siklus penjualan pada PT. Sukabumi Trading Coy, Bandung.
2. Mengetahui keandalan pengendalian intern terhadap siklus penjualan yang diterapkan oleh PT. Sukabumi Trading Coy, Bandung.

3. Mengetahui peranan keandalan pengauditan internal guna menunjang efektivitas pengendalian siklus penjualan PT. Sukabumi Trading Coy, Bandung.

1.4 Kegunaan Penelitian

Dengan melakukan penelitian ini penulis berharap agar hasil penelitian dapat berguna bagi:

1. Bagi Penulis:

Penulis berharap hasil penelitian ini dapat membuka wawasan dan menambah pengetahuan penulis dalam bidang pemeriksaan akuntansi. Selain itu, penulis juga berharap untuk dapat menerapkan ilmu yang telah diperoleh selama kuliah mengenai pemeriksaan akuntansi, khususnya mengenai pengendalian intern terhadap siklus penjualan.

2. Bagi Rekan-rekan Mahasiswa/i:

Penulis berharap hasil penelitian ini dapat menjadi referensi dan mendorong rekan-rekan mahasiswa/i untuk menambah pengetahuan dalam bidang pemeriksaan akuntansi.

3. Bagi Perusahaan:

Penulis berharap hasil penelitian ini dapat memberikan sumbangan pemikiran yang bermanfaat berupa saran-saran evaluasi pengendalian intern yang dapat mendukung kemajuan perusahaan dikemudian hari serta dapat meningkatkan efektivitas dan efisiensi kegiatan penjualan.

4. Bagi Masyarakat, terutama di lingkungan perusahaan:

Penulis berharap hasil penelitian ini dapat memberikan masukan yang bermanfaat mengenai pemeriksaan atas laporan keuangan khususnya mengenai pemeriksaan yang dilakukan pada siklus penjualan.

5. Bagi Pihak-pihak Lain:

Penulis berharap hasil penelitian ini dapat menjadi sumber informasi dan sebagai bahan kajian ilmiah untuk menambah pengetahuan pembaca dalam bidang pemeriksaan akuntansi.

6. Untuk memenuhi salah satu syarat dalam menempuh Ujian Sidang Sarjana Lengkap pada Jurusan Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Kristen Maranatha, Bandung.

1.5 Kerangka Pemikiran

Laporan keuangan suatu perusahaan dibagi menjadi segmen-segmen agar dapat mempermudah auditor dalam melakukan pemeriksaan terhadap laporan keuangan tersebut. Pembagian segmen terhadap laporan keuangan tersebut dilakukan dengan menggunakan cycle approach di mana tipe atau kelas transaksi dan saldo-saldo rekening yang berhubungan erat disatukan dalam satu segmen (Arens, Elder, dan Beasley, 2006: 140). Segmen-segmen tersebut adalah: siklus penjualan dan penerimaan kas (sales and collection cycle), siklus perolehan dan pembayaran (acquisition and payment cycle), siklus penggajian dan kepegawaian (payroll and personnel

cycle), siklus persediaan dan pergudangan (inventory and warehousing cycle), serta siklus perolehan modal dan pembayaran kembali (capital acquisition and repayment cycle).

Penjualan merupakan salah satu siklus yang penting dalam sebuah perusahaan karena merupakan sumber pendapatan dan sumber laba utama bagi perusahaan. Oleh karena itu, diperlukan pengendalian intern yang memadai terhadap siklus penjualan. Manajemen perusahaan merancang sistem pengendalian intern yang efektif untuk mencapai tiga tujuan, yaitu keandalan laporan keuangan, efisiensi dan efektivitas operasi perusahaan, serta ketaatan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku. (Arens, Elder, dan Beasley, 2006: 270).

Penjualan, terutama penjualan kredit, memerlukan perhatian yang cukup besar dari perusahaan, karena perlu dipertimbangkan kemungkinan timbulnya piutang tak tertagih. Jika perusahaan tidak mempertimbangkan secara baik dalam memberikan kredit, maka kemungkinan risiko piutang tak tertagih akan meningkat, sehingga mengakibatkan perusahaan mengalami kekurangan kas yang pada akhirnya mengganggu kelancaran operasi perusahaan. Dengan demikian, penjualan memiliki peranan penting bagi perusahaan, sehingga fungsi penjualan perlu diperhatikan lebih mendalam agar sumber pendapatan perusahaan dapat terus terjaga dan terpelihara.

Salah satu bentuk tanggung jawab perusahaan kepada pihak-pihak yang berkepentingan adalah melalui laporan keuangan. Namun laporan keuangan ini tidak akan bermanfaat jika informasi yang disajikannya tidak

akurat. Oleh karena itu, manajemen dapat menggunakan pengendalian intern sebagai alat bantu. Pengendalian intern terdiri dari seperangkat kebijakan dan prosedur yang disusun dengan tujuan agar kegiatan perusahaan berjalan menurut apa yang ditetapkan. Pengendalian intern yang diterapkan dalam perusahaan dapat mempengaruhi kewajaran penyajian nilai penjualan dalam laporan keuangan.

Dalam melakukan pemeriksaan, seorang auditor perlu membuat rencana pemeriksaan, melakukan berbagai pengujian, dan mengeluarkan laporan audit. Pengujian-pengujian tersebut dilakukan auditor secara bertahap dan berurutan untuk memudahkan pelaksanaan audit dan menghemat biaya yang dibutuhkan. Pengujian ini dilakukan terhadap masing-masing siklus baik secara terpisah maupun bersamaan, demikian pula untuk siklus penjualan. Pengujian pertama yang dilakukan oleh seorang auditor dengan cara memperoleh pemahaman atas pengendalian intern yang diterapkan oleh perusahaan klien. Pemahaman tersebut meliputi pengetahuan tentang kebijakan, prosedur yang relevan, catatan, dan pelaksanaan dari semua hal tersebut. Pemahaman ini akan menjadi dasar untuk melakukan pengujian-pengujian selanjutnya. Itulah sebabnya auditor perlu memahami dengan baik tentang pengendalian intern yang diterapkan oleh klien, karena merupakan rekening yang memiliki jumlah yang material dalam laporan keuangan, penerapan pengendalian intern terhadap penjualan menjadi sangat penting.

Dengan memahami pengendalian intern perusahaan, auditor dapat menentukan apakah pengendalian intern yang diterapkan oleh perusahaan dapat diandalkan. Pemahaman mengenai pengendalian intern tersebut juga dapat membantu auditor dalam menilai besarnya risiko pengendalian perusahaan klien. Selanjutnya auditor melakukan pengujian atas pengendalian intern.

Luas pengujian yang dilakukan tergantung pada kekuatan dan kelemahan pengendalian intern yang dimiliki oleh perusahaan. Semakin kuat pengendalian intern perusahaan, semakin kecil risiko pengendalian dan jumlah bahan bukti yang dikumpulkan dapat dikurangi. Sebaliknya semakin lemah pengendalian intern perusahaan, semakin besar risiko pengendalian dan jumlah bahan bukti yang dikumpulkan harus diperbesar.

Dari hasil pengujian atas pengendalian intern tersebut dapat ditentukan sejauh mana pengujian-pengujian selanjutnya, yaitu pengujian substantif yang harus dilakukan auditor. Jika pengendalian intern yang diterapkan oleh perusahaan ternyata telah memadai dan dapat diandalkan, maka auditor dapat menentukan jumlah bahan bukti yang akan digunakan dalam jasa profesionalnya.

Pengauditan internal penjualan yang andal diharapkan dapat membantu pelaksanaan pengendalian intern menjadi memadai dan mendukung kewajaran penyajian nilai penjualan dalam laporan keuangan, sehingga pengambilan keputusan dan pengukuran kinerja yang didasarkan pada laporan keuangan menjadi akurat.

1.6 Metodologi Penelitian

Metode penelitian yang digunakan oleh penulis dalam penelitian ini adalah metode deskriptif. Tujuan dari penelitian deskriptif adalah untuk memberikan suatu profil bagi peneliti atau untuk menjelaskan aspek yang relevan dari sudut pandang seseorang, perusahaan, industri, atau sudut pandang lainnya.

Teknik pengumpulan data yang digunakan untuk memperoleh data yang dibutuhkan adalah sebagai berikut:

a. Penelitian Lapangan (Field Research)

Penelitian lapangan dilakukan dengan cara meninjau langsung dan mengadakan penelitian terhadap perusahaan yang menjadi objek penelitian. Prosedur yang digunakan dalam penelitian lapangan adalah sebagai berikut:

1. Wawancara

Wawancara dilakukan untuk mendapatkan data dan informasi yang diperlukan dalam penyusunan skripsi dengan cara mengadakan tanya jawab secara langsung dengan pimpinan perusahaan maupun pihak-pihak lainnya (staf atau karyawan) yang berkepentingan dengan aktivitas penjualan pada penjualan.

2. Observasi

Observasi dilakukan dengan cara mengamati aktivitas perusahaan secara langsung untuk mengetahui kondisi yang sebenarnya tentang

aktivitas penjualan dan pengendalian intern yang telah diterapkan perusahaan terhadap aktivitas penjualan.

3. Kuesioner

Kuesioner dilakukan dengan cara menyampaikan daftar pertanyaan yang berhubungan dengan aktivitas penjualan kepada pihak perusahaan.

b. Penelitian Kepustakaan (Library Research)

Penelitian kepustakaan dilakukan untuk memperoleh data sekunder yang diperlukan. Penelitian ini dilakukan dengan cara membaca dan mempelajari buku-buku sumber, majalah, referensi, dan sumber-sumber data lainnya yang berhubungan dengan masalah yang sedang diteliti dan dapat dijadikan landasan teori yang dapat dipertanggung jawabkan.

1.7 Lokasi Penelitian

Penelitian dalam rangka penyusunan skripsi ini dilaksanakan pada PT. Sukabumi Trading Coy, perusahaan agen distribusi yang bergerak dalam penyaluran beberapa macam bahan mentah, setengah jadi, dan barang jadi untuk beberapa jenis industri. Perusahaan ini beralokasi di Jln. Hegarmanah Wetan No. 35.