

**BAB I**  
**PENDAHULUAN**

**1.1 Latar Belakang Penelitian.**

Dewasa ini banyak perusahaan yang gulung tikar dimana era globalisasi berkembang dengan cepat dan kondisi ekonomi yang tidak menentu. Hal ini tentu sangat menuntut perusahaan untuk bersikap lebih aktif dan kreatif untuk memenuhi kebutuhan konsumen dalam kondisi tersebut. Perusahaan harus dapat beroperasi secara efektif, tanggap dalam melihat perubahan, dan peluang serta memperoleh informasi yang akurat mengenai kebutuhan dan keinginan konsumen (Kompas;2008).

Persaingan menjadi kata kunci dalam menghadapi perekonomian dunia saat ini. Untuk memepertahankan eksistensinya, perusahaan harus mengetahui apa saja keunggulan kompetitif yang dimilikinya, mempertahankan keunggulan itu, dan meningkatkannya.

Bidang usaha otomotif khususnya di Indonesia juga merasakan dampak globalisasi tersebut, masuknya produk-produk otomotif dari luar negeri ke pasar dalam negeri tidak akan terhindarkan lagi. Hal ini akan mengakibatkan produk otomotif yang tersedia bagi konsumen lebih banyak dan beragam sehingga akan memperketat persaingan (Rina;2000).

Perusahaan harus mampu mempertahankan atau meningkatkan laba perusahaan dalam kondisi seperti ini. Salah satu unsur yang penting dalam pencapaian laba perusahaan adalah fungsi penjualan. Penjualan harus efektif agar dalam jangka

panjang perusahaan dapat terus beroperasi. Penjualan juga harus berorientasi pada pasar sehingga pihak manajemen harus melihat kemungkinan adanya kesempatan-kesempatan maupun anacaman-ancaman yang dapat dijadikan pedoman dalam penetapan langkah berikutnya (Dyani;1999).

Pertumbuhan perusahaan membatasi kemampuan manajer untuk mengawasi masalah operasional yang ada di perusahaan sehingga menjadikan audit internal sebagai fungsi yang sangat penting. Salah satu cara untuk mengatasi masalah ini adalah dengan pengendalian internal. Audit internal dilakukan untuk mengetahui apakah organisasi atau perusahaan telah melakukan atau menerapkan pengendalian internal yang efektif dan efisien (Sawyer's *et al.*;2003;54).

Pengendalian internal yang baik terhadap siklus penjualan diperlukan untuk mengetahui apakah fungsi penjualan dikelola dengan baik. Pengendalian internal diperlukan agar tidak terjadi penyimpangan yang dapat mengancam kelangsungan hidup perusahaan dalam meningkatkan laba perusahaan. Perusahaan membutuhkan pengendalian internal terhadap siklus penjualan yang terdiri dari berbagai kebijakan dan prosedur yang dirancang untuk menjamin tercapainya tujuan perusahaan (Hendry;2004).

Menyadari pentingnya audit internal dalam menunjang efektifitas dan efisiensi siklus penjualan, penulis tertarik untuk melakukan penelitian secara lebih mendalam mengenai masalah pengendalian internal yang terkait dengan siklus penjualan. Untuk itu penulis akan menuangkannya dalam skripsi dengan judul "PERANAN AUDIT INTERNAL TERHADAP EFEKTIVITAS DAN EFISIENSI SIKLUS PENJUALAN" (Studi Kasus di PT. SURYAPUTRA SARANA)

## **1.2 Identifikasi Masalah**

Kegiatan penjualan memegang peranan penting dalam perusahaan yang diteliti, keberhasilan pengelolaan tersebut akan meningkatkan pendapatan yang nantinya akan dipakai untuk menjaga kelangsungan hidup perusahaan.

Sehubungan dengan hal tersebut penulis merumuskan masalah-masalah yang diteliti yaitu :

- a. Bagaimana prosedur dan kebijakan siklus penjualan yang ditetapkan perusahaan?
- b. Apa saja yang menjadi kelemahan siklus penjualan?
- c. Bagaimana peranan audit internal untuk mencapai efektifitas dan efisiensi siklus penjualan?

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Tujuan penelitian atas peranan audit internal terhadap siklus penjualan perusahaan yang diteliti adalah sebagai berikut :

- a. Untuk mengetahui prosedur dan kebijakan siklus penjualan yang ditetapkan perusahaan.
- b. Untuk mengetahui kelemahan siklus penjualan.
- c. Untuk mengetahui peranan audit internal untuk mencapai efektifitas dan efisiensi siklus penjualan.

#### **1.4 Kegunaan Penelitian**

Penelitian atas peranan audit internal dalam siklus penjualan diharapkan dapat berguna :

1) Bagi perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan untuk menilai peranan audit internal terhadap siklus penjualan yang telah diterapkan sehingga dapat memberi masukan dan koreksi dalam melakukan perbaikan dan penyempurnaan atas pengendalian internal perusahaan di masa yang akan datang.

2) Bagi penulis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran yang lebih jelas dan lebih nyata akan kegiatan bisnis yang sebenarnya, terutama mengenai penerapan audit internal dalam siklus penjualan. Penelitian ini juga dimaksudkan untuk memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Kristen Maranatha.

3) Bagi pembaca dan pihak-pihak lain

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi dan menambah wawasan, terutama mengenai audit internal terhadap siklus penjualan suatu perusahaan, serta dapat dijadikan bahan kepustakaan, bahan referensi, atau bahan penelitian lebih lanjut.

### **1.5 Kerangka Pemikiran**

Persaingan dunia usaha semakin ketat di era globalisasi ini. Perusahaan dituntut untuk memiliki keunggulan bersaing agar dapat mempertahankan eksistensinya. Kemampuan perusahaan untuk bersaing ditentukan oleh pemanfaatan dan pengelolaan aktivitas perusahaan. Perusahaan harus menghadapi, dan memperhatikan faktor eksternal dan internal (Kuncoro;2006;5).

Semakin berkembangnya perusahaan, akan membuat kemampuan pemimpin perusahaan untuk mengendalikannya semakin berkurang. Hal ini memaksa pimpinan perusahaan untuk melimpahkan sebagian wewenangnya, meskipun tanggung jawab tetap berada pada pimpinan perusahaan. Oleh karena itu perusahaan membutuhkan pengendalian internal yang cukup memadai.

Pertumbuhan perusahaan yang semakin meningkat, membatasi kemampuan manajer untuk mengawasi masalah operasional perusahaan, sehingga menjadikan fungsi audit internal sebagai fungsi yang paling penting di dalam organisasi. Salah satu cara untuk mengatasi masalah tersebut adalah dengan dilakukannya pengendalian internal terhadap semua fungsi yang ada di perusahaan tersebut. Audit internal dilakukan untuk mengetahui apakah organisasi telah melakukan atau menerapkan pengendalian internal yang efektif dan efisien (Sawyer's *et al.*;2003;54).

Menurut *Institute of Internal Auditors* (IIA) audit internal adalah (Sawyer's *et al.*;2003;9):

*“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”*

Definisi diatas diadopsi oleh *Sawyer’s* yang mendefinisikan audit internal adalah : (Sawyer’s *et al.*;2003;10):

“Audit internal adalah sebuah penilaian yang sistematis dan objektif yang dilakukan auditor internal terhadap operasi dan control yang berbeda-beda dalam organisasi untuk menentukan apakah 1) informasi keuangan dan operasi telah akurat dan dapat diandalkan; 2) risiko yang dihadapi perusahaan telah diidentifikasi dan diminimalisasi; 3) peraturan eksternal serta kebijakan dan prosedur internal yang bias diterima telah diikuti; 4) criteria operasi yang memuaskan telah dipenuhi; 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.”

Menurut *Auditing Standards Board* dalam SAS 78, pengendalian intern (*internal control*) adalah (*COSO Report, Auditing Standards Board; 1995;2*):

*“Internal control is a process, effected by an entity’s board of directors, management and other personnel, designed to provide reasonable assurance regarding the achievement of objectives in the following categories: (a) realibility of financial reporting, (b) effectiveness and efficiency of operations, and (c) compliance with applicable laws and regulations.”*

Definisi di atas diadopsi oleh Standar Profesional Akuntan Publik (SPAP) (Ikatan Akuntan Indonesia; 2001;319.2), yaitu:

“Pengendalian intern adalah suatu proses yang dijalankan oleh dewan komisaris, manajemen, dan personel lain perusahaan, yang didesain untuk memberikan keyakinan memadai tentang pencapaian tiga golongan tujuan berikut ini: (a) keandalan laporan keuangan, (b) efektivitas dan efisiensi operasi, dan (c) kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku.”

Pengendalian internal tidak dapat dianggap sepenuhnya efektif meski telah mengikuti prosedur-prosedur yang telah disepakati karena tergantung pada kompetensi dan kendala pelaksanaannya. Salah satu cara untuk mengetahui apakah pengendalian internal memadai atau tidak adalah dengan melaksanakan audit oleh auditor yang independen dan kompeten (Arens *et al.*;2001;411).

Menurut Arens (Arens *et al.*;2001:289), beberapa tujuan dari pengendalian intern adalah sebagai berikut:

- a) *Realibility of Financial Reporting* (keandalan pelaporan keuangan).

Karena laporan keuangan yang disajikan oleh manajemen tidak hanya untuk pihak manajemen sendiri tetapi juga pihak-pihak di luar perusahaan, maka informasi yang disajikan dalam laporan keuangan harus memenuhi prinsip-prinsip akuntansi yang berlaku.

- b) *Compliance with Applicable Laws and Regulations* (ketaatan pada hukum dan peraturan yang berlaku).

Secara umum, setiap perusahaan wajib mentaati setiap peraturan yang dikeluarkan oleh pemerintah dan dengan kondisi seperti ini maka diperlukan pengendalian yang baik sehingga aktivitas perusahaan tidak menyimpang dari ketentuan-ketentuan pemerintah yang berlaku.

- c) *Effectiveness and Efficiency Operations* (efektivitas dan efisiensi operasi).

Pengendalian di dalam suatu organisasi atau perusahaan sudah selayaknya mendorong usaha penggunaan sumber daya secara efektif dan efisien. Beberapa

bagian penting dari pengendalian ini adalah penyediaan informasi yang akurat untuk para pembuat keputusan intern, usaha melindungi asset, dokumen dan catatan yang ada.

Sedangkan menurut Mulyadi (1999;55), manajemen merancang struktur pengendalian intern yang efektif dengan tiga tujuan, yaitu:

1. Menjaga kekayaan dan catatan organisasi.

Kekayaan fisik suatu perusahaan dapat dicuri, hilang bahkan disalahgunakan jika kekayaan tersebut tidak dilindungi dengan pengendalian yang memadai. Begitu pula dengan kekayaan perusahaan yang tidak memiliki wujud fisik, seperti piutang dagang, akan rawan oleh kecurangan jika dokumen penting dan catatan akuntansi tidak dijaga secara benar.

2. Mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi.

Pengendalian internal dirancang untuk memberikan jaminan bahwa pengolahan data akuntansi akan menghasilkan informasi keuangan yang teliti dan handal. Hal ini sangat diperlukan mengingat informasi keuangan yang ada akan digunakan sebagai dasar pengambilan keputusan.

3. Mendorong efisiensi.

Pengendalian internal dalam hal ini digunakan untuk mencegah terjadinya duplikasi usaha yang tidak perlu atau pemborosan dalam segala kegiatan

Perusahaan harus mampu mempertahankan atau meningkatkan laba perusahaan dalam kondisi seperti ini. Salah satu unsur yang penting dalam pencapaian laba perusahaan adalah fungsi penjualan. Penjualan harus efektif agar dalam jangka



panjang perusahaan dapat terus beroperasi. Penjualan juga harus berorientasi pada pasar sehingga pihak manajemen harus melihat kemungkinan adanya kesempatan-kesempatan maupun anacaman-ancaman yang dapat dijadikan pedoman dalam penetapan langkah berikutnya (Dyani;1999).

Auditor harus melakukan prosedur yang dapat memberikan pengetahuan yang memadai mengenai rancangan kebijakan, prosedur, dan bukti-bukti yang relevan dengan setiap komponen pengendalian internal, terutama terhadap siklus penjualan untuk memperoleh pemahan yang memadai mengenai pengendalian internal (Dyani;1999).

Arens (Arens *et al.*;2001;32) mendefinisikan pengertian siklus penjualan sebagai berikut:

”Siklus penjualan merupakan keputusan dan proses penting perpindahan kepemilikan barang dan jasa ke pelanggan setelah siap dijual; hal ini dimulai dengan permintaan oleh pelanggan dan berakhir dengan konversi material atau layanan menjadi rekening piutang, dan pada ujungnya menjadi uang tunai.”

Sedangkan pengertian efektivitas dan efisiensi menurut Stoner (Stoner;1995;9)

”Efektivitas adalah kemampuan untuk meminimalkan penggunaan sumber daya dalam mencapai tujuan organisasi; melakukan hal yang tepat. Sedangkan efisiensi adalah kemampuan untuk mentukan tujuan yang memadi ; melakukan hal yang tepat”

Seorang *internal auditor* harus mempunyai pemahaman yang memadai mengenai pengendalian internal siklus penjualan serta mengevaluasi pengendalian

internal tersebut sehingga dapat diketahui seberapa besar keandalan audit internal terhadap efektivitas dan efisiensi siklus penjualan (Parama;2000).

### **1.6 Metodologi Penelitian**

Metode pengumpulan data yang digunakan adalah metode pengumpulan data primer yaitu observasi.

Observasi adalah proses pencatatan pola perilaku subjek (orang), objek (benda), atau kejadian yang sistematis tanpa adanya pernyataan atau komunikasi dengan individu yang diteliti. Pengumpulan data ini tidak terdistorsi, lebih akurat, dan bebas dari respon bias (Indriantoro dan Supomo;2002;157).

Metode observasi yang digunakan adalah observasi langsung. Observasi langsung memungkinkan bagi peneliti untuk mengumpulkan data mengenai perilaku dan kejadian secara detail. Penelitian dalam observasi langsung tidak berusaha untuk memanipulasi kejadian yang diamati (Indriantoro dan Supomo;2002;158).

Metode pengumpulan data yang kedua adalah metode pengumpulan data sekunder yaitu tinjauan pustaka. Data sekunder merupakan data pendukung data primer. Data ini diperoleh melalui literatur-literatur yang dimaksudkan untuk memperoleh landasan teori dan sebagai pegangan dalam membuat kuesioner (Indriantoro dan Supomo;2002;160).

**1.7 Lokasi dan Waktu Penelitian**

Penelitian diadakan di PT. SURYAPUTRA SARANA yang terletak di Jl.Abduhraman Saleh No. 4, Bandung. Waktu penelitian diadakan samapai dengan bulan Desember.