

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Kondisi perekonomian suatu negara mempunyai pengaruh yang sangat besar terhadap dunia usaha. Pada era globalisasi, persaingan antar dunia usaha dalam menawarkan barang dan jasa akan semakin ketat. Hal ini tentu saja menuntut perusahaan untuk bersikap lebih aktif dan kreatif untuk memenuhi kebutuhan konsumen agar dapat bertahan dalam kondisi tersebut. Untuk itu perusahaan harus beroperasi secara efektif dan cermat dalam melihat kesempatan-kesempatan, dan memperoleh informasi yang akurat mengenai kebutuhan dan keinginan konsumen.

Persaingan pasar yang semakin ketat merupakan masalah yang harus dihadapi perusahaan untuk tetap dapat mempertahankan atau meningkatkan laba perusahaan. Salah satu unsur terpenting dalam pencapaian laba adalah aktivitas penjualan. Penjualan harus efektif agar laba yang dihasilkan dapat maksimal sesuai dengan sumber daya yang dimiliki dan dalam jangka panjang dapat mencapai tujuan perusahaan. Aktivitas penjualan juga harus berorientasi pada pasar sehingga pihak manajemen perusahaan dapat melihat kemungkinan adanya kesempatan-kesempatan maupun ancaman-ancaman yang dapat dijadikan pedoman dalam penetapan langkah berikutnya.

Penjualan dapat dikatakan efektif jika target penjualan dapat dipenuhi, namun demikian penjualan yang efektif tersebut belum tentu efisien, karena ada kemungkinan untuk mencapai target tersebut biaya yang dikeluarkan terlalu besar

sehingga pihak manajemen harus memperhatikan pengendalian intern pada penjualannya. Hal ini dapat dimaksudkan agar perusahaan dapat memperoleh laba yang lebih baik.

Dalam hal ini, pengendalian intern bukanlah satu-satunya alat yang dapat meniadakan semua kemungkinan terjadinya kesalahan atau penyelewengan. Pengendalian intern hanya dapat menekan sekecil mungkin terjadinya kesalahan atau penyelewengan yang mungkin terjadi. Tujuan utama pengendalian intern adalah untuk mencapai keandalan laporan keuangan, efisiensi dan efektivitas operasi. Pengendalian intern diharapkan mampu memberikan keyakinan memadai meskipun tidak menjamin kesempurnaan pelaksanaan aktivitas secara keseluruhan.

Berdasarkan latar belakang inilah yang mendorong penulis melakukan penelitian dimana hasil dari penelitian tersebut akan dituangkan dalam skripsi yang berjudul:

“Peranan Pengauditan Intern Dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Intern Penjualan” (Studi kasus pada PT. SBA Bandung)

1.2 Identifikasi Masalah

Tanpa peranan pengauditan intern, sulit bagi manajemen untuk mengetahui sejauh mana efektivitas pengendalian intern penjualan. Laporan yang diperoleh, biasanya merupakan hasil dari tindakan yang telah terjadi sehingga ada kemungkinan keterlambatan untuk memperbaikinya. Dengan demikian pihak manajemen memerlukan peringatan dini yang dapat mendeteksi berbagai masalah yang timbul sehingga ada kesempatan untuk memperbaikinya.

Sehubungan dengan hal-hal yang telah diuraikan di atas, maka penulis terdorong untuk mengidentifikasi permasalahan sebagai berikut:

- a. Bagaimana aktivitas penjualan yang dilakukan perusahaan ?
- b. Bagaimana perusahaan menerapkan pengendalian intern dalam penjualannya secara efektif ?
- c. Bagaimana peranan pengauditan intern dalam menunjang efektivitas pengendalian intern penjualan pada perusahaan ?

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian yang dilakukan penulis adalah untuk:

- a. Mengetahui aktivitas penjualan yang dilakukan perusahaan
- b. Mengetahui keefektifan penerapan pengendalian intern dalam penjualan yang dilakukan di perusahaan
- c. Mengetahui peranan pengauditan intern dalam menunjang efektivitas pengendalian penjualan pada perusahaan

1.4 Kegunaan Penelitian

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberi manfaat baik secara langsung maupun tidak langsung bagi pihak-pihak yang membutuhkan, baik bagi perusahaan dimana penulis mengadakan penelitian dan juga bagi masyarakat secara luas dan bagi penulis sendiri.

Adapun harapan penulis ialah:

- a. Bagi Perusahaan

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat menjadi masukan informasi yang bermanfaat dalam melaksanakan aktivitas penjualan dan dalam melakukan

tindakan korektif yang tepat sehingga membantu pencapaian tujuan perusahaan secara optimal.

b. Bagi Penulis

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memperluas wawasan dan pengalaman bagi penulis mengenai penerapan teori yang telah diperoleh di bangku kuliah dalam praktek nyata di perusahaan, serta untuk memenuhi salah satu syarat dalam menempuh ujian akhir sarjana pada Fakultas Ekonomi Universitas Kristen Maranatha.

c. Bagi pihak-pihak yang memerlukan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai tambahan informasi dan pengetahuan yang bermanfaat mengenai masalah pengauditan intern terutama atas peranannya terhadap efektivitas pengendalian intern penjualan.