

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Dalam beberapa tahun kedepan Indonesia akan menghadapi kondisi dimana terjadinya persaingan bebas yang dapat menghadirkan berbagai polemik masalah dan tuntutan dibanyak aspek, salah satunya adalah aspek bidang ekonomi. Negara Indonesia harus berkompetisi dengan Negara-negara Asia dimana sama-sama akan menghadapi keadaan persaingan bebas. Sebagai salah satu negara yang sedang berkembang, masyarakat Indonesia dituntut untuk dapat melaksanakan seluruh aktivitas pembangunan, perekonomian demi terwujudnya kemakmuran dan keadilan dalam negara ini.

Pada beberapa tahun terakhir ini, persaingan usaha demikian ketat, khususnya di Negara Indonesia. Hampir di segala bidang usaha terdapat persaingan yang ketat. Adapun keberhasilan suatu perusahaan dalam meningkatkan keuntungan yang maksimal tidak terlepas dari adanya pengelolaan yang efektif atas semua kegiatan yang ada dalam perusahaan, oleh sebab itu perusahaan harus berusaha untuk menghindari adanya pemborosan dalam hal-hal yang dapat membawa kerugian bagi perusahaan.

Untuk memperoleh pendapatan dan laba, suatu perusahaan sangat bergantung pada suatu aktivitas, salah satunya adalah aktivitas penjualan. Aktivitas penjualan yang dapat mendukung agar terciptanya kondisi dimana aktivitas penjualan semaksimal mungkin pada tingkat biaya yang realistis namun tetap memperhatikan

BAB I PENDAHULUAN

pelanggan. Dengan perkataan lain penjualan harus dilakukan seefektif mungkin, agar laba yang diinginkan bisa mencapai titik yang optimal.

Audit internal yang memadai dalam suatu perusahaan akan membantu manajemen dalam menjaga hak milik perusahaan, disamping itu dapat pula mencegah serta menemukan kesalahan-kesalahan dan penggelapan yang dapat merugikan perusahaan yang dikelolanya. Audit internal tidak dimaksudkan untuk meniadakan semua kemungkinan terhadinya kesalahan atau penyelewengan, namun audit internal yang baik dapat menekan dan mendeteksi terjadinya kesalahan dan penyelewengan.

Salah satu fungsi yang ada dalam perusahaan adalah fungsi penjualan, dimana penjualan merupakan salah satu kegiatan utama yang dilaksanakan dalam suatu perusahaan, sehingga perlu untuk mendapat perhatian yang cukup besar serta pengelolaan yang sebaik mungkin. Kegagalan dalam aktivitas penjualan akan sangat berpengaruh terhadap kontinuitas operasi perusahaan, karena penjualan merupakan sumber pendapatan utama perusahaan. Faktor audit internal yang berhubungan dengan penjualan sangat diperlukan, karena penjualan merupakan salah satu unsur harta dalam komponen laba rugi, yang posisinya sangat penting di dalam kelangsungan perusahaan. Pengauditan internal atas penjualan menjadi penting dimana tujuannya adalah mencegah penyimpangan dan penyelewengan yang terjadi dalam penjualan sedangkan secara keseluruhan pengauditan internal sangat diperlukan dimana tujuannya adalah untuk mengamankan harta perusahaan, meningkatkan operasi perusahaan, meningkatkan ketelitian dan kebenaran data akuntansi dan mendorong terlaksananya kebijakan perusahaan yang telah ditetapkan.

Berdasarkan dengan hal-hal di atas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dalam bidang audit operasional terhadap efektivitas pengendalian internal penjualan. Dalam penulisan skripsi ini, penulis tertarik melakukan studi kasus pada PT. SINAR LESTARI ULTRINDO yang merupakan suatu perusahaan yang bergerak dibidang distributor.

Penelitian ini dituangkan dalam bentuk karya tulis ilmiah dengan judul:

**“PERANAN AUDIT INTERNAL DALAM MENUNJANG
EFEKTIVITAS PENJUALAN PADA PT. SINAR LESTARI ULTRINDO ”**

1.2. Rumusan Masalah

Setiap perusahaan, termasuk PT. SINAR LESTARI ULTRINDO , dalam menjalankan usahanya bertujuan untuk mencapai tujuan perusahaan seperti maksimalisasi laba, mengembangkan perusahaan, maupun mempertahankan kelangsungan hidupnya.

Dari uraian di atas, peneliti dapat mengemukakan beberapa permasalahan sebagai berikut:

1. Apakah pelaksanaan audit internal dilakukan pada PT. SINAR LESTARI ULTRINDO telah memadai?
2. Bagaimana peranan audit internal dalam menunjang efektivitas penjualan?

1.3. Maksud dan Tujuan Penelitian

1. Maksud Penelitian

Untuk dapat memperoleh pemahaman terhadap audit internal dalam menunjang efektivitas penjualan pada PT. SINAR LESTARI ULTRINDO?

2. Tujuan Khusus

1. Untuk mengetahui pelaksanaan audit internal atas aktivitas penjualan pada PT. SINAR LESTARI ULTRINDO.
2. Untuk mengetahui pelaksanaan pengendalian internal atas penjualan apakah telah efektif.
3. Untuk mengetahui manfaat peranan audit internal yang telah dilaksanakan terhadap aktivitas penjualan dalam menunjang efektivitas penjualan pada PT. SINAR LESTARI ULTRINDO.

1.4. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Bagi Peneliti

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi kesempatan bagi peneliti untuk menerapkan teori-teori yang diperoleh di bangku kuliah dan membandingkannya dengan praktek yang terjadi dalam perusahaan.

2. Bagi PT. SINAR LESTARI ULTRINDO

Dapat memberikan informasi dan masukan kepada pihak perusahaan sebagai bahan pertimbangan bagi manajemen mengenai peranan pengendalian internal terhadap peningkatan penjualan.

3. Bagi Universitas Kristen Maranatha

Sebagai bahan bacaan untuk menambah pengetahuan mengenai konsep, prosedur dan teknik-teknik audit internal dan pengendalian intern penjualan.

1.5. Kerangka Pemikiran

Dengan semakin berkembangnya suatu perusahaan, maka semakin banyak masalah yang dihadapi oleh perusahaan tersebut. Pimpinan perusahaan sulit untuk mengawasi seluruh kegiatan secara langsung. Sejalan dengan itu maka sebagian wewenang dan tanggung jawab pimpinan harus didelegasikan kepada bawahannya, sehingga aktivitas pimpinan bisa lebih diarahkan pada aktivitas perencanaan dan pengambilan keputusan dibandingkan dengan pelaksanaan secara langsung. Meskipun demikian pimpinan harus tetap mengetahui masalah-masalah yang terjadi di dalam perusahaan sehingga apabila timbul masalah dapat segera dicari penyebab dan jalan keluarnya.

Salah satu kegiatan tersebut adalah audit internal. Pengertian audit internal menurut Sukrisno Agoes (2004) adalah sebagai berikut:

“Pemeriksaan yang dilakukan oleh bagian internal audit perusahaan yang mencakup laporan keuangan dan catatan akuntansi perusahaan yang bersangkutan serta ketaatan terhadap kebijakan manajemen yang telah ditentukan.

Audit internal adalah salah satu cara yang dapat mengontrol aktivitas dalam suatu perusahaan. Aktivitas penjualan pada suatu perusahaan dapat dikatakan suatu sarana yang dapat digunakan perusahaan dalam usahanya memperoleh pendapatan. Selain itu kegiatan penjualan dapat dikatakan sebagai senjata utama dalam mencapai tujuan perusahaan, yaitu memperoleh hasil penjualan yang optimum. Dengan hasil penjualan yang diperoleh, perusahaan dapat mengerjakan aktivitasnya.

BAB I PENDAHULUAN

Tanpa adanya kegiatan penjualan, perusahaan tidak akan berjalan sebagaimana mestinya karena aktivitas penjualan merupakan salah satu aktivitas yang terpenting dalam perusahaan untuk memperoleh pendapatan. Adapun pendapatan menurut Aliminsyah (2003;248) adalah:

“(1) Arus kekayaan dalam bentuk uang tunai, piutang atau aktiva lain yang masuk ke dalam perusahaan atau menurunnya kewajiban sebagai akibat penjualan barang atau penyerahan jasa; (2) Jumlah yang dibebankan kepada langganan untuk barang dan jasa yang dijual. Pendapatan dapat juga didefinisikan sebagai kenaikan bruto dalam modal (biasanya melalui diterimanya suatu aktiva dari langganan) yang berasal dari barang dan jasa yang dijual”

Pendapatan yang diperoleh perusahaan akan sangat besar sekali pengaruhnya terhadap besar kecilnya laba yang diterima perusahaan. Laba bagi perusahaan dapat dikatakan sebagai penggerak dinamika perusahaan karena pada dasarnya tujuan utama dari pendirian perusahaan dalam perekonomian yang bersaing adalah laba.

Pengelolaan aktivitas penjualan dalam perusahaan yang kurang baik tidak saja akan menyebabkan tidak tercapainya sasaran penjualan namun juga akan mempengaruhi pendapatan yang seharusnya diterima oleh perusahaan. Jadi secara langsung atau tidak, prestasi yang dilakukan oleh bagian penjualan akan mempengaruhi prestasi bagian-bagian lain di perusahaan. Selain itu pengelolaan penjualan yang tidak baik juga dapat menghabiskan sumber daya perusahaan yang pada akhirnya akan mengancam kelangsungan hidup perusahaan. Hasil dari evaluasi ini adalah suatu kesimpulan berupa laporan mengenai peranan pengendalian internal terhadap peningkatan penjualan.

Dengan diterapkannya audit internal yang baik pada aktivitas penjualan diharapkan dapat menekan penyimpangan-penyimpangan yang terjadi pada aktivitas penjualan. Sehingga dengan adanya pengendalian internal pada aktivitas penjualan maka diharapkan juga dapat meningkatkan penjualan pada perusahaan.

Berdasarkan kerangka pemikiran diatas, maka penulis dapat menyimpulkan suatu hipotesis, yaitu: “Jika audit internal yang diterapkan pada aktivitas penjualan dan dilakukan dengan baik, maka akan meningkatkan aktivitas penjualan”.

1.6. Metoda Penelitian

Dalam penelitian ini penulis menggunakan pendekatan metode penelitian deskriptif analitis, yaitu penelitian yang bertujuan menggambarkan, menganalisa dan menarik kesimpulan secara sistematis tentang keadaan objek yang diteliti berdasarkan penemuan yang berhasil diperoleh selama penelitian.

1.6.1. Metoda Pengumpulan Data

Adapun teknik penelitian yang digunakan penulis adalah:

1. Penelitian Lapangan (*Field Research*)

Merupakan penelitian yang dilakukan secara langsung di tempat perusahaan dengan melakukan wawancara dengan pihak yang berwenang dalam memberikan data dan melakukan pengamatan yang dibutuhkan penulis. Penelitian lapangan ini dilakukan untuk memperoleh data primer dengan cara:

BAB I PENDAHULUAN

- a. Observasi, yaitu suatu teknik pengumpulan data dengan cara mengamati atau meninjau secara langsung kegiatan-kegiatan di lapangan yang berhubungan dengan objek penelitian.
 - b. Wawancara, yaitu suatu teknik pengumpulan data dengan cara tanya jawab secara langsung dengan bagian yang berwenang, yang berhubungan dengan operasional kegiatan perusahaan untuk memperoleh data mengenai pelaksanaan sistem informasi akuntansi dengan maksud untuk memperoleh landasan teori yang relevan dengan masalah yang akan dibahas dan sebagai pembanding dalam pembahasan penjualan dan bagian akuntansi untuk mendapatkan data yang berhubungan dengan aktivitas penjualan.
 - c. Daftar Pertanyaan atau Kuesioner. Daftar pertanyaan yaitu dengan mengajukan pertanyaan-pertanyaan secara tertulis mengenai hal-hal yang berhubungan dengan perusahaan, terutama dengan masalah yang sedang diteliti oleh penulis. Daftar pertanyaan ini dibuat berdasarkan kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan yang berhubungan dengan data yang diperlukan oleh penulis, kemudian diisi oleh karyawan perusahaan yang bersangkutan.
 - d. Analisa Dokumen. Penulis mempelajari dokumen, formulir, dan catatan-catatan mengenai sistem dan prosedur yang digunakan dalam aktivitas penjualan kredit dan tunai.
2. Penelitian Kepustakaan (*Library Research*)

Penelitian ini dimaksudkan untuk memperoleh data sekunder yaitu dengan membaca buku-buku yang telah ditulis oleh para ahli dan para penulis

lainnya, literatur-literatur, dan catatan kuliah yang berhubungan dengan topik pembahasan.

1.6.2. Metoda Pengolahan Data

Dalam menjawab tujuan pertama dan kedua dalam penelitian ini maka penulis menggunakan dua macam pengolahan data yaitu:

1. Metode deskriptif analitis yaitu dengan membandingkan audit internal yang ada pada perusahaan dengan teori-teori yang ada yang bertujuan untuk menguji apakah audit internal telah dilaksanakan dengan benar.
2. Metode kuantitatif dengan menggunakan *Regression analysis* (analisis regresi) dan *t test* (uji test) yang bertujuan untuk mengetahui apakah peranan audit internal dalam menunjang efektifitas penjualan terjadi di perusahaan.