

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Dunia perekonomian yang memasuki era globalisasi dewasa ini menyebabkan persaingan di dunia usaha semakin tinggi dan ketat, disamping itu perekonomian Indonesia yang sempat terpuruk diharapkan akan lebih memacu persaingan, 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 sering kali jadi tujuan utama perusahaan. Dengan memperoleh laba dalam jumlah yang optimal, maka daya saing yang dimiliki perusahaan akan meningkat.

Dalam rangka mencapai perolehan laba yang optimal, perusahaan akan senantiasa berusaha untuk meningkatkan tingkat penjualannya. Berbagai strategi untuk meningkatkan penjualan telah dirumuskan oleh banyak pakar dan praktisi yang menunjukkan betapa pentingnya aktivitas penjualan bagi setiap perusahaan. Peningkatan penjualan dapat dicapai jika kegiatan penjualan dapat dikelola secara efektif dan efisien. Efektivitas dan efisiensi penjualan dapat ditingkatkan melalui berbagai faktor yang terlibat di dalam kegiatan penjualan. Baik berupa peningkatan efektivitas karyawan, prosedur, maupun sistem penjualan itu sendiri.

Seiring dengan berkembangnya suatu perusahaan, aktivitas dan transaksi yang terjadi di dalam perusahaan tersebut juga semakin banyak, oleh karena itu diperlukan suatu alat atau sarana yang dapat membantu manajemen untuk mengawasi dan mengendalikan aktivitas perusahaan dengan baik. Salah satu alat atau sarana tersebut berupa pengendalian intern yang diterapkan pada setiap pelaksanaan kegiatan perusahaan. Pengendalian intern yang memadai berisi kebijaksanaan dan prosedur yang dirancang oleh perusahaan untuk menyediakan suatu keyakinan yang memadai bagi perusahaan bahwa perusahaan dapat mencapai tujuannya. Pengendalian intern yang memadai diharapkan dapat mengurangi risiko terjadinya kekeliruan maupun kecurangan dalam kegiatan perusahaan. Sehingga pada akhirnya, laporan keuangan yang dihasilkan akan mencerminkan kinerja dan keadaan perusahaan secara akurat. Selain itu, laporan keuangan akan dapat dipercaya dan diandalkan oleh para pemakainya dalam pengambilan berbagai keputusan.

Penjualan adalah akun yang biasanya memiliki jumlah yang paling besar dalam laporan laba rugi, yang juga merupakan salah satu penentu utama besarnya laba bersih, oleh karena itu penjualan merupakan sumber laba yang penting bagi perusahaan sehingga akan menentukan kemampuan perusahaan untuk mempertahankan kelangsungan hidupnya maupun kemampuan untuk melakukan ekspansi usaha. Oleh karena itu, pengendalian intern yang memadai menjadi sangat penting untuk diterapkan pada siklus penjualan agar perusahaan dapat mencapai jumlah laba yang optimal dan dapat menghasilkan laporan keuangan yang dapat

diandalkan dalam pengambilan keputusan sehingga laporan tersebut dapat dipercaya dan dapat digunakan oleh para pemakai laporan keuangan.

Berdasarkan uraian di atas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian terhadap keandalan pengendalian intern PT Cisangkan dalam penyusunan skripsi yang berjudul:

“PERANAN AUDIT INTERN SEBAGAI ALAT BANTU MANAJEMEN DALAM MENUNJANG EFEKTIFITAS PENGENDALIAN INTERN PENJUALAN” (Studi Kasus Pada PT Cisangkan, Bandung).

1.2 Identifikasi masalah

Dalam meneliti pengendalian intern yang diterapkan dalam siklus penjualan oleh PT Cisangkan, penulis mengidentifikasi pokok-pokok permasalahan sebagai berikut:

1. Apakah pengendalian intern yang diterapkan oleh PT Cisangkan telah berjalan secara efektif atau memadai?
2. Apakah pemeriksaan intern penjualan telah berjalan dengan baik dan memadai ?
3. Sejauh mana peranan audit intern dalam menunjang keefektifan pengendalian intern penjualan?

1.3 Tujuan Penelitian

Sesuai dengan permasalahan yang telah diidentifikasi sebelumnya,

maka tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui penerapan pengendalian intern yang dilakukan perusahaan telah efektif.
2. Untuk mengetahui apakah pelaksanaan pemeriksaan intern yang diterapkan telah memadai.
3. Untuk mengetahui sejauh mana audit intern perusahaan berperan dalam menunjang efektifitas pengendalian intern penjualan.

1.4 Kegunaan Penelitian

Penulis berharap hasil penelitian ini dapat memberikan manfaat:

1. Bagi penulis

Penulis berharap hasil penelitian ini dapat memberikan gambaran dan penerapan teori yang telah penulis terima selama kuliah mengenai pemeriksaan akuntansi, khususnya mengenai pengendalian intern atas siklus penjualan.

2. Bagi rekan-rekan mahasiswa

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

3. Bagi perusahaan

Penulis berharap hasil penelitian ini dapat digunakan untuk mengevaluasi kekuatan dan kelemahan pengendalian intern yang diterapkan oleh PT Cisangkan,

khususnya mengenai pengendalian intern atas siklus penjualan sehingga dapat dilakukan perbaikan dan penyesuaian terhadap kelemahan yang ada.

4. Bagi pihak-pihak lainnya

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

1.5 Kerangka Pemikiran

Siklus penjualan merupakan salah satu komponen yang penting dalam operasi perusahaan, karena dalam siklus ini perusahaan memperoleh sumber dana untuk melangsungkan kegiatan perusahaan. Selain itu, penjualan juga merupakan komponen utama dalam menentukan besarnya laba 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).

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, peran auditor saat ini semakin penting untuk memberikan keyakinan yang memadai

bahwa laporan keuangan yang dibuat suatu perusahaan telah disajikan secara wajar. Dengan demikian, pemakai laporan keuangan dapat mempercayai dan mengandalkan laporan keuangan untuk mengambil keputusan.

Dalam melakukan pemeriksaan atas kewajaran nilai akun-akun dalam laporan keuangan suatu perusahaan, laporan keuangan suatu perusahaan dibagi menjadi segmen-segmen agar dapat mempermudah auditor dalam melakukan audit 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*).

Seorang auditor dalam melakukan pemeriksaan perlu membuat perencanaan audit, 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 juga berlaku untuk siklus penjualan.

Pengujian pertama yang dilakukan oleh seorang auditor adalah pengujian atas pengendalian intern yang diterapkan oleh perusahaan klien. Itulah alasannya auditor perlu memahami dengan baik mengenai pengendalian intern yang diterapkan oleh kliennya. Karena penjualan merupakan rekening yang memiliki jumlah yang material dalam laporan keuangan, penerapan pengendalian intern terhadap penjualan menjadi sangat penting.

Dengan memahami pengendalian intern perusahaan klien, auditor dapat menentukan apakah pengendalian intern yang diterapkan oleh klien dapat diandalkan atau tidak. Keandalan pengendalian intern dapat membantu auditor dalam menilai besar-kecilnya risiko pengendalian perusahaan klien. Sehingga auditor dapat menentukan prosedur audit, jumlah dan pemilihan sampel, serta waktu yang diperlukan untuk melakukan pemeriksaan terhadap pengendalian intern. Jika pengendalian intern yang diterapkan oleh klien ternyata telah memadai dan dapat diandalkan, maka auditor dapat mempersempit luas ruang lingkup pemeriksaan dan melakukan penghematan atas waktu dan biaya audit.

Bertitik tolak dari dasar pemikiran di atas, penulis dapat mengemukakan hipotesis sebagai berikut : **“Jika pemeriksaan intern dilaksanakan dengan baik sesuai dengan fungsinya, maka efektifitas pengendalian intern dalam penjualan akan tercapai”**.

1.6 Metode Penelitian

Metode penelitian yang digunakan oleh penulis dalam penelitian ini adalah metode deskriptif analitis, yaitu metode yang dilakukan dengan cara mengumpulkan, menyajikan, menganalisis, dan menginterpretasikan data sehingga dapat memberikan gambaran yang jelas, sistematis, akurat, dan faktual tentang keadaan perusahaan yang menjadi objek penelitian, untuk kemudian ditarik suatu kesimpulan dan dibuat saran-saran yang diperlukan.

Metode ini diwujudkan dengan cara membuat analisis dan kesimpulan berdasarkan perbandingan antara data yang diperoleh dengan dasar teori yang relevan. Tujuan dari penelitian deskriptif analitis adalah untuk memberikan sebuah profil bagi peneliti atau untuk menjelaskan aspek yang relevan dari sudut pandang seseorang, perusahaan, industri, atau sudut pandang lainnya.

Variabel Penelitian

Menurut Uma Sekaran (2003: 87), variabel adalah:

“Anything that can take on differing or varying values. The values can differ at various times for the same object or person, or at the same time for different objects or person.”

Jadi variabel adalah suatu konsep yang mempunyai berbagai macam nilai dimana variabel ini mempunyai nilai yang berbeda pada waktu yang sama untuk objek atau orang yang berbeda atau variabel tersebut mempunyai nilai yang berbeda pada waktu yang berbeda untuk objek atau orang yang sama.

Berikut ini akan dijelaskan mengenai variabel yang digunakan dalam penelitian ini:

A. Variabel independen (variabel X), yaitu variabel yang mempengaruhi variabel dependen (variabel Y). Dalam penelitian ini penulis menetapkan yang menjadi variabel independen adalah komponen dan subkomponen pengendalian intern terhadap aktivitas penjualan PT. Cisangkan, yaitu:

1. Lingkungan pengendalian

Lingkungan pengendalian terdiri dari tujuh subkomponen, yaitu:

- a. Integritas dan nilai etika
- b. Komitmen terhadap kompetensi
- c. Partisipasi dewan direksi dan komite audit
- d. Filosofi dan gaya operasi manajemen
- e. Struktur organisasi
- f. Pendelegasian wewenang dan tanggung jawab
- g. Kebijakan dan praktik sumber daya manusia

2. Penilaian risiko oleh manajemen

3. Aktivitas pengendalian

Aktivitas pengendalian terdiri dari lima subkomponen, yaitu:

- a. Pemisahan tugas yang memadai
- b. Otorisasi yang layak terhadap transaksi dan aktivitas
- c. Dokumen dan catatan yang memadai

- d. Pengendalian fisik atas aktiva dan catatan
 - e. Pemeriksaan independen terhadap kinerja perusahaan
- 4. Sistem informasi akuntansi dan komunikasi
 - 5. Pemantauan
 - 6. Kegiatan operasi penjualan pada PT Cisangkan
- B. Variabel dependen (variabel Y), yaitu variabel yang dipengaruhi oleh variabel independen dan menjadi minat utama bagi penulis. Yang menjadi variabel dependen dari penelitian ini adalah luas ruang lingkup pemeriksaan rekening penjualan.

1.7 Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada perusahaan PT. Cisangkan Bandung yang bergerak di bidang produksi genteng, paving block, dan concrete block, yang berlokasi di jalan H.Alpi no. 107 (cijerah), Bandung. Adapun waktu penelitian dimulau pada tanggal 8 September 2008 sampai dengan 30 November 2008.