

BAB I

PENDAHULUAN

1. 1 Latar Belakang Masalah

Perekonomian yang berkembang dengan pesat mengakibatkan bertambah ketatnya persaingan dalam dunia usaha dan bertambah kompleks masalah yang dihadapi. Untuk mengatasi masalah tersebut diperlukan suatu penanganan yang baik agar perusahaan dapat melakukan segala aktivitasnya dengan baik. (www.kompas.com)

Seiring dengan berkembangnya suatu perusahaan, aktivitas serta transaksi yang terjadi di dalam perusahaan tersebut juga semakin banyak. Oleh karena itu, agar kegiatan perusahaan dapat berjalan lancar, perlu disusun suatu pengendalian intern yang andal oleh manajemen perusahaan. Pengendalian intern berisi kebijakan dan prosedur yang dirancang untuk menyediakan bagi manajemen keyakinan yang memadai bahwa perusahaan dapat mencapai tujuan. Adapun tujuan dari pengendalian oleh manajemen menurut *The Committee Of Sponsoring Organization Of The Treadway Commission* (COSO) yang diterjemahkan oleh **Tugiman** dalam bukunya "**Audit Internal**" (2002:3), struktur pengendalian intern adalah:

“Pengendalian sebagai suatu proses yang dipengaruhi oleh orang-orang yang terlibat di dalamnya (direksi, manajer, dan personel lainnya) yang dirancang untuk memberikan keyakinan yang wajar bahwa tujuan berikut akan tercapai :

- **Efektivitas dan efisiensi operasi.**
- **Dapat dipercayainya laporan keuangan.**
- **Ketaatan pada Undang-Undang dan peraturan”**

Dengan pengendalian intern yang andal, perusahaan dapat memanfaatkan sumberdaya yang tersedia secara efisien, memenuhi kewajiban-kewajibannya dan menghasilkan informasi yang berguna dan dapat dipercaya. Pengendalian intern yang andal dapat juga meminimalkan terjadinya kesalahan dan pelanggaran. Kalaupun terjadi kesalahan dan pelanggaran, manajemen dapat segera mendeteksinya dan melakukan upaya perbaikan. (Mulyadi, 1992:68)

Salah satu kegiatan penting perusahaan dalam bersaing yaitu kegiatan penjualan. Aktivitas penjualan merupakan suatu kegiatan yang mempunyai kondisi yang selalu berubah-ubah dan bersifat dinamis sehingga banyak masalah-masalah baru yang timbul dari kegiatan penjualan ini. Penjualan merupakan tahap akhir dari perputaran modal setiap perusahaan. Perusahaan sangat mengharapkan laba atau keuntungan yang merupakan tujuan dan sebagai penunjang bagi kelangsungan hidup perusahaan. (Kommarudin, 1994:775)

Bagi perusahaan yang berorientasi pada laba, aktivitas penjualan merupakan aktivitas utama yang penting, karena apabila didukung oleh kinerja perusahaan yang dapat bekerja secara efektif, efisien, dan ekonomis maka keberhasilan aktivitas ini sangat mempengaruhi kinerja keuangan perusahaan. Untuk memantau kemajuan dan perkembangan usaha tersebut, maka secara periodik perusahaan perlu membuat suatu laporan yang menggambarkan posisi keuangan, perubahan posisi keuangan, serta hasil operasi perusahaan. Laporan tersebut disebut laporan keuangan. (Messier, 2006:23-24)

Laporan keuangan menyangkut kepentingan banyak pihak selain perusahaan sendiri. Pihak-pihak yang berkepentingan terhadap laporan keuangan perusahaan antara

lain : Investor, kreditur, pemegang saham, lembaga keuangan, pemerintah, dan masyarakat umum. (Arens *et al.*, 2003:397)

Mengingat pentingnya laporan keuangan perusahaan bagi banyak pihak, maka perusahaan perlu membuat laporan keuangan yang akurat. Namun di dalam laporan keuangan terdapat risiko informasi, yaitu adanya kemungkinan bahwa laporan keuangan tersebut tidak akurat. Hal ini dapat disebabkan oleh : (1) jauhnya informasi yang ada, sehingga tidak memungkinkan bagi seorang pengambil keputusan untuk memperoleh informasi dari tangan pertama. Oleh karena itu, informasi diperoleh dari pihak lain, sehingga kecenderungan bahwa informasi tersebut salah menjadi lebih besar, (2) adanya penyimpangan dan tertentu dari pemberi informasi, dapat terjadi apabila informasi yang disampaikan oleh seseorang mempunyai tujuan yang tidak konsisten dengan tujuan pengambilan keputusan, (3) jumlah data yang sangat besar, sehingga meningkatkan kemungkinan terjadinya kesalahan pencatatan, dan (4) transaksi perusahaan yang kompleks (Arens and Elder, 2003:10).

Aktifitas penjualan dipengaruhi oleh berbagai macam faktor, yaitu faktor ekstern dan faktor intern dari perusahaan. Faktor ekstern adalah faktor – faktor yang berasal dari luar perusahaan, misalnya pesaing yang ada maupun yang baru, perkembangan teknologi baru, kebijakan pemerintah dan saluran distribusi. Sedangkan faktor intern adalah faktor – faktor yang berasal dari dalam perusahaan, misalnya masalah strategi pemasaran, cara meningkatkan volume penjualan produk, termasuk pengendalian intern yang diterapkan. Selain itu penjualan juga merupakan sumber pendapatan perusahaan. Kurangnya pengelolaan aktifitas penjualan yang baik akan merugikan perusahaan. Selain sasaran tidak tercapai, pendapatannya juga berkurang. (Bodnar, 2006:4-5)

Pengendalian internal atas siklus penjualan merupakan alat bantu bagi auditor dalam menentukan ruang lingkup pemeriksaan atas laporan keuangan. Keandalan pengendalian atas siklus penjualan mempengaruhi auditor dalam menentukan ruang lingkup pemeriksaan yang dilakukan. (Mulyadi, 1992:103-105). Berdasar uraian di atas, penulis tertarik untuk membahas penjualan sebagai dasar penulisan skripsi dengan judul : ”Penilaian Pengendalian Intern Pada Aktivitas Penjualan sebagai Alat Bantu Bagi Auditor Dalam Menentukan Ruang Lingkup Pemeriksaan Penjualan”.

1.2 Identifikasi masalah

Agar masalah yang diteliti jelas dan terarah, maka penulis mengidentifikasi masalah-masalah yang ada sebagai berikut :

1. Bagaimana keandalan pengendalian intern atas aktivitas penjualan yang diterapkan oleh PT. Bajubang Gasindo ?
2. Sejauhmana pengendalian intern penjualan PT. Bajubang Gasindo dapat membantu auditor menentukan ruang lingkup pemeriksaan penjualan?

1.3 Maksud dan tujuan penelitian

Sesuai dengan masalah yang penulis uraikan diatas, maka maksud dan tujuan penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui keandalan pengendalian intern penjualan pada PT. Bajubang Gasindo.
2. Untuk mengetahui sejauhmana pengendalian intern dapat membantu auditor menentukan ruang lingkup pemeriksaan penjualan.

1.4 Kegunaan Penelitian

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi yang berguna bagi beberapa pihak, diantaranya :

1. Bagi perusahaan yang bersangkutan, untuk memberikan masukan yang berguna berupa saran-saran yang dapat membantu perusahaan dalam mengembangkan atau memperbaiki pengendalian intern terhadap penjualan dimasa yang akan datang.
2. Bagi penulis, untuk menambah wawasan dan pengalaman mengenai penilaian pengendalian intern sebagai alat bantu auditor dalam menentukan luas audit. Disamping untuk memenuhi salah satu syarat dalam memperoleh gelar sarjana ekonomi jurusan akuntansi fakultas ekonomi Universitas Kristen Maranatha.
3. Bagi pihak lain yang berkepentingan, hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi dan gambaran yang lebih jelas mengenai pengendalian intern.