

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Dalam era globalisasi sekarang ini, perekonomian dunia semakin dihadapkan pada perdagangan bebas dan pasar terbuka. Persaingan yang dihadapi tidak hanya berasal dari dalam negeri saja, tetapi juga berasal dari luar negeri. Pada saat itu akan terjadi keadaan bahwa semua produk dan jasa dari suatu negara akan bebas masuk ke negara lain. Keadaan ekonomi Indonesia yang tidak menentu juga akan memberikan dampak yang besar bagi banyak pihak. Oleh karena itu setiap perusahaan harus memiliki strategi yang tepat dalam menjalankan operasi perusahaan dan pihak manajemen perusahaan perlu meningkatkan kinerja perusahaan semaksimal mungkin.

Persaingan yang bersifat nasional maupun internasional tentu saja menuntut perusahaan untuk bersikap lebih aktif dan kreatif. Perusahaan juga harus memperhatikan perkembangan-perkembangan yang terjadi di dalam pasar. Perusahaan harus dapat menganalisa kesempatan-kesempatan yang terdapat dalam pasar, dikaitkan dengan kekuatan yang dimiliki perusahaan dan juga memperoleh informasi mengenai kebutuhan dan keinginan konsumen. Selain itu, untuk menghadapi keadaan tersebut perusahaan perlu meningkatkan kualitas produknya dan menetapkan harga jual yang bersaing. Hal ini tercapai apabila perusahaan dapat beroperasi secara efektif khususnya dalam bidang aktivitas penjualan.

Kegiatan operasi penjualan memegang peranan yang penting bagi perusahaan, karena dari penjualan tersebut suatu perusahaan dapat terus beroperasi. Karena penjualan merupakan tulang punggung perusahaan penjualan yang baik sehingga aktivitas penjualan dapat dilaksanakan dengan efektif. Pengelolaan kegiatan penjualan yang baik akan mendukung tercapainya tujuan perusahaan dan dapat menghasilkan laba yang optimal. Oleh sebab itu penting bagi perusahaan untuk mengelola aktivitas penjualan dengan baik tanpa mengabaikan fungsi-fungsi penting lainnya.

Masalah yang akan dihadapi perusahaan akan semakin kompleks sehingga dalam mengelola dan mengendalikan aktivitas perusahaan perlu menerapkan suatu kebijakan berupa pengendalian intern. Pengendalian intern adalah suatu proses yang dirancang dan dilaksanakan oleh manajemen untuk memberikan keyakinan yang memadai bahwa tujuan dan sasaran yang penting bagi perusahaan dapat tercapai. Tujuan pelaksanaan pengendalian intern terdiri dari keandalan laporan keuangan, efektivitas dan efisiensi operasi, serta kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku.

Pengendalian intern memang tidak dapat meniadakan semua kemungkinan terjadinya kesalahan atau penyelewengan. Meski demikian pengendalian intern yang baik akan dapat menekan atau meminimalkan kemungkinan terjadinya kesalahan atau penyelewengan, dapat segera diketahui dan diatasi juga ditunjuk siapa pihak yang bertanggung jawab atas penyimpangan tersebut.

Kesalahan dan penyimpangan dalam pelaksanaan aktivitas penjualan dapat mengakibatkan ketidakefektifan dan ketidakefisienan dalam pengelolaan aktivitas

penjualan. Dalam upaya mendeteksi, mencegah dan meminimalkan ketidakefektifan yang terjadi, diperlukan pemeriksaan intern guna membantu manajemen mencapai tujuan perusahaan yang telah ditetapkan.

Berdasarkan latar belakang di atas, penulis tertarik untuk mengadakan penelitian dengan judul :**“Peranan Audit Intern Sebagai Alat Bantu Manajemen Dalam Pengendalian Penjualan Ekspor (Studi Kasus PT Kary Indomas Elok).”**

1.2 Identifikasi Masalah

Dari latar belakang di atas, maka pokok masalah yang akan dibahas dalam skripsi ini dapat diidentifikasi sebagai berikut:

1. Bagaimana perusahaan menerapkan pengendalian intern atas penjualan ekspor?
2. Apakah kegiatan pada bagian penjualan telah berjalan dengan efektif?
3. Bagaimana peranan audit intern sebagai alat bantu manajemen dalam pengendalian penjualan ekspor?

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun maksud dari penelitian yang dilakukan oleh penulis adalah untuk:

1. Untuk mengetahui apakah perusahaan telah menerapkan pengendalian intern pada aktivitas penjualan.
2. Mengetahui apakah aktivitas penjualan yang dilakukan oleh perusahaan selama ini telah berjalan dengan efektif.

3. Untuk mengetahui peranan audit intern pada pengendalian intern atas penjualan serta untuk meningkatkan efektivitas penjualan.

1.4 Kegunaan Penelitian

Setelah melakukan penelitian, penulis berharap hasil penelitian dapat memberikan gambaran yang bermanfaat bagi:

- a. Perusahaan tempat penelitian dilakukan

Hasil penelitian diharapkan dapat membantu pihak manajemen melalui saran-saran/rekomendasi yang dapat digunakan untuk menaikkan efektivitas penjualan perusahaan.

- b. Penulis

Hasil penelitian ini diharapkan bermanfaat untuk menambah pengetahuan dengan meninjau praktek yang terjadi di dunia nyata mengenai masalah yang berkaitan dengan audit atas penjualan. Selain itu, penelitian ini dilakukan sebagai salah satu syarat untuk menempuh sidang sarjana Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Kristen Maranatha.

- c. Pihak-pihak yang memerlukan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai tambahan informasi dan pengetahuan yang bermanfaat mengenai masalah pemeriksaan operasional.

1.5 Kerangka Pemikiran

Persaingan dunia yang semakin ketat menuntut setiap perusahaan untuk memberikan pelayanan dan kepuasan kepada pelanggan yang lebih baik dari para pesaingnya serta cermat dalam menghadapi peluang pasar.

Menurut Mulyadi tujuan pokok dari pengendalian intern adalah sebagai berikut:

1. Menjaga kekayaan organisasi.
Kekayaan dan catatan perusahaan dapat dicuri, disalahgunakan atau dihilangkan karena ketidaksengajaan. Oleh karena itu, perusahaan memerlukan suatu pengendalian yang memadai yang dapat melindungi kekayaan dan catatan perusahaan.
2. Mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi.
Memeriksa ketelitian dan keandalan data akuntansi akan menghasilkan informasi keuangan yang teliti dan andal, karena informasi tersebut berguna sebagai dasar pengambilan keputusan oleh pihak manajemen. Ketelitian dan keandalan data akuntansi menunjang pertanggungjawaban pengguna kekayaan perusahaan.
3. Mendorong efisiensi.
Dengan adanya pengendalian internal, diharapkan dapat menghindari terjadinya duplikasi usaha yang tidak perlu, pemborosan dalam kegiatan operasi perusahaan dan mencegah penggunaan sumber daya perusahaan yang tidak efisien.
4. Mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen.
Pengendalian intern disusun untuk mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen oleh karyawan perusahaan dapat membantu mencapai tujuan perusahaan.

(Mulyadi, 2001, 163)

Bagi setiap perusahaan, kegiatan penjualan merupakan kegiatan yang sangat penting karena merupakan sumber perolehan pendapatan utama perusahaan. Pengelolaan penjualan yang baik dapat menjadi pendorong perusahaan mencapai tujuan perusahaan dan sebaliknya pengelolaan perusahaan yang buruk dapat

mengikis sumber daya yang dimiliki perusahaan, yang pada akhirnya dapat mengancam kelangsungan hidup perusahaan.

Menurut Hollander (2000 : 300), penjualan dapat didefinisikan sebagai berikut:

“The sales or collection process is a series of operating events that collectively serve to attract customers, select goods and services, deliver the goods and services requested, and collect payments for the goods and services.”

Dari definisi diatas dapat diambil kesimpulan bahwa penjualan adalah sebagai pengalihan atau pemindahan hak kepemilikan atas barang atau jasa dari pihak penjual kepada pembeli yang disertai dengan penyerahan imbalan dari pihak pembeli barang atau jasa kepada penjual.

Pemimpin perusahaan memerlukan audit intern untuk mengetahui apakah aktivitas penjualan telah dilaksanakan sebagaimana mestinya dan untuk memeriksa tingkat efektivitas dan efisiensi kegiatan dalam suatu organisasi dan menilai apakah cara-cara pengelolaan yang sudah diterapkan dalam kegiatan tersebut sudah mendukung terciptanya peningkatan efektivitas dan efisiensi (Reider, 1999: 10). Penjualan yang efektif adalah dimana tujuan perusahaan tercapai. Dalam sebuah perusahaan, tingkat efektivitas yang diinginkan dapat tercapai ketika hasil yang didapat setidaknya sesuai atau bahkan melebihi target yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Sedangkan efisiensi adalah output dibagi dengan target tersebut. Efektivitas dan efisiensi dapat diperoleh perusahaan melalui perencanaan yang baik, untuk kemudian dilaksanakan. Dengan perencanaan yang baik, perusahaan dapat melakukan penghematan biaya, sehingga laba yang diperoleh perusahaan dapat meningkat. Pada akhirnya

penjualan yang efektif dan efisien akan membantu perusahaan dalam mencapai tujuan jangka panjang, yaitu memperoleh laba yang optimal.

Pemeriksaan intern merupakan bagian dari sistem pengendalian intern dan merupakan alat bantu bagi manajemen untuk mengetahui sejauh mana prosedur telah ditaati.

Menurut Arens, Elder, Beasley (2003, 732) mengemukakan pendapatnya mengenai pemeriksaan intern (*internal auditing*), yaitu:

“Internal Auditing is an independent, objective assurance and consulting activity designed to add value and improve an organization’s operation. It helps an organization accomplish its objective by bringing a systematic, disciplined approach to evaluate and improve the effectiveness of risk management, control and governance processes”.

Dari pengertian di atas dapat disimpulkan oleh penulis bahwa pemeriksaan intern harus merupakan kegiatan yang independen, dan meningkatkan kegiatan operasi perusahaan. Pemeriksaan intern bertugas memeriksa secara rutin apakah struktur pengendalian yang ada berjalan dengan semestinya.

Pemeriksaan intern yang dilakukan oleh pihak manajemen menjadi alat bantu yang dapat meningkatkan efektivitas, mendeteksi kesalahan dan menjamin ditaatinya peraturan yang berlaku. Disamping itu pemeriksaan intern merupakan salah satu pengawasan yang paling penting yang dapat digunakan untuk mengurangi kecurigaan pemilik.

Berdasarkan uraian di atas, penulis menyajikan suatu hipotesis penelitian sebagai berikut:

“Audit Intern berperan dalam membantu pihak manajemen atas pengendalian penjualan ekspor.”

1.6 Metodologi Penelitian

Metodologi penelitian yang digunakan penulis yaitu metode penelitian deskriptif analitis, suatu metode yang dilakukan dengan cara mengumpulkan data, menyajikan data serta menganalisis data sehingga dapat memberikan gambaran yang cukup jelas mengenai objek yang diteliti.

1.7 Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian lapangan yang akan dilakukan oleh penulis adalah sebuah perusahaan yang bergerak dalam bidang industri tekstil yaitu PT Kary Indomas Elok yang berlokasi di Kawasan Industri Mitra Karawang, Jln. Mitra Selatan II, kav. 89 Karawang, Jawa Barat. Sedangkan waktu penelitian dilakukan pada bulan September sampai selesai.