BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Dalam era globalisasi saat ini, perkembangan dunia usaha sangat dipengaruhi oleh keadaan ekonomi di dalam suatu negara. Untuk dapat berkembang dan bertahan dalam persaingan, perusahaan membutuhkan manajemen yang mampu melaksanakan perencanaan, pengkoordinasian, dan pengendalian yang efektif dan efisien guna meningkatkan daya saing. Banyak perusahaan yang tidak mampu bertahan karena manajemen perusahaan tidak mampu melaksanakan tugasnya dengan baik. Tujuan suatu perusahaan umumnya adalah untuk memperoleh laba. Laba diperoleh apabila pendapatan lebih besar dari biaya yang dikeluarkan. Adanya persaingan yang sehat seperti halnya peningkatan kualitas dan harga yang saling bersaing, membuat manajemen harus menggerakkan seluruh sumber daya yang ada untuk mencapai pendapatan tersebut.

Manajemen perusahaan harus berupaya keras untuk dapat meningkatkan laba usahanya sebagai salah satu sumber dana. Salah satu upaya yang dapat dilakukan perusahaan adalah dengan meningkatkan efektivitas dan efisiensi operasi perusahaan. Dengan peningkatan efektivitas dan efisiensi operasi perusahaan, maka perusahaan akan dapat meningkatkan penjualan atau laba perusahaan. Dalam upaya untuk beroperasi secara efektif dan efisien, maka salah

satu hal yang perlu dilakukan perusahaan adalah menyelenggarakan pengendalian intern (*internal control*) yang baik.

Manajemen mempunyai tugas yaitu untuk menyusun suatu pengendalian intern agar suatu perusahaan dapat berjalan dengan baik. Pengendalian intern terdiri dari kebijakan-kebijakan dan prosedur-prosedur yang dirancang untuk memberikan keyakinan bagi manajemen bahwa tujuan dan sasaran yang penting bagi perusahaan dapat dicapai.

Tujuan utama dari pengendalian intern adalah untuk mengetahui efektivitas dan efisiensi operasi perusahaan, memperoleh suatu laporan yang handal, dan untuk mengetahui kepatuhan terhadap hukum dan peraturan. Suatu pengendalian intern yang baik, dapat mengatasi dengan cepat kejadian yang dianggap tidak efektif bagi perusahaan. Keberhasilan suatu perusahaan akan pengendalian intern bergantung pada bagaimana manajemen dan semua bagian yang terlibat dalam sebuah perusahaan melaksanakan tugasnya.

Penjualan adalah bagian perusahaan yang sangat vital diantara bagian yang lainnya karena bagian penjualan mempunyai hubungan langsung dengan perubahaan laba. Penjualan yang meningkat akan meningkatkan laba operasi perusahaan. Demikian juga penjualan yang turun akan menurunkan laba operasi perusahaan. Kegiatan dalam penjualan harus dikelola dengan baik agar kelangsungan hidup perusahaan tetap terjaga. Namun pengelolaannya harus seiring dengan fungsi-fungsi penting lainnya dalam perusahaan, agar pencapaian tujuan dapat terlaksana.

Peranan audit intern dalam upaya meningkatkan penjualan semakin penting apabila penjualan yang dilakukan perusahaan adalah penjualan kredit, karena perusahaan mempunyai risiko tidak tertagihnya hasil dari penjualan kredit tersebut, baik itu karena ketidakmampuan debitur untuk membayar hutangnya maupun karena terjadinya penyelewengan yang dilakukan oleh karyawan perusahaan.

Apabila kegiatan penjualan dilakukan oleh seseorang yang merangkap tugas-tugas lain, risiko terjadinya penyelewengan akan semakin tinggi, untuk itu perusahaan perlu menyelenggarakan pengendalian intern yang lebih efektif pada kegiatan penjualan. Diperlukan juga suatu bagian dalam perusahaan yang mempunyai kedudukan dan independensi yang tinggi dalam struktur organisasi di sebuah perusahaan yang disebut audit intern. Audit intern merupakan alat bantu manajemen dalam melakukan pengawasan maupun pengevaluasian terhadap pengendalian intern perusahaan disamping tugas-tugas lain.

Berdasarkan latar belakang diatas, penulis tertarik mengadakan penelitian di sebuah perusahaan untuk menyusun skripsi dengan judul: ”**PERANAN AUDIT INTERN DALAM MENUNJANG EFEKTIVITAS PENGENDALIAN INTERN PENJUALAN**” (Studi kasus pada PT. New Inti Furnindo Cabang Bandung).

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan sebelumnya, diketahui bahwa hal penting yang perlu diperhatikan adalah apakah aktivitas

penjualan perusahaan sudah efektif atau belum. Aktivitas penjualan dikatakan telah efektif apabila bagian penjualan perusahaan mampu mencapai target penjualan yang telah ditetapkan sebelumnya oleh perusahaan. Berkaitan dengan hal tersebut maka penulis mengidentifikasi masalah-masalah sebagai berikut:

1. Apakah pengendalian intern penjualan di PT. New Inti Furnindo Cabang Bandung telah dilaksanakan dengan efektif?
2. Apakah pelaksanaan audit intern atas pengendalian intern penjualan di PT. New Inti Furnindo Cabang Bandung telah berjalan dengan efektif?
3. Apakah audit intern pada PT. New Inti Furnindo Cabang Bandung telah menunjang efektivitas pengendalian intern penjualan?

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

Sesuai dengan identifikasi masalah yang telah penulis sebutkan, maksud dari penelitian ini adalah untuk memperoleh informasi dari pertanyaan yang diajukan di atas. Sedangkan tujuan penelitian dalam skripsi ini adalah:

1. Untuk mengetahui bagaimana pengauditan intern atas penjualan yang dijalankan oleh PT. New Inti Furnindo Cabang Bandung.
2. Untuk mengetahui bagaimana pelaksanaan audit intern atas penjualan yang dilakukan oleh PT. New Inti Furnindo Cabang Bandung.
3. Untuk menilai bagaimana audit intern sebagai alat bantu manajemen dalam menunjang pengendalian intern penjualan di PT. New Inti Furnindo Cabang Bandung.

1.4 Kegunaan Penelitian

Hasil dari penelitian yang dilakukan penulis diharapkan dapat memberi manfaat bagi pihak-pihak sebagai berikut:

1. Bagi Perusahaan

   Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan dan memberikan sumbangan pemikiran berupa saran-saran untuk perbaikan yang dapat menunjang kemajuan perusahaan di masa mendatang.

2. Bagi Pembaca

   Hasil penelitian ini dapat dimanfaatkan untuk digunakan sebagai bahan referensi bagi perkembangan di bidang akademis, memberikan salah satu informasi yang dapat digunakan dalam bidang yang terkait, dan memberikan gambaran serta pengetahuan yang dapat digunakan dalam melakukan penelitian lebih lanjut mengenai masalah yang sama.

3. Bagi Penulis Sendiri

   Penulis berharap melalui penelitian ini dapat menambah pengetahuan dan pengalaman lebih tentang praktik pengendalian intern dan audit intern atas penjualan pada perusahaan yang diteliti. Serta untuk melengkapi salah satu syarat dalam menempuh Sidang Sarjana Lengkap pada jurusan Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Kristen Maranatha, Bandung.

1.5 Kerangka Penelitian

Dalam era globalisasi ini, persaingan dunia usaha semakin ketat. Perusahaan dituntut untuk memiliki keunggulan bersaing agar dapat mempertahankan eksistensinya. Kemampuan perusahaan untuk bersaing ditentukan oleh pemanfaatan sumber daya dan pengelolaan aktivitas perusahaan.

Salah satu aktivitas terpenting dalam sebuah perusahaan adalah penjualan, karena akhir dari siklus ini akan diperoleh pendapatan yang mempunyai peranan penting bagi kelangsungan hidup perusahaan.

Dengan berkembangnya perusahaan, maka kegiatan dan ruang lingkup operasi perusahaan akan meluas dan semakin kompleks. Untuk itu pimpinan perusahaan memerlukan suatu alat kendali yang disebut pengendalian intern, dimana terdiri dari kebijakan dan prosedur yang diciptakan untuk memberikan jaminan yang memadai agar tujuan organisasi dapat tercapai.

Pengertian pengendalian internal menurut Arens, Elder, dan Beasley yang dialihbahasakan oleh Amir Abadi Yusuf adalah:

> ”Proses yang dirancang untuk menyediakan jaminan yang layak mengenai pencapaian sasaran manajemen dalam kategori berikut ini:
> - Keandalan pelaporan keuangan.
> - Efektivitas dan efisiensi dari operasional.
> - Pemenuhan dengan ketentuan hukum dan peraturan yang bias diterapkan. ”
>
> (Arens, Elder, dan Beasley, 2003:432)

Pengertian pengendalian internal menurut Standar Profesi Akuntan Publik adalah:

> ”Dalam semua audit, auditor harus memperoleh pemahaman masin-masing dari lima komponen pengendalian intern yang cukup untuk merencanakan audit dengan melaksanakan prosedur untuk memahami desain pengendalian yang relevan.”

(Standar Profesi Akuntan Publik, 2001:319.16)

Mulyadi mengatakan tujuan sistem pengendalian intern adalah:

> ”Menjamin kekayaan organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen.”

(Mulyadi, 2001:163)

Agar pengendalian intern dilaksanakan sebagaimana mestinya, maka diperlukan adanya audit intern. Kegiatan audit intern menguji dan menilai efektivitas serta kecukupan sistem pengendalian intern yang ada dalam organisasi. Tanpa fungsi audit intern, dewan direksi, dan atau pimpinan unit, tidak akan memiliki sumber informasi internal yang bebas mengenai kinerja organisasi.

Pengendalian intern yang memadai akan mengurangi terjadinya kesalahan, baik yang disengaja maupun yang tidak disengaja dalam operasi perusahaan sehari-harinya, sehingga jika terjadi penyimpangan dapat dideteksi dan ditindaklanjuti sedini mungkin.

Pengertian penjualan menurut Winardi adalah:

> “Penjualan adalah proses dimana sang penjual memastikan, memuaskan kebutuhan atau keinginan sang pembeli agar dapat dicapai manfaat, baik sang penjual maupun sang pembeli yang berkelanjutan dan yang menguntungkan kedua belah pihak. ”

(Winardi, 1991:31)

Pengendalian penjualan sangat penting untuk menjamin kelangsungan hidup perusahaan dan untuk menentukan apakah perusahaan mempunyai laba yang cukup untuk operasi masa sekarang dan masa yang akan datang. Oleh karena itu, perlu adanya pengelolaan yang baik pada penjualan, sehingga tujuan perusahaan dapat tercapai.

Pengertian efektivitas menurut Anthony dan Govindarajan adalah sebagai berikut:

> *"Effectiveness is determined by the relationship between a responsibility center's output and its objectives."*
>
> (Anthony dan Govindarajan, 2004:149-150)

Rob Reider, menjelaskan mengenai efektivitas sebagai berikut:

> *" Effectiveness (or result of operations) is the organization archieving result or benefit based on stated goals and objectives or some other measurable criteria. The review of the results of operations includes:*
> 1. *Appraisal of the organizational planning system as to its development of realistic goals, objectives and detail plans.*
> 2. *Assessment of the adequancy of management system for measuring effectiveness.*
> 3. *Determanation of the extend to which results are achieved.*
> 4. *Identification of factors inhibithing satisfactory performance."*
>
> (Reider, 1999:6-7)

Efektivitas menitikberatkan pada tingkat keberhasilan suatu perusahaan dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Penilaian efektif didasarkan atas sejauh mana tujuan perusahaan dapat tercapai. Dengan demikian, penjualan dikatakan efektif apabila penjualan suatu perusahaan telah mencapai hasil yang diharapkan sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan sebelumnya.

Berdasarkan uraian diatas, penulis mengajukan hipotesis sebagai berikut: pemeriksaan intern berperan penting dalam menunjang efektivitas pengendalian intern penjualan pada PT. New Inti Furnindo Cabang Bandung.

1.6 Metodologi Penelitian

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif analisis, yaitu suatu metode yang bertujuan untuk mengumpulkan data dan fakta dari perusahaan sehubungan dengan masalah yang diteliti untuk kemudian dideskripsikan dan dianalisis agar mendapatkan gambaran yang jelas mengenai keadaan yang terjadi dalam siklus penjualan perusahaan. Penulis akan membandingkannya dengan dasar teori yang relevan untuk menarik simpulan dari penelitian ini.

Data yang akan dikumpulkan oleh penulis berupa :

1. Data Primer, yaitu data yang diperoleh dari hasil studi lapangan, berupa pengambilan data langsung dari objek penelitian.
2. Data Sekunder, yaitu data yang diperoleh dari studi kepustakaan, berupa data sekunder yang dimaksudkan untuk mendukung kekuatan dan kebenaran data primer.

Teknik-teknik yang akan digunakan penulis untuk mengumpulkan data adalah sebagai berikut:

1. Penelitian Lapangan (*Field Research*)

Penulis melakukan peninjauan langsung ke perusahaan yang menjadi objek penelitian untuk memperoleh data primer yang diperlukan. Data tersebut diperoleh dengan cara:

a) Observasi, yaitu mengumpulkan data dengan mengamati secara langsung aktivitas perusahaan yang sedang diteliti untuk memperoleh gambaran nyata tentang kegiatan operasi perusahaan.

b) Wawancara dengan pihak-pihak yang terkait untuk memperoleh informasi yang diperlukan, dengan membuat daftar pertanyaan yang telah disiapkan sebelumnya.

c) Kuesioner, yaitu pengumpulan data dengan cara menyusun daftar pertanyaan yang ditujukan kepada pihak yang berhubungan dengan masalah yang akan diteliti.

2. Penelitian Kepustakaan (*Library Research*)

Dilakukan untuk mendapatkan data sekunder. Penelitian ini dilakukan dengan cara mempelajari buku-buku referensi, catatan kuliah ataupun literatur-literatur, dengan tujuan untuk mendapatkan landasan ilmu serta pengetahuan yang ada hubungannya dengan penulisan skripsi.

1.7 Lokasi dan Waktu Penelitian

Penulis melakukan penelitian di PT. New Inti Furnindo Cabang Bandung yang terletak di Jl. Satriaraya I no 8a Bandung. Waktu pelaksanaan penelitian dilakukan mulai Bulan September 2008.