

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1 Latar Belakang Penelitian**

Sejalan dengan berkembangnya perekonomian di Indonesia, berkembang pula dunia usaha baik pada sektor industri, keuangan, perdagangan maupun jasa. Hal ini menimbulkan persaingan yang sangat ketat. Ada pun perusahaan otomotif yang mana merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang penjualan, perawatan, dan perbaikan. Yang memiliki persaingan penjualan yang sangat ketat, setiap kelas produk memiliki persaingan pasar sendiri. Setiap perusahaan mencoba menguasai suatu kelas produk tertentu guna menanamkan rasa kepuasan kepada konsumen, dan diharapkan konsumen membeli produk kelas lain dari perusahaan tersebut. Strategi ini diterapkan oleh beberapa perusahaan otomotif guna memperluas pasar serta mencapai laba maksimal melalui aktivitas penjualan. Namun, tujuan perusahaan untuk mendapatkan laba dapat menghambat karena ketidak efisienan. Untuk mengatasi masalah tersebut, pimpinan perusahaan memerlukan alat bantu yang berfungsi untuk mengendalikan segala aktivitas perusahaan agar dapat menjalankan dengan efektif dan efisien sesuai dengan kebijakan yang telah ditetapkan oleh pimpinan perusahaan. Alat bantu yang berfungsi sebagai pengendalian ini disebut sebagai pengendalian internal.

Perusahaan harus memiliki pengendalian internal yang efektif agar dapat mengembangkan usahanya kearah yang lebih maju. Pengendalian internal yang efektif dapat mengurangi sampai seminimal mungkin segala bentuk tindakan yang dapat merugikan perusahaan seperti adanya kekeliruan dan penyelewengan yang dapat terjadi dalam suatu operasi perusahaan. Namun seiring berkembangnya perusahaan kearah yang lebih maju pengendalian internal menjadi kurang efektif seperti hal dibawah ini:

1. Kurang memperhatikan mekanisme saling uji yang seharusnya suatu bagian organisasi dengan bagian lainnya mampu mengawasi secara otomatis namun pada kenyataannya tidak.
2. Selain itu fungsi pemisahan tugas dan wewenang yang kurang memadai.
3. Dan yang terakhir pada proses pencatatan transaksi kurang rapih atau sembarangan, serta tidak didukung oleh bukti- bukti yang otentik. Sehingga mampu memberi peluang yang amat besar akan terjadinya manipulasi.

Perkembangan perusahaan ke arah yang lebih maju mengakibatkan perusahaan tidak mungkin mengawasi secara langsung jalannya pengendalian internal dari seluruh aktivitas perusahaan. Aktivitas penjualan merupakan salah satu aktivitas perusahaan yang perlu memiliki pengendalian. Sebab dari aktivitas ini terdiri dari penjualan barang dagang, penjualan spare part kendaraan, service motor, dan aktivitas lain yang berhubungan dengan penjualan. Hal ini membuat penjualan merupakan titik kritis yang menentukan perusahaan itu dapat berjalan terus. Dikarenakan aktivitas penjualan yang beragam sehingga butuh pengendalian yang efektif dan efisien. Penjualan

yang berhasil dapat menjadi pendorong kuat tercapainya tujuan perusahaan. Dan penjualan yang lumpuh atau lemah sedikit demi sedikit akan dapat mengikis sumber daya organisasi sebelum akhirnya melenyapkan sama sekali. Untuk itu, pimpinan perusahaan perlu mendelegasikan wewenang kepada pihak lain di dalam perusahaan, yaitu pihak audit internal.

Audit internal merupakan suatu jenis pemeriksaan yang sangat penting, yang dilaksanakan dengan pemeriksaan yang sistematis atas catatan-catatan, prosedur-prosedur, dan operasi-operasi perusahaan. Tidak hanya itu audit internal juga membantu semua anggota manajemen dalam melaksanakan tanggung jawab mereka dengan cara menyajikan analisis, penilaian, rekomendasi, dan komentar-komentar penting mengenai kegiatan mereka. Sebagai bagian dari pengendalian internal, audit internal merupakan penghasil informasi sebagai dasar pengambil keputusan manajemen yang objektif, penilaian serta saran-saran yang obyektif serta independen agar tujuan perusahaan dapat tercapai. Selain itu auditor internal wajib memberikan laporan hasil dari pengawasan ini kepada manajer dalam menunjang keefektifan operasi perusahaan khususnya operasi penjualan. Akan tetapi, timbul indikasi bahwa internal auditing atas penjualan belum efektif. Hal ini dibuktikan dengan berbagai faktor seperti berikut ini

1. Ketidakmampuan dalam menilai kegiatan penjualan
2. Lambat dalam menyadari kelemahan dalam kegiatan penjualan sehingga menghambat kegiatan penjualan

3. Terlambat dalam memberikan solusi untuk meningkatkan penjualan sehingga tingkat penjualan tidak meningkat namun malah turun.

Setelah mengetahui betapa pentingnya fungsi audit internal bagi kepentingan perusahaan, penulis tertarik untuk melakukan penelitian tentang : “ *Peranan Audit Internal dalam Meningkatkan Efektifitas Pengendalian Internal Penjualan pada PT X di Bandung*”

## **1.2 Identifikasi Masalah**

Dari uraian latar belakang, penelitian ini akan membahas permasalahan berupa memadainya audit internal dan hubungannya dengan pengendalian internal yang dirumuskan dalam pertanyaan penelitian sebagai berikut:

1. Apakah pelaksanaan audit internal telah dilaksanakan secara memadai?
2. Apakah pengendalian internal penjualan pada perusahaan telah dilaksanakan secara efektif?
3. Apakah audit internal berperan dalam menunjang pengendalian internal penjualan?

## **1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian**

Maksud dan tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui dan menilai penerapan audit internal yang diterapkan dalam perusahaan.
2. Untuk mengetahui dan menilai efektivitas pengendalian internal penjualan yang dilaksanakan perusahaan.
3. Untuk mengetahui dan menilai peranan audit internal dalam meningkatkan efektivitas pengendalian internal penjualan.

#### **1.4 Kegunaan Penelitian**

Setelah mengetahui masalah- masalah dari uraian sebelumnya maka kegunaan yang diharapkan dapat diperoleh dai hasil penelitian ini adalah:

1. Bagi perusahaan, penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat berupa saran- saran untuk memperbaiki dan mengembangkan yang sudah ada, khususnya pengendalian internal penjualan serta sebagai acuan yang bermanfaat bagi pihak manajemen perusahaan yaitu untuk memberikan gambaran mengenai peranan audit internal dalam meningkatkan efekifitas pengendalian internal penjualan.
2. Bagi pihak lain yang membutuhkan hasil penelitian ini sebagai bahan masukan dan data penelitian selanjutnya.
3. Bagi penulis sendiri :
  - Menambah wawasan praktek mengenai peranan audit internal dalam meningkatkan efektifitas pengendalian internal penjualan.

- Memenuhi salah satu syarat dalam menempuh ujian Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Jurusan Akuntansi di Universitas Kristen Maranatha.