

## **Bab 1**

### **PENDAHULUAN**

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

Perkembangan dunia usaha yang semakin pesat, menuntut manusia untuk berhati-hati dalam menjalankan usahanya. Demikian dengan suatu perusahaan, untuk menjalankan usahanya dengan baik hendaknya melaksanakan fungsi-fungsi manajemen dengan baik pula, mulai dari fungsi perencanaan, pelaksanaan, dan pengendalian. Semua itu diarahkan pada pencapaian tujuan perusahaan yang telah dirancang dan ditetapkan.

Manajemen suatu perusahaan, terutama yang berorientasi pada laba, mengharapkan agar perusahaannya berhasil dalam mempertahankan kesinambungan usahanya. Untuk itu pengelolaan dalam setiap bidang perlu dijalankan dengan sebaik-baiknya.

Untuk membantu manajemen dalam menilai pencapaian tujuan perusahaan, maka dibuat suatu sistem yang baik, yang mampu membuat aktivitas perusahaan berjalan secara baik dalam rangka pencapaian tujuan perusahaan. Sistem yang dimaksud adalah pengendalian intern.

Suatu sistem pengendalian intern yang baik, mampu menekan terjadinya kesalahan atau penyelewengan. Namun hal ini tidak berarti dengan adanya pengendalian intern maka tidak ada kesalahan atau penyelewengan. Dengan pengendalian intern, kondisi yang tidak memuaskan dapat diketahui sejak dini dan mengatasinya dengan cepat.

Pengendalian intern atas siklus penjualan merupakan faktor yang penting, disebabkan aktivitas penjualan merupakan sumber pendapatan perusahaan. Tanpa pengelolaan yang baik dapat merugikan perusahaan baik dalam hal tidak tercapainya sasaran penjualan, maupun pendapatan akan berkurang. Selain itu pendapatan dari hasil penjualan merupakan sumber pembiayaan perusahaan dan oleh karenanya perlu diamankan.

Berdasarkan uraian di atas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang berkaitan dengan penentuan luas pemeriksaan yang dituangkan dalam skripsi yang berjudul : **"Peranan Audit Internal Sebagai Alat Bantu Manajemen Dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Intern Atas Penjualan"**.

## **1.2. Identifikasi Masalah**

Berdasarkan uraian di atas, penulis mengidentifikasi pokok-pokok permasalahan sebagai

berikut :

1. Apakah pengendalian intern dalam siklus penjualan yang dilakukan oleh perusahaan sudah berjalan dengan baik?
2. Bagaimanakah pelaksanaan audit internal terhadap siklus penjualan?
3. Apakah peranan audit internal dapat membantu manajemen dalam efektivitas pengendalian intern atas penjualan?

### **1.3. Tujuan Penelitian**

Penelitian terhadap audit internal perusahaan terutama dalam aktivitas penjualan, dilakukan dengan harapan tercapainya tujuan-tujuan sebagai berikut :

1. Mengetahui keandalan audit internal atas siklus penjualan.
2. Mengetahui peranan keandalan audit internal tersebut di dalam menentukan luas pemeriksaan atas kewajaran penyajian nilai penjualan.
3. Mengetahui jalannya siklus di dalam perusahaan.

### **1.4. Kegunaan Penelitian**

Bila tujuan penelitian tersebut dapat dicapai, penulis berharap dapat memberikan manfaat bagi :

1. Manager perusahaan, hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan dalam melakukan perbaikan dan penyempurnaan atas audit internal yang ada, sehingga dapat menolong efektivitas dan efisiensi dalam aktivitas penjualan.
2. Penulis, untuk menerapkan pengetahuan teoritis yang didapat selama kuliah terutama mengenai audit internal atas penjualan yang berhubungan dengan luas pemeriksaan, sehingga membuka cara pikir kearah yang lebih maju.
3. Pembaca, diharapkan hasil penelitian ini dapat memberikan sumbangan yang bermanfaat bagi bahan bacaan untuk menambah informasi dan menambah pengetahuan yang diperoleh selama di bangku kuliah.

Akhirnya, penelitian ini dimaksudkan untuk memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar Sarjana Ilmu Ekonomi Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Kristen Maranatha.

#### **1.5. Rerangka Pemikiran**

Setiap penjualan barang atau jasa menimbulkan adanya hak dan kewajiban bagi pihak penjual maupun pembeli. Dalam penjualan kredit, kewajiban penjual

adalah menyerahkan barang atau jasanya sesuai kesepakatan bersama dengan pembelinya. Sedangkan kewajiban pembeli adalah membayar sejumlah uang atas barang atau jasa yang dibelinya pada waktu yang telah ditentukan. Penjualan secara kredit menimbulkan piutang dagang. Jika piutang tidak tertagih, maka akan mengganggu kelancaran operasi perusahaan, karena piutang merupakan sumber dana bagi perusahaan.

Dengan berkembangnya suatu perusahaan, masalah yang dihadapi oleh pimpinan perusahaan semakin kompleks. Persaingan antara perusahaan sejenis merupakan hal yang tidak dapat dihindari oleh perusahaan itu. Bagi perusahaan dagang, penjualan merupakan suatu aktivitas utama perusahaan untuk memperoleh laba, maka diperlukan suatu struktur pengendalian intern, dapat meminimalisir terjadinya tindakan-tindakan yang dapat merugikan perusahaan.

Pengendalian intern merupakan alat bantu bagi manajemen dalam menyediakan data yang dapat dipercaya, menjaga kekayaan perusahaan mendeteksi kesalahan, menjamin ditaatinya kebijakan yang ditetapkan dan meningkatkan efisiensi. Oleh karena itu sangat penting bagi akuntan untuk melakukan penilaian terhadap

pengendalian intern yang ada, sebelum menyusun suatu pemeriksaan.

Pemeriksaan intern dan sistem pengendalian intern atas penjualan merupakan hal yang sangat penting dan diperlukan oleh perusahaan atau dengan kata lain, agar tujuan sistem pengendalian intern seperti yang tertera di atas dapat tercapai, maka diperlukan adanya audit internal yang dapat memberikan alternatif tindakan terbaik bagi manajemen untuk memperbaiki dan mempertahankan serta menjaga sistem audit internal tersebut.

Oleh karena itu sangat diperlukan suatu audit internal untuk menunjang keefektivan pengendalian internal terhadap penjualan dan piutang yaitu audit internal penjualan. Karena baik penjualan tunai maupun penjualan kredit merupakan sumber pendapatan perusahaan, sehingga sangatlah penting untuk dibuat audit internal penjualan yang seefektif mungkin.

Bertitik tolak dari dasar pemikiran dimuka, penulis dapat mengemukakan hipotesis sebagai berikut :

**"Dengan dijalankannya audit internal dengan baik, maka akan menunjang terhadap keefektifan pengendalian internal penjualan dan piutang".**

## **1.6. Metode Penelitian**

Dalam melakukan penelitian, penulis menggunakan metode deskriptif analisis. Yaitu metode yang memusatkan pada pemecahan masalah aktual dan berusaha mengumpulkan, menyajikan, serta analisis data sehingga dapat memberi gambaran-gambaran yang cukup jelas atas objek yang diteliti untuk membuat kesimpulan rekomendasi yang membangun bagi perusahaan tempat penelitian dilakukan.

### **1.6.1. Teknik Pengumpulan Data**

Dalam penyusunan skripsi ini penulis mengadakan suatu riset untuk memperoleh data dan bahan yang dibutuhkan. Adapun metode penelitian yang digunakan adalah sebagai berikut :

#### **1. Studi lapangan (*Field Research*)**

Suatu penelitian dilakukan secara langsung, dengan mengadakan observasi atau pengamatan pada perusahaan untuk mengetahui permasalahannya secara menyeluruh dengan mengadakan *interview*, diskusi, dan tanya jawab secara langsung dengan pihak yang mempunyai hubungan dengan penyusunan skripsi ini. Data yang diperoleh merupakan data primer, yang penulis dapatkan melalui :

- Pengamatan (*Observasi*)

Yaitu cara pengumpulan data melalui pengamatan secara langsung dilakukan penulis di perusahaan yang menjadi objek penelitian sesuai dengan topik.

- Wawancara (*interview*)

Penulis mengadakan wawancara dengan staff atau pihak yang berkepentingan sesuai dengan data atau info yang penulis butuhkan, yang berhubungan dengan objek atau bagian yang diteliti.

- Kuisisioner (*Questionnaire*)

Penulis menggunakan daftar pertanyaan yang sudah dipersiapkan sebelumnya dengan memperhatikan objek yang diteliti.

## 2. Penelitian Kepustakaan (*Library Research*)

Suatu penelitian yang dilakukan dengan cara membaca dan mengumpulkan bahan-bahan bacaan, literatur, maupun media informasi lainnya yang mengetengahkan suatu pemikiran serta pendapat dari pihak-pihak tertentu yang ada hubungannya dengan topik pembahasan skripsi ini.

### **1.7. Waktu dan Lokasi Penelitian**

Penulis melakukan pada perusahaan yang terletak di Jl. Rajawali Komplek Rajawali Plaza, Bandung. Penelitian yang dimulai pada Bulan September hingga pada bulan Desember.