

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Tujuan suatu perusahaan didirikan adalah untuk merencanakan, mengatur, dan mengendalikan segala aktivitas organisasi dalam rangka mencapai tujuan yang diinginkan, yaitu mendapatkan laba yang optimum dan memberikan kesejahteraan bagi para anggotanya. Tetapi semakin berkembangnya jaman, tantangan yang ada dalam memenuhi tujuan tersebut menjadi semakin sukar untuk dilakukan. Misalnya persaingan dengan perusahaan-perusahaan lain yang sejenis, dan adanya globalisasi di Indonesia. Perusahaan-perusahaan yang ada di Indonesia bukan saja harus bersaing dengan perusahaan nasional, tetapi juga dengan perusahaan luar negeri yang telah memiliki kinerja yang baik.

Dengan kinerja yang baik perusahaan dapat meningkatkan kualitas barang atau jasanya untuk memperkecil biaya produksi atau harga jual produknya. Peningkatan tersebut mampu menarik perhatian para konsumen dan mampu memberikan nilai lebih pada perusahaan untuk dapat menghasilkan laba. Perusahaan dapat memiliki kinerja yang baik apabila ia mampu menggunakan alat-alat, metode, pekerja, keahlian, dan hak istimewa yang dimilikinya dengan cara seefektif dan seefisien mungkin.

Untuk beberapa jenis perusahaan, pengendalian yang efektif dan efisien dapat berjalan bila adanya prosedur pengawasan secara otomatis. Untuk menilai suatu prosedur yang telah ada, diperlukan suatu fungsi yang dapat menilai secara

objektif tentang pelaksanaan tersebut, yang dinamakan audit. Oleh karena itu dibutuhkanlah pengendalian intern pada penjualan perusahaan.

Pengendalian intern adalah alat kendali manajemen dalam memastikan ditaatinya seluruh kebijaksanaan, rencana, dan prosedur seperti yang telah digariskan, menelaah dan menilai kekayaan, kecukupan, dan penerapan pengendalian dalam operasi lainnya, serta meningkatkan pengendalian yang memadai dengan biaya yang wajar, memastikan sampai sejauh mana tingkat pertanggungjawaban pengamanan atas aktiva perusahaan dalam pelaksanaan tanggung jawab yang dibebankan, menilai kualitas prestasi dalam pelaksanaan tanggung jawab yang dibebankan, dan merekomendasikan perbaikan-perbaikan operasi.

Pada perusahaan kecil, pengelolaan lahan dan pengawasan dapat ditangani secara langsung oleh pemilik perusahaan sendiri karena ruang lingkup aktivitasnya masih belum banyak. Sedangkan pada perusahaan-perusahaan yang berkembang, mereka telah memiliki jenis aktivitas, transaksi, tenaga kerja yang semakin banyak, karena tidak mungkin dapat diatur hanya oleh satu orang saja. Untuk meyakinkan bahwa tujuan yang diterapkan benar-benar tercapai maka seorang pemimpin harus dapat menciptakan suatu struktur pengendalian internal yang dapat mengetahui perkembangan perusahaannya setiap saat. Selain itu struktur pengendalian intern dibentuk untuk menjaga kekayaan dan catatan organisasi, mengecek ketelitian maupun keandalan data akuntansi, mendorong efektivitas dan efisiensi serta menilai dipatuhinya kebijakan manajemen.

Pengauditan internal merupakan suatu alat yang digunakan untuk mengukur dan mengevaluasi kegiatan dalam mencapai tujuan perusahaan secara efisien dan efektif. Melalui audit internal ini dapat diidentifikasi masalah yang menyebabkan terganggunya efisiensi dan efektivitas penjualan sehingga dapat diberikan saran dan rekomendasi perbaikan terhadap penyimpangan yang mungkin terjadi.

Pengauditan internal juga mampu menjalankan tanggung jawab manajemen secara efektif dan efisien dengan cara memberikan informasi yang baik dan akurat berupa hasil analisa, pemikiran, atau saran-saran atas kegiatan yang diperiksanya. Pengauditan internal merupakan bagian dari unsur pengendalian intern yang memadai dalam pengukuran dan penilaian atas keefektifan dan efisiensi pengendalian intern yang ada dalam perusahaan, termasuk pengendalian intern atas penjualan.

Berdasarkan hal-hal yang telah dibahas dalam uraian diataslah saya, sebagai penulis merasa tertarik untuk melakukan penelitian terhadap efektivitas pengendalian intern atas penjualan suatu perusahaan. PT Alenatex merupakan perusahaan yang saya pakai sebagai objek penelitian yang bergerak dalam bidang tekstil. Sebagai perusahaan bidang tekstil, salah satu elemen penting yang dapat mempengaruhi penetapan laba rugi perusahaan adalah penjualan, karena adanya penjualan maka perusahaan akan memperoleh pendapatan yang telah dikurangi dengan biaya-biaya yang akan menghasilkan laba. Laba inilah yang berperan bagi kelangsungan hidup perusahaan. Oleh karena itu, saya sebagai penulis merasa terdorong untuk menyusun sebuah skripsi yang berjudul:

“PERANAN PENGAUDITAN INTERNAL DALAM MENINGKATKAN EFEKTIVITAS PENGENDALIAN INTERN ATAS PENJUALAN”

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan uraian yang telah dipaparkan diatas, penulis mencoba membahas pokok masalah sebagai berikut:

1. Apakah pengauditan internal yang diterapkan oleh PT Alenatex telah memadai?
2. Apakah pengendalian intern yang dilakukan oleh manajer perusahaan atas penjualan telah dilaksanakan secara efektif?
3. Bagaimana peranan pengauditan internal yang memadai dalam meningkatkan efektivitas pengendalian intern atas penjualan?

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

Maksud dari dibuatnya penelitian ini adalah untuk memenuhi persyaratan mengikuti ujian sarjana lengkap dalam rangka untuk memperoleh gelar sarjana ekonomi jurusan akuntansi pada fakultas ekonomi Universitas Kristen Maranatha. Selain itu penulis juga tertarik untuk mendapatkan gambaran yang nyata dalam pelaksanaan pengendalian intern penjualan dalam perusahaan, juga mendapatkan informasi atas peranan audit internal yang ada dalam perusahaan.

Tujuan dari dibuatnya penelitian ini oleh penulis adalah:

1. Untuk mengetahui apakah pengauditan internal yang diterapkan oleh PT Alenatex telah memadai.
2. Untuk mengetahui apakah pengendalian intern yang dilakukan oleh manajer perusahaan atas penjualan telah dilaksanakan secara efektif.
3. Untuk mengetahui bagaimana peranan pengauditan internal yang memadai dalam meningkatkan efektivitas pengendalian intern atas penjualan.

1.4 Kegunaan Penelitian

Penulis mengharapkan agar hasil dari penelitian ini akan mempunyai manfaat bagi beberapa pihak seperti berikut ini:

1 Penulis

Hasil penelitian ini diharapkan mampu untuk memberikan nilai pengetahuan dan wawasan lebih baik untuk penulis mengenai hubungan pengauditan internal dalam meningkatkan efektivitas pengendalian intern atas penjualan dalam praktek nyata. Selain itu penelitian ini dibuat untuk dapat melengkapi salah satu persyaratan mengikuti ujian sarjana lengkap dalam rangka memperoleh gelar sarjana ekonomi jurusan akuntansi pada fakultas ekonomi Universitas Kristen Maranatha.

2 Pihak Lain

Penelitian ini diharapkan dapat membantu kepada teman-teman mahasiswa yang lain sebagai bahan referensi untuk menambah pengetahuan praktis. Penulis juga berharap agar hasil penelitian mampu memberikan informasi

pada masyarakat umum tentang peran serta pengauditan internal, khususnya terhadap peningkatan efektivitas pengendalian intern atas penjualan.

3 Perusahaan

Penulis akan merasa senang apabila hasil penelitian ini memberikan sumbangan pemikiran yang berguna bagi pihak PT Alenatex yang telah memberikan kesempatan kepada saya untuk dapat melakukan penelitian, maupun pada perusahaan-perusahaan lain yang sejenis bahwa aktivitas pengauditan yang baik mampu membantu manajemen dalam meningkatkan efektivitas pengendalian intern atas penjualan perusahaan.

1.5 Rerangka Pemikiran

Perkembangan suatu perusahaan selalu diikuti dengan kompleksnya aktivitas yang dijalankan. Hal ini menuntut pelaksanaan aktivitas yang efisien dan efektif untuk mendukung pencapaian tujuan yang telah ditetapkan dan untuk mengetahui perbandingan dengan kondisi yang ada perlu dilakukan audit. Persaingan tidak dapat dihindarkan terutama dengan perusahaan yang bergerak dalam bidang sejenis. Apalagi dengan era globalisasi ini, persaingan tidak hanya dengan pihak dalam negeri saja tetapi dengan pihak luar negeri juga. Persaingan yang semakin ketat menuntut manajemen perusahaan untuk mengelola perusahaannya dengan seefektif mungkin, agar dapat bertahan dalam jangka panjang.

Keberhasilan perusahaan dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan ditentukan oleh bagaimana perusahaan mengantisipasi faktor-faktor eksternalnya dan bagaimana manajemen perusahaan dapat mengelola faktor-faktor internalnya seperti modal, sumber daya manusia, promosi, dan lain-lain. Faktor internal umumnya dapat dikendalikan oleh perusahaan, sebaliknya faktor eksternal tidak dapat dikendalikan oleh perusahaan tetapi dapat diantisipasi. Yang penting adalah bagaimana manajemen mengelola faktor-faktor internal dan mengambil manfaat dari faktor-faktor eksternal untuk kepentingan perusahaan.

Audit yang dilakukan tidak hanya audit keuangan saja yang menekankan pada penilaian sistematis dan objektif serta berorientasi historis dengan tujuan untuk memperoleh keyakinan tentang ketelitian, keandalan data keuangan, pengamanan harta atas kewajaran laporan keuangan yang diaudit. Tetapi pemimpin perusahaan juga memerlukan informasi yang menyangkut aktivitas perusahaan.

Proses audit internal adalah evaluasi atas penjualan berbagai kegiatan perusahaan khususnya aktivitas penjualan. Hasil dari evaluasi ini adalah kesimpulan berupa laporan mengenai tingkat efektivitas penjualan yang ada di perusahaan. Efektivitas penjualan perlu ditingkatkan untuk dapat bersaing dengan perusahaan lain dan menghasilkan laba yang optimum. Dengan adanya pengauditan internal yang rutin dan memadai dalam perusahaan, maka akan memberikan keyakinan yang lebih besar pada proses penjualan agar dapat berjalan dengan lancar dan dapat menghindari adanya penyimpangan-penyimpangan yang akan terjadi. Dapat disimpulkan bahwa proses audit internal

adalah evaluasi atas pelaksanaan berbagai kegiatan perusahaan. Hasil dari evaluasi ini berupa efektivitas yang telah dicapai perusahaan.

Dari penjelasan diatas kita dapat melihat bahwa pengauditan internal atas penjualan yang baik dapat memberikan kontribusi penting terhadap pengendalian intern perusahaan. Karena rerangka pemikiran inilah yang membuat saya selaku penulis memiliki suatu hipotesis seperti berikut ini:

“Audit internal berperan secara signifikan dalam meningkatkan efektivitas penjualan”

1.6 Metode Penelitian

Metode penelitian yang akan digunakan dalam penulisan skripsi ini adalah dengan menggunakan pendekatan studi kasus, sedangkan metode yang digunakan adalah deskriptif analitis. Deskriptif analitis adalah suatu metode yang digunakan untuk meneliti suatu objek, kondisi, suatu sistem pemikiran ataupun kelas pada masa sekarang. Untuk dapat menggunakan metode analisis tersebut diperlukan data primer dan data sekunder. Data yang diperoleh selama penelitian ini akan diolah, dianalisis, dan kemudian diproses lebih lanjut dengan dasar teori yang telah dipelajari.

1.6.1 Pengumpulan Data

Pengumpulan data dilakukan dengan cara-cara seperti berikut ini:

1. Penelitian Lapangan (*Field Research*)

Yaitu pengumpulan data primer secara langsung dengan mengadakan penelitian terhadap objek yang sedang diteliti dengan beberapa prosedur seperti:

a. Pengamatan (*Observation*)

Yaitu pengumpulan data primer secara langsung terhadap aktivitas perusahaan yang sedang diteliti dan hal-hal lain yang berhubungan dengan permasalahan.

b. Wawancara (*Interview*)

Yaitu pengumpulan data dengan pihak-pihak yang berwenang untuk mendapatkan gambaran secara umum mengenai perusahaan dan masalah-masalah khusus yang sedang diteliti untuk mendapatkan data yang objektif bagi penelitian.

c. Kuesioner (*Questionnaire*)

Yaitu pengumpulan data dengan cara membuat daftar pertanyaan yang disampaikan kepada pihak yang berwenang untuk mendapatkan informasi yang dibutuhkan.

d. Dokumentasi

Merupakan pengauditan atas dokumentasi dan catatan perusahaan untuk menyokong informasi yang ada atau seharusnya ada dalam laporan keuangan.

2. Penelitian kepustakaan (*Library Research*)

Yaitu pengumpulan data dengan mempelajari dan membaca literatur serta tulisan-tulisan yang berhubungan dengan pengendalian intern terhadap penjualan dengan tujuan menemukan teori-teori yang dapat menunjang analisis berpikir penulis sehubungan dengan permasalahan yang terdapat di suatu tempat.

1.6.2 Alat Uji

Daftar pertanyaan yang penulis sajikan adalah pertanyaan mengenai hubungan pengauditan internal dalam meningkatkan efektivitas pengendalian intern, untuk itu dilakukan analisis data dan pengujian hipotesis dengan cara analisis statistik. Pengujian hipotesis secara statistik dilakukan dengan menghitung persentase frekuensi jawaban yang menunjukkan hubungan pengauditan internal dengan peningkatan efektivitas penjualan. Dari data yang telah diperoleh dilakukan analisis untuk pengujian hipotesis. Metode statistik yang digunakan adalah korelasi Spearman.

Korelasi Spearman mampu untuk menguji apakah data sampel yang ada menyediakan bukti cukup bahwa ada kaitan antara variabel-variabel dalam populasi asal sampel. Dan jika didapati adanya hubungan, seberapa kuat hubungan antar variabel tersebut. Korelasi Spearman lebih mengukur keeratan hubungan antara peringkat-peringkat dibandingkan hasil pengamatan itu sendiri (seperti pada korelasi pearson). Perhitungan korelasi ini bisa digunakan untuk menghitung koefisien korelasi pada data ordinal dan penggunaan asosiasi pada statistik non parametrik. Rumus-rumus korelasi Spearman adalah sebagai berikut:

- Untuk data yang jumlah data samanya kecil atau sedikit pengaruhnya terhadap rank spearman.

$$r_s = 1 - \frac{6 \sum di^2}{n(n^2 - 1)}$$

Selisih rank x_i - selisih rank y_i dikuadratkan.

$$\sum di^2 = \sum [R(x_i) - R(y_i)]^2$$

- Untuk data yang jumlah data samanya terlalu besar, dan berpengaruh terhadap rank spearman.

$$T_x = \frac{t_x^3 - t_x}{12}$$

$$T_y = \frac{t_y^3 - t_y}{12}$$

$$X^2 = \frac{n^3 - n}{12} - T_x$$

$$Y^2 = \frac{n^3 - n}{12} - T_y$$

$$r_s = \frac{\sum x^2 + \sum y^2 - \sum d_i^2}{2\sqrt{\sum x^2 \cdot \sum y^2}}$$

- Uji Hipotesis
 - a. Ho: Xi dan Yi Independen
Hi: Xi dan Yi Tidak Independen
 - b. Ho: Xi dan Yi Independen
Hi: Xi dan Yi Berkorelasi (+)
 - c. Ho: Xi dan Yi Independen
Hi: Xi dan Yi Berkorelasi (-)

- Aturan Keputusan
 - a. H_0 ditolak bila $r_s > W_{1-\alpha/2}$ atau $r_s < W_{\alpha/2}$
 - b. Tolak H_0 bila $r_s > W_{1-\alpha}$
 - c. Tolak H_0 bila $r_s < W_{1-\alpha}$

Untuk nilai α yang lebih kecil dapat dicari dari hubungan:

$$W_p = -W_{1-p}$$

Jika $n > 30$ maka digunakan nilai pendekatan:

$$W_p = X_p / \sqrt{(n-1)} \quad \text{dimana } X_p \text{ terdapat dari tabel distribusi normal}$$

baku.

1.7 Lokasi dan Waktu Penelitian

Sebagai objek penelitian adalah PT Alenatex yang berlokasi di Jl. Mohammad Toha No.147 KM 6,1 Bandung. Penelitian ini dilakukan sejak bulan September 2006 sampai dengan selesai.