

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang Penelitian

Indonesia merupakan negara di Asia yang sedang berkembang, dimana perekonomian Indonesia didukung oleh berbagai jenis usaha baik berskala besar, menengah, maupun kecil. Seiring dengan kemajuan era globalisasi, jenis usaha di Indonesia ternyata telah menjadi bagian ekonomi yang sangat global dimana banyak terjadi ketergantungan antara setiap negara/wilayah yang saling berhubungan untuk dapat menjalin kerjasama didalam menghadapi persaingan yang semakin ketat.

Munculnya berbagai bidang usaha dalam dunia industri semakin meningkatkan laju pertumbuhan ekonomi dan memperluas lapangan pekerjaan sekaligus menenggelamkan yang tak kuat bersaing karena itu, sekarang ini banyak perusahaan yang berorientasi tidak hanya melakukan penjualan impor tetapi juga ekspor, agar perusahaan tersebut dapat tetap terus bertahan. Persaingan yang ketat tentunya menuntut perusahaan untuk dapat melaksanakan kegiatan operasionalnya secara ekonomis, efektif dan efisien. mengartikan ekonomis, efektivitas dan efisiensi adalah:

*“Economy (or the cost of operations) is the organization carrying out its responsibilities in the most economical manner through due conservation of its resources. ; Efficiency (or method of operations) is the organization carrying out its responsibilities with the minimum expenditure of effort.t ; Effectiveness (or results of*

*operation) is the organization achieving results or benefits based on stated goals and objectives or some other measurable criteria.”(Reider,2002:20-22)*

Sedangkan menurut Arrens, Elder, dan Beasley efektivitas dan efisiensi adalah:

*“Effectiveness refers to accomplishment of objectives, where as efficiency refers to the resources used to achieve those objectives. An example of effectiveness is the production of parts without defects. Efficiency concerns whether those parts are produced at minimum cost.”(2003:738)*

selain mempertahankan keunggulan yang dimiliki dan memanfaatkan setiap kesempatan yang ada, dalam hal ini manajemen harus mempunyai suatu sistem pengawasan dini atau pengendalian agar kegiatan operasional perusahaan khususnya penjualan dapat berjalan dengan baik.

Sistem pengendalian intern yang memadai merupakan alat bagi manajemen untuk dapat mengawasi kegiatan organisasi sesuai dengan wewenang yang diberikan, dengan adanya sistem pengendalian intern yang memadai maka pihak manajemen dapat merasa yakin bahwa seluruh harta kekayaan perusahaan dapat diamankan secara baik, memberikan keyakinan pada manajemen bahwa informasi yang didapat adalah benar dan bisa dipercaya, mendorong efektivitas, serta dapat memonitor kebijaksanaan yang telah ditetapkan memang dijalankan. Untuk memastikan berfungsinya sistem pengendalian dalam kegiatan operasional berjalan baik maka diperlukan pemeriksaan oleh auditor internal yang independen. Fungsi internal audit ini sangat penting karena peranan yang diharapkan dari fungsi tersebut untuk membantu semua tingkatan manajemen dalam mengamankan kegiatan operasional termasuk kegiatan penjualan.

**“Internal Audit adalah suatu kegiatan independent, yang memberikan jaminan keyakinan serta konsultasi yang dirancang untuk memberikan suatu nilai tambah serta meningkatkan kegiatan operasi organisasi. Internal audit membantu organisasi dalam usaha mencapai tujuannya dengan cara memberikan suatu pendekatan disiplin yang sistematis untuk mengevaluasi dan meningkatkan keefektifan pengendalian, proses pengaturan serta pengelolaan organisasi”**(*The Institute of Internal Auditor*)

Mengenai begitu pentingnya peran internal auditor, kita juga dapat melihat melalui tulisan dalam auditing *“A Journal of practice and theory Vol.14 No.1 : Professionalism and its consequences : A study of internal auditors”* yang dikemukakan oleh Lawrence R. Kalbers dan Timothy J. Fogarty :

*“Internal auditors now serve an important role in the modern corporation. Their work focuses on the extent to which other functions in the organization are operating control parameters established by law and corporate policy. In addition to evaluate compliance, internal auditors pass judgement up on the efficiency and academic viability of productive elements of the company”* (Kalbers,2003:65)

Untuk itu internal auditor haruslah dapat bersifat profesional dan tentunya peningkatan akan pelayanan terhadap unsur-unsur yang ada dalam organisasi perlu dilakukan. Hal ini tampak seperti yang dikemukakan Chambers:

*“A development is good for internal if it is good for those whom internal auditing serves. The trends towards professionalization for internal auditing if only legitimately based on the ideal of improving the quality of service”*. (Chambers,2005)

Dalam bukunya “Perkembangan dan tantangan internal auditing di Indonesia” Hiro Tugiman mengartikan Profesionalisme sebagai berikut:

**“Suatu usaha untuk meningkatkan kualitas suatu hasil pekerjaan menyangkut pada penggunaan teknik-teknik tertentu oleh individu, proses belajar dan memperaktekannya selama bertahun-tahun guna mengembangkan teknik tersebut, loyalitas individu guna mencapai kesempurnaan dan berdiri sebagai individu diantara sesamanya”**(Tugiman,2002:223)

Sedangkan Christiawan mengartikan profesionalisme sebagai berikut:

**”Professionalisme sebagai sikap dan perilaku seseorang dalam melakukan profesi tertentu. Ia menyebutkan bahwa seorang yang professional, disamping mempunyai keahlian dan kecakapan teknis, harus mempunyai kesungguhan dan ketelitian bekerja, mengejar kepuasan orang lain, keberanian menanggung resiko, ketekunan dan ketabahan hati, integritas tinggi, konsistensi dan kesatuan pikiran, kata dan perbuatan”**(Christiawan,2003:84)

Perusahaan juga dituntut untuk menjalankan setiap kegiatan usahanya secara efektif termasuk pada aktifitas penjualan. Aktivitas penjualan merupakan aktivitas yang sangat penting karena aktivitas inilah yang berhubungan langsung dengan pendapatan yang nantinya sangat menentukan kelangsungan hidup perusahaan. Keberhasilan pelaksanaan aktivitas penjualan membantu perusahaan dalam pencapaian tujuannya dan meminimalkan resiko kepailitan yang dihadapi perusahaan.

Menurut Abdurrachman, pengertian penjualan adalah :

**“Suatu kontrak atau perjanjian antara dua (2) pihak, masing-masing dikenal sebagai penjual dan pembeli, yang mewajibkan pihak yang pertama itu untuk atas pertimbangan atas suatu pembayaran, atau suatu janji atas pembayaran sejumlah harga dalam mata uang tertentu, memindahkan kepada pihak yang terakhir hak dan kepemilikan harta benda.”** (Abdurachaman,1982:939)

dengan melaksanakan kegiatan operasional khususnya aktivitas penjualan secara ekonomis, efektif dan efisien perusahaan juga tentunya memerlukan banyak penyesuaian dan upaya dalam mengatasi masalah yang mungkin dapat ditimbulkannya. sehingga pada akhirnya perusahaan diharapkan dapat mencapai tujuannya yaitu memperoleh laba.

Berdasarkan uraian diatas, maka penulis tertarik dan ingin mengetahui bagaimana pengendalian intern dan rekomendasi auditor internal berfungsi dalam

menunjang kegiatan operasional perusahaan khususnya kegiatan penjualan yang akan dituangkan dalam skripsi ini dengan judul:

**”PENGARUH PENGENDALIAN INTERN DAN REKOMENDASI  
AUDITOR INTERNAL TERHADAP TINGKAT PRODUKTIVITAS  
PENJUALAN”**

## **1.2 Perumusan Masalah**

1. Bagaimana prosedur penjualan yang dilakukan oleh PT. Ultrajaya Milk Industry & Trading Company, Tbk.
2. Bagaimana struktur pengendalian intern siklus penjualan yang di terapkan PT. Ultrajaya Milk Industry & Trading Company, Tbk.
3. Seberapa besar pengaruh pengendalian intern dan rekomendasi auditor terhadap tingkat produktivitas penjualan PT. Ultrajaya Milk Industry & Trading Company, Tbk.

## **1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian**

### **1.3.1 Maksud**

Maksud pelaksanaan penelitian yang dilakukan oleh penulis ini adalah untuk memperoleh informasi dan data yang relevan atas pengaruh pemeriksaan internal dan rekomendasi audit terhadap peningkatan penjualan dan distribusi.

### **1.3.2 Tujuan Penelitian**

Tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui dan memahami prosedur dan kebijakan penjualan yang dilakukan perusahaan.
2. Untuk mengetahui dan mengidentifikasi sistem pengendalian intern siklus penjualan yang dapat menghambat pencapaian tujuan perusahaan.
3. Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh pengendalian intern dan rekomendasi auditor internal terhadap peningkatan produktivitas penjualan.

### **1.4 Kegunaan Penelitian**

Sejalan dengan tujuan penelitian diatas, maka penelitian ini diharapkan:

1. Bagi perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan dan tambahan informasi dalam usahanya untuk pencapaian tujuan perusahaan, khususnya pada aktivitas penjualan.

2. Bagi pihak lain

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi masukan dan tambahan informasi yang berguna untuk penelitian-penelitian lain yang lebih mendalam mengenai pengendalian intern rekomendasi audit.

## 1.5 Kerangka Pemikiran

Sejalan dengan berkembangnya perusahaan kemampuan manajemen untuk mengawasi kegiatan perusahaan semakin terbatas. Di dalam keterbatasannya, manajemen dalam mengambil keputusan tetap bertolak dari laporan-laporan yang diterimanya. Sistem yang membantu manajemen dalam menjalankan tugasnya untuk mencapai tujuan perusahaan adalah pengendalian intern.

Menurut Raliff (2002:52) pemeriksaan intern adalah:

*“Internal auditing is an independent appraisal function established within an organization to examine and evaluate its activities as a service to the organization.”*  
(Raliff,2002:52)

Disamping itu manajer di dalam pengambilan keputusannya pun diharapkan untuk tidak keliru karena pengambilan keputusan yang keliru dapat menghambat perusahaan untuk mencapai tujuannya. Untuk dapat mencapai tujuan itu perusahaan harus dapat mengelola kegiatan operasionalnya secara efektif dan efisiensi untuk itu perusahaan dapat menggunakan audit internal khususnya audit operasional sebagai bagian didalam pengendalian intern. Melalui audit operasional diharapkan dapat membantu perusahaan dalam meningkatkan efisiensi dan efektifitas usahanya.

Pengertian audit menurut adalah:

**“Audit merupakan review secara sistematis kegiatan organisasi atau bagian daripadanya, dalam hubungannya dengan tujuan tertentu.”**(Mulyadi,2000:6)

Pengertian audit menurut adalah:

**“Audit adalah tinjauan atas bagian tertentu dari prosedur serta metode operasional organisasi tertentu yang bertujuan mengevaluasi efisiensi serta efektivitas prosedur serta metode tersebut.”** (Aren’s,2000:12)

Masukan yang diberikan oleh audit operasional kepada manajer berupa rekomendasi audit.

Auditor dapat membuat empat macam rekomendasi :

1. Tidak ada perubahan dalam current sistem internal.
2. Modifikasi dari pengendalian current sistem internal.
3. Pembelian asuransi, atau asuransi jiwa, menghadapi resiko yang terjadi selama periode audit.
4. Mengatur kebutuhan tingkat pengembalian atas tindakan yang pasti untuk menggambarkan hubungan resiko.

Adapun definisi pengendalian intern yang dikemukakan oleh Committee of Sponsoring Organization (COSO) adalah sebagai berikut:

*“Internal control is a process, affected by an entity’s board of directors, management and other personnel, designed to provide reasonable assurance regarding the achievement of objective in the following categories:*

- *Reliability of financial reporting*
- *Effectiveness and efficiency of operations*
- *Compliance with applicable law and regulations”*

Dalam melakukan pemeriksaan intern, auditor perlu memahami pengendalian intern yang diterapkan dalam perusahaan agar dapat merencanakan prosedur pemeriksaan yang relevan

Tujuan dilakukannya pemeriksaan intern atas aktivitas penjualan adalah:

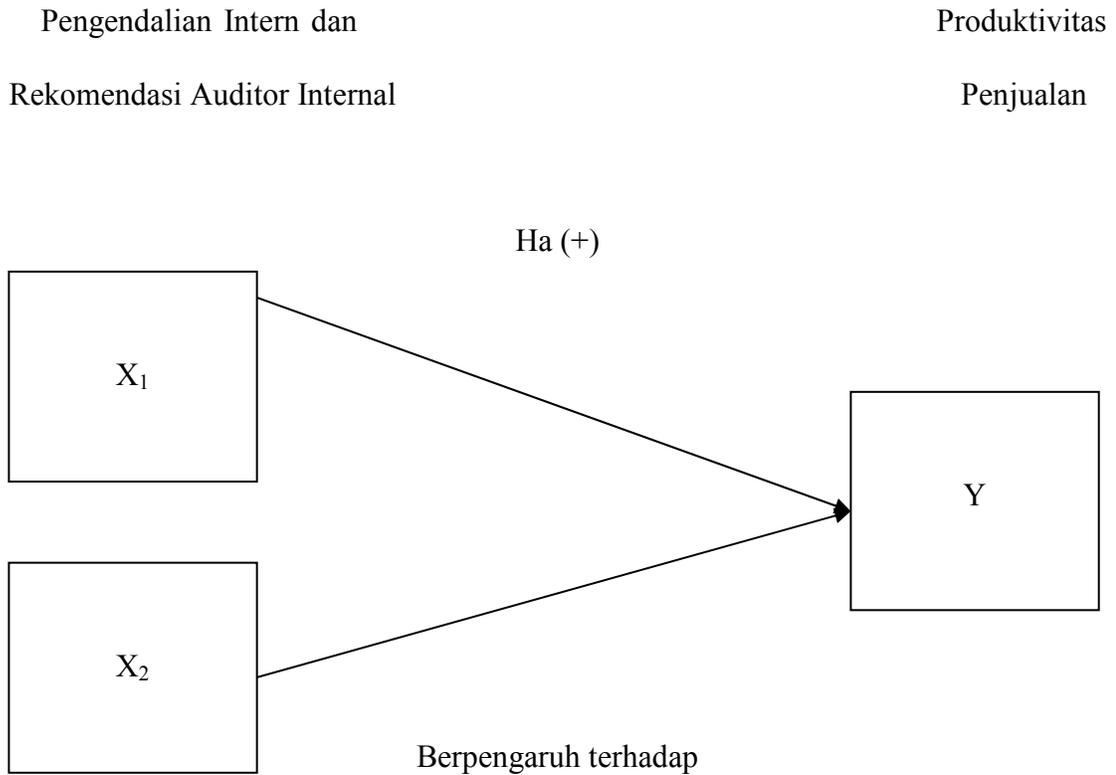
1. Mendeteksi adanya kelemahan dalam kegiatan penjualan.
2. Mencapai upaya penanggulangan kelemahan.
3. Mencari alternatif dalam usaha meningkatkan efektivitas perusahaan.
4. Mengembangkan rekomendasi mengenai penanggulangan kelemahan dan prestasi perusahaan (Widjanto,1985:228)

Penulis memilih bidang penjualan karena kegiatan penjualan mempunyai peranan yang sangat penting bagi kelangsungan hidup perusahaan, kegiatan penjualan

merupakan suatu bidang yang dinamis, disertai dengan kondisi yang tidak selalu sama sehingga permasalahan yang mungkin timbul di dalamnya dapat berbeda dan merupakan permasalahan baru. Transaksi penjualan merupakan sumber pendapatan yang utama paada sebagian besar perusahaan dan merupakan komponen utama dalam penentuan laba. frekuensi dan volume atau jumlahnya besar sehingga merupakan unsur yang sangat penting dalam laporan keuangan. Hasil penelitian dan pengendalian intern siklus penjualan dapat terjadi sebagai alat bantu dalam menentukan sifat, waktu dan luas pemeriksaan yang akan dilakukannya.

Berdasarkan uraian diatas, penulis membuat hipotesis penelitian sebagai berikut:

**Pengendalian intern dan rekomendasi auditor internal berpengaruh positif dalam meningkatkan produktivitas penjualan.**



Ho<sub>1</sub>: Pengendalian intern berpengaruh terhadap produktivitas penjualan

Ha<sub>2</sub>: Pengendalian intern tidak berpengaruh terhadap produktivitas penjualan

Ho<sub>1</sub>: Rekomendasi auditor internal berpengaruh terhadap produktivitas penjualan

Ha<sub>2</sub>: Rekomendasi auditor internal tidak berpengaruh terhadap produktivitas penjualan

## 1.6 Metode Penelitian

Metode penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif analitis dengan pendekatan studi kasus, yaitu mengamati aspek-aspek tertentu yang berkaitan erat dengan masalah yang diteliti sehingga diperoleh data-data yang menunjang penyusunan laporan penelitian, baik data primer maupun data sekunder. Dalam mengumpulkan data primer dan data sekunder baik yang bersifat kuantitatif maupun kualitatif, penulis melakukan observasi, membagikan kuesioner, serta wawancara dengan pejabat terkait di perusahaan tempat penulis melaksanakan penelitian.

Data-data yang diperoleh tersebut kemudian diolah, dianalisis, dan dipelajari lebih lanjut berdasarkan teori-teori yang telah dipelajari. Selain itu digunakan pula metode verifikatif yaitu metode yang bertujuan untuk menguji kebenaran hipotesis dengan perhitungan statistik. Teknik penelitian yang digunakan untuk memperoleh data dalam penelitian ini adalah dengan 3 cara, yaitu penelitian lapangan dan penelitian kepustakaan.

### 1. Penelitian lapangan

Penelitian ini dilakukan dengan melakukan survei, yang dilakukan dengan cara membagikan kuesioner yang berisi beberapa pertanyaan yang berkaitan dengan masalah yang dibahas, kemudian responden dipersilakan untuk memberikan penilaian atas pertanyaan-pertanyaan tersebut. Selanjutnya jawaban responden tersebut dianalisis secara statistik dengan menggunakan uji-*One Way Anova*.

Sampel dalam penelitian ini adalah Auditor intern Perusahaan dan beberapa pegawai perusahaan yang bersangkutan.

Jawaban dari para responden atas pertanyaan-pertanyaan tersebut merupakan ukuran yang akan diuji. Sebelum data diolah guna menguji hipotesis, terlebih dahulu dilakukan pengujian data dengan uji validitas dan reliabilitas untuk melihat apakah data yang diperoleh dari para responden dapat dengan tepat menggambarkan konsep yang akan diukur. Uji validitas dilakukan untuk menunjukkan tingkat kemampuan suatu instrumen untuk mengungkapkan sesuatu yang menjadi objek pengukuran yang dilakukan dengan instrumen tersebut, atau dengan kata lain untuk menguji kevalidan serta keandalan data yang terkumpul. Sedangkan uji reliabilitas dilakukan terhadap pernyataan-pernyataan yang sudah valid untuk mengetahui sejauh mana hasil pengukuran tersebut atau untuk menyatakan bahwa kuesioner dalam penelitian tersebut *reliable* (Gunawan, 2004).

## 2. Penelitian kepustakaan

Penulis membaca dan mempelajari literatur-literatur yang berhubungan dengan masalah yang diteliti. Penelitian ini bertujuan untuk memperoleh data sekunder, yang dapat digunakan sebagai landasan teori dan pedoman yang dapat dipertanggungjawabkan dalam pembahasan masalah.

## 3. *Internet Research*

*Internet research* merupakan sumber data yang cukup penting. Hal ini disebabkan karena pada saat sekarang banyak terdapat informasi-informasi mengenai auditor yang tercakup dalam jurnal-jurnal. dll

Sesuai dengan judul yang diungkapkan “Pengaruh Pengendalian Intern dan Rekomendasi Auditor Internal Terhadap Tingkat Produktivitas Penjualan”

Maka terdapat tiga variabel yang digunakan dalam penelitian ini. Variabel-variabel tersebut adalah :

1. Variabel independent atau variabel bebas (X)

Seringkali disebut sebagai variabel yang menerangkan. Suatu variabel digolongkan ke dalam variabel independent jika dalam hubungannya dengan variabel lain yang tidak bebas. Berhubungan masalah yang dibahas dalam skripsi ini, variabel bebasnya (X) adalah Pengaruh Pengendalian Intern dan Rekomendas Auditor Internal.

2. Variabel dependen atau variabel terikat (Y)

Adalah suatu variabel dalam hubungannya dengan variabel lain, fungsinya diterangkan atau dipengaruhi oleh variabel lain tersebut. Berhubungan dengan masalah yang dibahas dalam skripsi ini, variabel dependen atau variabel terikat (Y) adalah Terhadap Tingkat Produktivitas Penjualan.

## **1.7 Lokasi dan Waktu Penelitian**

Penelitian dilakukan terhadap PT. Ultrajaya Milk Industry & Trading Company Tbk. Perusahaan yang berlokasi di jalan Raya Cimareme No.131, Padalarang Bandung. Perusahaan bergerak dalam industri makanan dan minuman