

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Penelitian**

Perkembangan yang pesat dalam dunia usaha akan mempengaruhi ruang lingkup aktivitas dalam perusahaan-perusahaan yang merupakan tulang punggung bagi perkembangan dunia usaha. Keadaan ini mengakibatkan sejumlah operasi yang merupakan tanggung jawab manajemen semakin meningkat dan kompleks, sehingga manajemen akan menghadapi kesulitan dalam menjalankan fungsi pengendalian atau pengawasan terhadap setiap tahapan operasi perusahaan. Dan di lain pihak, manajemen dituntut untuk mengelola perusahaan secara efektif dan efisien. Efektifitas adalah sebagai dasar dari keberhasilan dan efisiensi sebagai syarat minimal untuk kelangsungan hidup perusahaan.

Agar manajemen dapat melakukan secara efektif, diperlukan suatu pengendalian yang baik. Dalam perusahaan kecil pengendalian ini dapat dilaksanakan oleh pemilik perusahaan dan dapat dilakukan secara langsung.

Alat pengendalian tersebut adalah suatu pengendalian internal yang terdiri dari kebijakan dan prosedur yang diciptakan untuk memberikan jaminan yang memadai untuk melindungi aktiva perusahaan, efisiensi dan efektivitas operasi dan ketaatan terhadap peraturan dan hukum yang berlaku serta meyakinkan kecermatan dan keandalan data akuntansi. Salah satu aplikasi yang penting dari pengendalian internal adalah audit internal yang dilakukan baik secara keseluruhan maupun terhadap salah satu bagian di dalam perusahaan secara terus

menerus. Audit tersebut dilakukan agar tidak terdapat penyimpangan-penyimpangan, untuk menilai kelayakan dan efektivitas pengendalian internal dan menilai dari aktivitas yang telah dijalankan. Tugas dari audit internal adalah untuk membantu meningkatkan aktivitas pengendalian internal, termasuk pengendalian atas penjualan.

Audit internal adalah suatu fungsi penilaian yang independen dalam suatu organisasi untuk menguji dan mengevaluasi kegiatan organisasi yang dilaksanakan. Tujuan dari audit internal adalah membantu semua anggota manajemen dalam melaksanakan tanggung jawab, merekomendasi, dan komentar yang objektif mengenai kegiatan yang telah direview. Fungsi audit internal adalah untuk menilai efisiensi dan efektivitas pengendalian internal melalui evaluasi, ketaatan, verifikasi serta rekomendasi. Audit internal dengan pengendalian internal memiliki hubungan yang erat karena untuk mencapai tujuan pengendalian internal maka diperlukan suatu alat yaitu audit internal.

Dalam suatu perusahaan, penjualan merupakan aktiva yang sangat penting untuk memperoleh keuntungan. Penjualan tersebut dapat dilakukan dalam unit besar maupun unit kecil, disesuaikan dengan kebutuhan dan situasi pada saat itu. Oleh karena itu, penjualan dapat dilakukan secara tunai maupun kredit. Untuk dapat mencapai penjualan yang tinggi maka perlu diadakannya pemasaran. Dengan dilakukannya pemasaran, konsumen akan lebih mengenal produk yang dijual tersebut, sehingga besar kemungkinan konsumen untuk menggunakan produk tersebut. Sedangkan secara administratif harus diadakan suatu pencatatan untuk menghindari terjadinya kecurangan dalam pengelolaan penjualan. Oleh

karena itu, perusahaan harus mampu menjaga keserasian antara anggaran dengan realisasi penjualan baik dalam unit maupun dalam rupiah.

Maka berdasarkan hal-hal yang telah dikemukakan, mendorong penulis untuk melakukan penelitian guna menyusun skripsi dalam rangka memenuhi salah satu syarat untuk menempuh sidang sarjana pada Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Kristen Maranatha, dengan judul: **"PERANAN AUDIT INTERN DALAM MENUNJANG EFEKTIVITAS PENGENDALIAN PENJUALAN (Studi kasus pada PT "X")."**

## **1.2 Identifikasi Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang dikemukakan di atas, maka dapat diidentifikasi masalah-masalah sebagai berikut:

1. Apakah pengendalian intern atas penjualan yang diterapkan perusahaan telah efektif?
2. Apakah perusahaan telah melaksanakan audit intern atas penjualan dengan memadai?
3. Bagaimana audit intern berperan dalam menunjang efektivitas pengendalian intern atas penjualan?

## **1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian**

Maksud dari penelitian tersebut adalah untuk mendapatkan data dan informasi audit internal dan pengendalian internal mengenai penjualan.

Sesuai dengan perumusan masalah, tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui apakah pengendalian intern atas penjualan yang dijalankan perusahaan.
2. Untuk mengetahui audit intern atas penjualan yang dilaksanakan perusahaan.
3. Untuk mengetahui peranan audit intern dalam menunjang efektivitas pengendalian intern atas penjualan.

#### **1.4 Kegunaan Penelitian**

Setiap penelitian yang dilakukan mempunyai manfaat baik bagi sendiri maupun orang lain. Dari hasil penelitian yang dilakukan, diharapkan dapat memberikan kegunaan sebagai berikut:

1. Bagi perusahaan:

Penulis berharap dapat memberikan saran-saran yang bermanfaat guna mengetahui penerapan audit internal atas penjualan. Dimana tambahan masukan ini dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam melakukan perbaikan maupun perubahan atas pengendalian internal untuk menyempurnakannya agar efisien dan efektivitas perusahaan dapat ditingkatkan.

2. Bagi pihak-pihak lain:

- a. Sebagai bacaan untuk menambah pengetahuan mengenai objek yang diteliti.
- b. Sebagai panduan bagi peneliti lain yang melakukan penelitian pada objek/masalah yang sama.

### 3. Bagi penulis:

hasil penelitian ini dapat menambah pengetahuan dan pengalaman penulis, serta dapat mengetahui sejauh mana penerapan teori yang penulis peroleh dalam praktek yang dilakukan perusahaan khususnya mengenai pengendalian internal atas penjualan. Namun secara formal, penulisan skripsi ini dalam rangka memenuhi salah satu syarat untuk sidang Sarjana pada Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Kristen Maranatha, Bandung.

## **1.5 Kerangka Pemikiran**

Dalam organisasi perusahaan yang relatif masih kecil, pimpinan perusahaan masih mampu melakukan pengendalian secara langsung. Tetapi dengan semakin berkembangnya perusahaan baik dalam kegiatan operasi maupun karyawan, maka kemampuan pimpinan perusahaan untuk mengendalikan perusahaan menjadi terbatas. Keadaan ini menyebabkan pimpinan perusahaan melimpahkan sebagian wewenangnya. Meskipun wewenang dilimpahkan kepada bawahan, tetapi tanggungjawab tetap berada di tangan pimpinan. Oleh karena itu, pimpinan membutuhkan suatu pengendalian yang dapat mengamankan aktiva perusahaan, serta dapat memberikan keyakinan bahwa apa yang dilaporkan bawahannya itu benar dan dapat dipercaya, sehingga dapat mendorong adanya efisiensi usaha dan dapat memonitor bahwa kebijakan yang ditentukannya telah dijalankan dengan benar.

Dalam usaha untuk mempertahankan keberadaannya, perusahaan harus berusaha untuk mencapai tingkat efisiensi dan efektivitas yang relatif tinggi dalam operasi perusahaan. Segala kegiatan dan transaksi dalam perusahaan diusahakan agar dilaksanakan sesuai dengan kebijakan-kebijakan dan prosedur-prosedur yang telah ditetapkan perusahaan dengan memperhatikan prinsip-prinsip efisiensi. Setiap ketidak-efisienan yang terjadi dalam kegiatan perusahaan, akan membawa pengaruh negatif terhadap tujuan utama perusahaan untuk memperoleh laba yang optimal.

Oleh karena itu, seluruh bagian dalam perusahaan termasuk bagian penjualan, pada prinsipnya berusaha untuk mencegah atau menghindari ketidak-efisienan, ketidak-efektifan, dan hal-hal lain yang merugikan bagi upaya pencapaian tujuan perusahaan.

Dalam setiap aktivitas perusahaan sangat diperlukan suatu pengendalian internal yang memadai. Pengendalian internal yang dimaksud adalah pengendalian internal yang dapat membantu manajer dalam melaksanakan tugasnya agar perusahaan dapat diawasi secara selektif, pengendalian internal adalah sebuah proses yang dipengaruhi oleh keberadaan dewan pengurus direktur, manajemen, dan personal lain yang dirancang untuk memberikan kepastian yang beralasan mengenai prestasi objektif dari kategori efektivitas dan efisiensi operasi, reabilitas dan laporan keuangan, memenuhi hukum yang digunakan dan regulasi. Tujuan dari pengendalian internal adalah keandalan informasi keuangan, kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku, efektivitas dan efisiensi operasi. Pengendalian internal juga memiliki lima unsur pokok yaitu lingkungan

pengendalian, penaksiran resiko, informasi dan komunikasi, aktivitas pengendalian, dan pemantauan.

Salah satu unsur penting untuk meningkatkan efektivitas suatu pengendalian internal adalah adanya pengujian independent yang dilakukan oleh audit internal. Audit internal memantau manajemen dalam mengendalikan aktivitas perusahaan dengan melakukan audit terhadap operasi perusahaan dan pengendalian internal yang ada.

Untuk dapat mengelola penjualan dengan baik diperlukan suatu perencanaan dan pengawasan, ini biasanya dilakukan oleh manajemen penjualan dengan diterbitkannya kebijaksanaan-kebijaksanaan mengenai penjualan. Dengan demikian, manajemen bertanggungjawab penuh terhadap kelancaran pengelolaan penjualan sesuai dengan produksi perusahaan. Pengelolaan penjualan umumnya dilakukan agar prosedur penjualan dapat diawasi dengan baik dan efektif.

Penjualan merupakan suatu proses dimana perusahaan menawarkan produk yang dihasilkan kepada konsumen dengan tujuan agar konsumen mau mengkonsumsi produk tersebut. Dari pendapat tersebut, diketahui bahwa penjualan merupakan salah satu dari unsur-unsur yang aktif bagi operasi perusahaan yang secara terus-menerus diperoleh. Sebagian besar aktiva perusahaan sering diinvestasikan dalam penjualan produk. Untuk itu penjualan barang dihitung secara periodic untuk pencantuman nilai dalam laporan keuangan. Hal ini disebabkan nilai penjualan yang relatif besar karena pembelian yang dilakukan oleh konsumen.

Dengan demikian penjualan harus dapat dipertanggungjawabkan dan dilaksanakan dengan pengendalian yang memadai.

Untuk dapat mengawasi dan menilai pengendalian internal atas penjualan maka diperlukan bagian audit internal. Dalam hubungannya dengan pengendalian internal penjualan, maka seorang audit internal akan melakukan audit dan penilaian dengan metode yang efektif terhadap catatan informasi keuangan dan semua pekerjaan departemen yang menangani penjualan produk. Hasil penilaian dan audit tersebut kemudian diberikan kepada manajemen untuk mengetahui apakah pengendalian internal yang dijalani oleh departemen atau bagian tersebut sudah efektif atau belum.

Bagaimanapun baiknya pengendalian internal pada suatu perusahaan, pada dasarnya semua itu tidak dapat menjamin terhindarnya berbagai penyelewengan, kecurangan, inefisien dari operasional perusahaan sepenuhnya. Apabila pelaksanaan dari pengendalian internal tersebut tidak diterapkan sesuai dengan yang telah ditetapkan manajemen.

Tujuan dari pengendalian internal penjualan menurut Arens dan Loebbecke sebagai berikut:

Tujuan dari pengendalian internal penjualan adalah untuk memeriksa tanggung jawab bagian penjualan dalam menyampaikan laporan tentang banyaknya konsumen yang datang pada periode tertentu dan banyaknya konsumen yang membeli produk tersebut. Walaupun ini adalah pengendalian yang paling efektif untuk mengoperasikan sasaran dari bukti kemampuan pelayanan terhadap pelanggan dan kerja keras untuk menaikkan penjualan, secara tidak langsung terpengaruh dari pengendalian ini menghasilkan perhitungan akuntansi yang harus dilaporkan oleh bagian penjualan.

(Arens dan Loebbecke, 2000;292)



Audit internal atas penjualan memiliki suatu tujuan yaitu membantu semua anggota manajemen dalam melaksanakan tanggungjawab terutama dalam mengatur proses penjualan sehingga dapat berjalan dengan baik.

Dari kutipan tersebut, dapat disimpulkan bahwa untuk memperkuat dan menjamin agar pengendalian internal penjualan benar-benar efektif, maka perusahaan yang memiliki aktivitas operasi yang kompleks sangat memerlukan audit internal yang senantiasa mengawasi dan mengevaluasi pengendalian internal, yang pemeriksaannya bersifat independent dan objektif, artinya tidak memihak bagian-bagian yang ada dalam perusahaan. Bila audit internalnya efektif, maka akan dapat menunjang efektivitas pengendalian internal penjualan.

Atas dasar uraian di atas, penulis mengajukan hipotesis sebagai berikut:

**”Audit internal yang diterapkan secara memadai akan menunjang efektivitas pengendalian internal penjualan.”**

## **1.6 Metode Penelitian**

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan metode penelitian deskriptif analitis yaitu metode yang berusaha mengumpulkan, menyajikan dan menganalisis data sesuai dengan keadaan yang sebenarnya sehingga dapat memberikan gambaran yang cukup jelas atas objek yang diteliti.

Pengumpulan data yang dilakukan dalam penelitian ini, diperoleh dengan cara:

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

Yaitu pengumpulan data primer yang dilakukan langsung pada perusahaan yang menjadi objek penelitian. Penulis mendapatkan data primer ini dengan cara:

- a. Wawancara, yaitu cara mengumpulkan data penelitian dengan melakukan tanya jawab secara langsung mengenai data dan informasi yang berkaitan dengan laporan yang akan dibahas,
- b. Kuesioner, yaitu mengajukan pertanyaan-pertanyaan dengan menyusun daftar pertanyaan yang disampaikan kepada pihak perusahaan yang berhubungan dengan penelitian ini.
- c. Observasi, yaitu pengumpulan data melalui pengamatan secara langsung terhadap aktivitas perusahaan yang sedang diteliti dan hal-hal lain yang berhubungan dengan permasalahan.

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

Data dikumpulkan dengan cara studi literatur atau studi kepustakaan, yaitu dengan cara mempelajari, meneliti, mengkaji, serta menelaah literatur-literatur yang ada kaitannya dengan masalah yang diteliti. Data yang diperoleh akan dijadikan dasar pertimbangan sebagai landasan teori dalam penelitian ini.

Dengan melakukan kedua jenis penelitian ini penulis akan membandingkan data premier yang didapat dari penelitian laporan dengan data sekunder yang didapat dari penelitian kepustakaan, melakukan analisis dan kemudian menarik kesimpulan dari analisis yang dilakukan.

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

Penelitian yang dilakukan untuk menyusun skripsi ini dilaksanakan pada **PT "X"**, yang berlokasi di Jalan HL Lasuna Said Kuningan, Jakarta Selatan 12950. Waktu penelitian dilakukan bulan September sampai dengan November tahun 2007.