

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Dampak perdagangan bebas dari tahun ke tahun dipastikan kian menguat dan berpengaruh signifikan bagi produk dalam negeri, terutama bagi produk UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah). Untuk beberapa komoditas seperti tekstil, barang elektronik, mainan anak-anak dan beberapa sektor lainnya begitu deras bahkan mendominasi di pasar dalam negeri. Karena itulah maka perusahaan perlu meningkatkan daya saing produk. (Investor Daily Indonesia, 2011).

Daya saing produk ini berguna untuk meningkatkan penjualan perusahaan. Jika hasil penjualan barang atau jasa lebih besar dari biaya yang dikeluarkan maka perusahaan tersebut memperoleh keuntungan. Sebaliknya, jika jumlah hasil penjualan barang atau jasa lebih kecil dari jumlah biaya yang dikeluarkan, maka perusahaan tersebut akan mengalami kerugian. (Pahrul's Blog, 2010).

Secara garis besar, penjualan dapat dibagi dua yaitu penjualan tunai dan penjualan kredit. Untuk penjualan tunai perusahaan tidak menghadapi suatu masalah yang cukup berarti karena begitu barang atau jasa dijual maka kas akan langsung diperoleh. Namun untuk penjualan kredit, perusahaan akan menghadapi suatu masalah yang cukup berarti. Dalam menghadapi persaingan di pasar yang semakin ketat, perusahaan tidak mungkin hanya mengandalkan penjualan tunai untuk meningkatkan pendapatan perusahaan. Perusahaan perlu memberikan bagian untuk penjualan kredit, bahkan bagian untuk penjualan kredit jauh lebih besar

dibandingkan bagian penjualan tunai guna untuk mencapai target penjualan yang telah dianggarkan. (Ulil Fadli, 2009).

Dalam transaksi penjualan secara kredit akan timbul piutang bagi pihak kreditur dan hutang bagi pihak debitur. Penjualan secara kredit pada umumnya dapat menimbulkan risiko antara lain piutang yang terjadi tidak dapat segera ditagih, bahkan harus menunggu jangka waktu pembayarannya, disamping itu sering terjadi pula pada sebagian pelanggan yang kurang tertib, berusaha untuk menunda pembayaran. Untuk menjamin semua kegiatan khususnya kegiatan yang menyangkut penjualan termasuk penjualan tunai maupun kredit yang sangat riskan akan bentuk-bentuk penyelewengan maka diperlukan adanya pengendalian intern yang khususnya pengendalian intern piutang. (Susantri, 2009).

Pimpinan perusahaan diharapkan dapat mengendalikan perusahaan dengan sebaik-baiknya sehingga perusahaan dapat beroperasi sesuai dengan program-program yang telah direncanakan. Salah satu strategi yang efektif adalah adanya pengendalian dari audit internal perusahaan. Menurut *Institute of Internal Auditor (IIA)*, definisi resmi audit internal adalah sebagai berikut:

Internal Auditing is an independent, objective assurance and consulting activity designed to add value and improve an organization's operations. It helps an organization accomplish its objectives by bringing a systematic, disciplined approach to evaluate and improve the effectiveness of risk management, control, and governance processes.

Audit Internal adalah aktivitas independen, objektif, dan konsultasi yang dirancang untuk menambah nilai dan meningkatkan operasi organisasi. Ini membantu organisasi mencapai tujuannya secara sistematis, pendekatan secara disiplin untuk mengevaluasi dan meningkatkan efektivitas manajemen risiko, pengendalian intern,

dan proses tata kelola (apabila dapat diartikan dari governance process). (Roufique, 2010).

Semakin besar organisasi perusahaan, persoalan yang dihadapi perusahaan tentunya akan semakin kompleks. Peningkatan volume penjualan bukan hanya disambut positif oleh perusahaan, namun juga mengakibatkan perlunya pendelegasian atau pengaturan wewenang dari pimpinan perusahaan kepada bawahan untuk memastikan bahwa semua prosedur dan metode pengendalian dapat terlaksana sesuai ketentuan yang berlaku. Untuk itu diperlukan suatu pengendalian internal yang memadai dalam pengelolaan penjualan dan penagihan piutang usaha untuk mengurangi risiko kerugian perusahaan akibat tidak tertagihnya piutang penjualan. Akan tetapi dalam studi kasus pada PT. Telekomunikasi Indonesia Tbk, Kancatel Nganjuk, diketahui meskipun PT. Telkom Cabang Nganjuk telah menerapkan sistem pengendalian internal dengan baik akan namun masih terdapat kelemahan-kelemahan seperti pada sistem pemasukan data dan pengoperasian data, kesengajaan dari pelanggan yang mengabaikan rekening telepon, yang membuat piutang tidak dapat tertagih. (Dias Kuswidya, 2005).

Hal ini menunjukkan adanya perbedaan antara teori dengan praktik sebenarnya yaitu masih terbukanya peluang tidak tertagihnya piutang usaha meskipun perusahaan sudah memiliki pengendalian internal yang baik. Atas dasar penelitian itu maka penulis bermaksud untuk meneliti dengan judul: **“Pengaruh Audit Internal terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Piutang Penjualan: Studi Kasus pada PT Sinar Continental”**.

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan penjelasan yang telah penulis uraikan dalam latar belakang penelitian, maka masalah yang dapat diidentifikasi sebagai berikut :

1. Apakah audit internal telah diterapkan secara memadai dalam perusahaan?
2. Apakah audit internal berpengaruh secara signifikan terhadap efektivitas pengendalian internal penagihan piutang penjualan?

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

Maksud penelitian ini adalah dalam rangka memperoleh data yang ada hubungannya dengan pengendalian internal perusahaan, yang kemudian diolah dan dianalisis, sehingga menjadi informasi yang berguna bagi pihak yang membutuhkan.

Sedangkan tujuan penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui apakah penerapan audit internal dalam perusahaan telah memadai.
2. Untuk mengetahui apakah audit internal berpengaruh secara signifikan terhadap efektivitas pengendalian internal penagihan piutang penjualan.

1.4 Kegunaan Penelitian

Hasil penelitian yang dilakukan oleh penulis diharapkan dapat bermanfaat bagi :

1. Perusahaan

Yaitu dapat memberikan saran yang berguna bagi kegiatan pengendalian internal perusahaan selanjutnya lewat evaluasi yang dilakukan penulis mengenai kelebihan dan kelemahan pengendalian internal yang ada pada perusahaan.. Dalam hal ini khususnya bagian penjualan dan penagihan

piutang. Perusahaan diharapkan dapat mempertahankan kelebihan serta memperbaiki kelemahan-kelemahan yang ada.

2. Penulis

Diharapkan penelitian ini dapat memperluas wawasan penulis mengenai pengaruh audit internal dalam perusahaan terutama dalam menunjang efektivitas pengendalian internal penjualan dan penagihan piutang.

3. Perguruan tinggi

Yaitu dapat menjadi suatu acuan penelitian dan menambah pengetahuan kepada peneliti-peneliti lain, khususnya bagi peneliti yang ingin meneliti lebih jauh atas masalah yang sama.