

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1. Latar belakang**

Di zaman globalisasi saat ini, setiap perusahaan dituntut untuk dapat berinovasi menciptakan produk yang berkualitas tinggi dengan biaya yang rendah. Produk yang baik dan berkualitas akan menarik perhatian konsumen untuk membeli sehingga akan menimbulkan peningkatan terhadap aktivitas penjualan produk perusahaan. Penjualan yang meningkat akan ditandai dengan pendapatan yang meningkat. Dalam akuntansi, pendapatan dapat dikatakan telah terealisasi bilamana produk (barang atau jasa), barang dagangan, atau asset lain telah terjual atau ditukarkan dengan kas atau klaim atas kas (Suwardjono 2005:381). Aktivitas penjualan memegang peranan penting dalam mempengaruhi kelangsungan hidup suatu perusahaan. Maka dari itu, manajemen harus mempunyai strategi yang baik agar tidak mudah dikalahkan oleh produk pesaingnya.

Dalam suatu perusahaan yang terdiri dari seorang pemimpin dan dua orang pembantu, segala kegiatan yang dilakukan oleh para pembantu dapat secara langsung diikuti dan diawasi oleh pemimpin. Bila perusahaan tersebut berkembang menjadi besar maka semakin kecil kemampuan pemimpin untuk mengendalikan segala sesuatu yang terjadi dalam perusahaan. Keadaan semacam ini memaksa pemimpin melimpahkan wewenangnya. Meskipun wewenang dapat dilimpahkan kepada bawahan, tetapi tanggung jawab tetap berada di tangan pemimpin. Oleh karena itu, pemimpin membutuhkan sistem pengendalian yang dapat mengamankan aktiva. Alat pengendalian tersebut adalah sistem dan prosedur penjualan. Tetapi dengan sistem

pengendalian yang baik belum cukup memastikan bahwa penjualan telah berjalan efektif, oleh dari itu dibutuhkan orang yang bertugas dalam pemeriksaan internal secara khusus yang disebut dengan Auditor Internal. Bambang Hartadi (1992:23)

Auditor Internal adalah suatu fungsi penilaian yang independen yang ada dalam suatu organisasi dengan tujuan menguji dan mengevaluasi kegiatan-kegiatan organisasi yang dilaksanakan. Tujuannya adalah untuk membantu para anggota organisasi agar mereka dapat melaksanakan tanggung jawabnya secara efektif. Untuk itu, pemeriksa internal akan melakukan analisis, penilaian dan mengajukan saran-saran.

Dengan alasan inilah penulis mengambil judul **“PERANAN AUDIT INTERNAL DALAM MENUNJANG EFEKTIVITAS PENGENDALIAN INTERNAL PENJUALAN PADA PT. WORLD YAMATEX SPINNING MILLS BANDUNG.”**

## **1.2. Identifikasi Masalah**

Pokok permasalahan penelitian ini yaitu bagaimana audit internal membantu efektivitas pengendalian internal penjualan. Permasalahan pokok tersebut dapat dirumuskan sebagai berikut :

1. Apakah pelaksanaan audit internal atas penjualan telah memadai?
2. Apakah penjualan di perusahaan telah dilaksanakan secara efektif?
3. Bagaimana peran audit internal atas penjualan dalam menunjang efektivitas penjualan?

### **1.3. Tujuan Penelitian**

Penelitian yang dilakukan, mempunyai tujuan sebagai berikut

1. Untuk mengetahui pelaksanaan audit internal atas penjualan telah memadai
2. Untuk mengetahui keefektivan pelaksanaan kegiatan audit internal terhadap penjualan yang diterapkan di perusahaan.
3. Untuk mengetahui peran audit internal dalam menunjang keefektivan pengendalian internal atas penjualan.

### **1.4. Kegunaan Penelitian**

1. Bagi Peneliti

Penelitian ini diharapkan oleh penulis dapat membuka wawasan serta menambah pengalaman memperdalam ilmu audit terutama audit internal dalam perusahaan pada aktivitas penjualan yang sedang terjadi. Penulis mencoba memastikan kebenaran teori buku dengan keadaan yang sebenarnya.

2. Bagi Perusahaan

Penelitian ini diharapkan menjadi masukan dan pertimbangan yang bermanfaat bagi perusahaan guna meningkatkan kinerja audit internal agar lebih baik lagi serta memperbaiki kinerja penjualan yang sedang terjadi.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi inspirasi bagi peneliti selanjutnya agar penelitian ini dapat diperbaharui menjadi penelitian yang lebih baik lagi.