BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Aktivitas penjualan merupakan aktivitas yang penting dalam suatu perusahaan. Hal ini disebabkan karena aktivitas penjualan akan menciptakan pendapatan bagi perusahaan. Karena peranannya yang cukup penting, manajemen perusahaan perlu melakukan pengendalian intern terhadap aktivitas penjualan ini untuk mencegah terjadinya kesalahan dan proses yang kurang efisien.

Namun untuk dapat mencapai tujuan yang diinginkan banyak faktor yang mempengaruhi, salah satunya adalah masalah internal perusahaan yang berhubungan dengan penjualan. Sistem penjualan merupakan salah satu kegiatan perusahaan yang paling penting karena dapat menghasilkan aliran pendapatan yang digunakan untuk menutupi biaya-biaya yang dikeluarkan perusahaan. Oleh karena itu perlu adanya struktur pengendalian internal penjualan yang memadai agar hasil penjualan dapat dipertanggungjawabkan dan digunakan untuk mencapai tujuan yang telah ditentukan. Masalah ini sepenuhnya berada dalam tanggungjawab dan kendali manajemen sehingga manajemen dituntut untuk hati-hati dalam menangani masalah penjualan ini. Apabila terjadi penyimpangan manajemen harus cepat bertindak untuk mengarahkan kembali kepada tujuan yang telah ditetapkan yang dinamakan pengendalian sehingga pengendalian harus dapat menyediakan data yang andal, mengamankan aktiva dan catatan, mendorong

efisiensi operasional, dan mendorong ketaatan kepada kebijakan yang ditetapkan manajemen.

Untuk perusahaan yang relatif kecil dimana operasi atau kegiatan perusahaan dapat dikerjakan oleh beberapa orang, pemilik atau pemimpin dapat mengawasi dan mengendalikan segala sesuatu yang terjadi dalam perusahaan secara langsung. Setelah perusahaan berkembang menjadi besar maka partisipasi pemilik atau pemimpin tidak dapat dilakukan sepenuhnya karena keadaan perusahaan telah meluas sedemikian rupa sehingga struktur organisasi menjadi kompleks. Dengan adanya permasalahan baru tersebut manajemen perlu mendelegasikan tanggungjawab dan wewenang ke tingkat supervisi yang ada. Dengan demikian manajemen dituntut untuk menjaga keamanan harta milik perusahaan dan mencegah serta menentukan kesalahan penggelapan. Untuk berbagai kepentingan dan sebab di atas, dalam pengertian guna perencanaan strategi dan pengendalian manajemen, maka diperlukan suatu alat yang dapat membantu agar keterbatasan tersebut dapat diatasi. Alat ini dinamakan pengendalian internal.

Untuk menunjang keefektifan suatu pengendalian internal maka salah satu unsur yang penting adalah adanya suatu bagian perusahaan yang bertugas menilai kelayakan dan keefektifan pengendalian internal yang ada dan menilai kualitas kegiatan yang telah dijalankan perusahaan. Bagian ini disebut bagian audit internal. Tugas-tugas bagian audit internal dalam perusahaan tidaklah mudah karena bagian ini dituntut harus mempunyai sikap dinamis, tanggap, dan menguasai semua aspek kegiatan yang ada dalam perusahaan.

Pada dasarnya tujuan audit internal adalah membantu semua tingkatan manajemen agar tanggung jawab tersebut dapat dilaksanakan secara efektif. Untuk maksud tersebut audit internal menyajikan analisis, penilaian, saran, dan informasi yang berhubungan dengan kegiatan-kegiatan yang telah dipelajari, ditelaah, dan dinilainya.

PT. Mitra Prima Sagita Lestari, sebagai salah satu perusahaan manufaktur, yang menyediakan produk dalam bidang otomotif khususnya penjualan aki mobil. Meningkatnya persaingan secara tidak langsung mewajibkan PT. Mitra Prima Sagita Lestari untuk menjaga bisnisnya agar tetap berjalan dengan efektif, efisien, dan ekonomis sehingga biaya bisa ditekan. Oleh karena itu, direksi menganggap perlu diadakannya audit internal terhadap penjualan agar transaksi penjualan benar-benar dicatat sehingga dapat terhindar dari kecurangan yang dilakukan oleh karyawan. Selain itu juga dapat mempermudah manajemen untuk melakukan pengecekan stok barang yang ada digudang sebelum melakukan aktivitas penjualan.

Berdasarkan uraian diatas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian dalam rangka menyusun tugas akhir untuk mengikuti sidang Sarjana Lengkap Strata 1 pada Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Kristen Maranatha dengan judul:

"Peranan Audit Internal Dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan (Studi Kasus pada PT. Mitra Prima Sagita Lestari, Bandung)."

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian di atas, dapat diidentifikasi masalah sebagai berikut:

1. Apakah pengendalian internal penjualan PT.Mitra Prima Sagita Lestari Bandung telah diterapkan secara memadai?
2. Apakah audit internal di PT.Mitra Prima Sagita Lestari Bandung telah berjalan secara efektif?
3. Bagaimana peranan audit internal dalam menjalani efektivitas pengendalian internal penjualan pada PT. Mitra Prima Sagita Lestari?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan masalah-masalah yang telah diidentifikasi, tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui pengendalian internal penjualan pada PT.Mitra Prima Sagita Lestari Bandung telah diterapkan secara memadai.
2. Untuk mengetahui audit internal pada PT.Mitra Prima Sagita Lestari Bandung telah berjalan secara efektif.
3. Untuk mengetahui peranan audit internal dalam menjalani efektivitas pengendalian internal penjualan pada PT. Mitra Prima Sagita Lestari.

1.4 Kegunaan Penelitian

Penelitian yang dilakukan diharapkan dapat memberikan kegunaan kepada berbagai pihak :

1. **Bagi penulis**

   Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan penulis dengan memberikan suatu gambaran nyata dan penerapan dari teori yang selama ini telah dipelajari oleh penulis selama masa perkuliahan mengenai pemeriksaan akuntansi, terutama mengenai pengendalian intern dalam siklus penjualan.

2. **Bagi perusahaan**

   Hasil penelitian ini diharapkan dapat membantu PT.Mitra Prima Sagita Lestari dalam menilai pengendalian intern yang saat ini dijalankannya sehingga dapat mengevaluasi keunggulan serta kelemahan yang ada dan dapat melakukan usaha- usaha perbaikan.

3. **Bagi pihak- pihak lain**

   Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan referensi dan informasi yang bermanfaat terutama dalam hal pemeriksaan akuntansi mengenai pengendalian intern dalam siklus penjualan.

1.5 Rerangka Pemikiran

Semakin berkembang dan kompleksnya suatu perusahaan akan mengakibatkan aktivitas-aktivitas yang ada semakin luas dan rumit sehingga manajemen harus mendelegasikan wewenang kepada bawahannya. Namun pendelegasian wewenang ini harus dalam batas-batas tertentu dan disertai dengan

adanya pengawasan agar tidak disalahgunakan oleh orang yang diberikan wewenang karena tanggungjawab atas keberhasilam perusahaantetap berada ditangan manajemen.

Namun pendelegasian wewenang ini dapat memberikan dampak negatif. Dampak negatifnya adalah sulit bagi manajemen mendapatkan informasi yang akurat tentang lingkungan perusahaan yang menjadi tanggungjawabnya dan pengetahuan manajemen akan jalannya operasi dalam perusahaan pun terbatas, oleh karena itu dibuatlah suatu cara untuk membantu manajemen melaksanakan kegiatan-kegiatan yang menjadi tanggungjawabnya.

Pengendalian internal merupakan salah satu cara pengendalian yang dikembangkan dalam perusahaan. Pengendalian internal dilaksanakan melalui penerapan metode, prosedur, dan tolak ukur dengan maksud agar seluruh kegiatan berjalan sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan sehingga diharapkan dapat mengurangi atau menekan sekecil mungkin kesalahan dan kecurangan terhadap aktiva perusahaan. Pentingnya pengendalian internal dikemukakan oleh Kell dan Boynton (1996:239) yaitu bahwa semakin kompleks ruang lingkup suatu perusahaan, diperlukan suatu pengendalian supaya kegiatan operasi berjalan secara efektif. Sedangkan menurut Meisser (2006:250), yang dialih bahasakan oleh Hinduan, pengendalian internal adalah sebagai berikut : "Pengendalian internal adalah suatu proses yang dijalankan oleh dewan komisaris, manajemen, dan personel lain entitas, yang didesain untuk memberikan keyakinan yang memadai tentang pencapaian tiga golongan tujuan berikut ini :

- Keandalan laporan keuangan

- Efektivitas dan efisiensi operasi, dan
- Kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku."

Mendasari perlunya pengendalian internal atas penjualan adalah pendapatan perusahaan. Dampak yang timbul dari pengelolaan yang kurang efektif terhadap penjualan akan mengakibatkan sasaran penjualan tidak dapat tercapai, hal ini akan berdampak langsung terhadap berkurangnya pendapatan perusahaan. Selain itu penjualan harus mampu menghasilkan aliran pendapatan yang cukup untuk menutupi biaya-biaya yang dikeluarkan perusahaan dan juga diharapkan dapat menghasilkan suatu pengembalian investasi yang cukup bagi pemberi modal, inilah yang mendasari alasan mengapa kegiatan penjualan ini perlu diamankan. Hal yang perlu diingat juga bahwa penjualan merupakan sumber pendapatan utama dari seluruh aktivitas perusahaan oleh karenanya transaksi-transaksi yang mempengaruhi perkiraan penjualan harus dapat dikendalikan dengan baik.

Dari uraian diatas jelas bahwa pengendalian internal penjualan yang efektif untuk mengelola aktivitas penjualan sangat penting. Keefektifan pengendalian internal penjualan dibutuhkan agar tujuan pengendalian internal penjualan dapat tercapai. Untuk mengetahui keefektifan yang ada, perlu diadakan penilaian terhadap keefektifan pengendalian internal penjualan yang dilaksanakan oleh bagian audit internal.

Berdasarkan hal diatas,penulis mengambil hipotesis sebagai berikut:

"Audit internal yang dilaksanakan dengan memadai dapat berperan sebagai alat bantu manajemen dalam menunjang keefektifan pengendalian internal penjualan"

1.6 Metodologi Penelitian

1.6.1 Teknik Pengumpulan data

Dalam melaksanakan penelitian bagi penyususnan skripsi ini penulis menggunakan metode analisis deskriptif dengan pendekatan studi kasus yaitu peneliti mengkaji status suatu objek penelitian dengan tujuan dapat dibuat suatu deskripsi secara sistematis baik sifat-sifat maupun hubungan antar variabel.

Teknik pengumpulan data yang digunakan penulis untuk memperoleh data adalah :

1. ***Field Research*** **(Penelitian Lapangan)**

Penelitian lapangan adalah penelitian yang dilakukan dengan meninjau langsung objek penelitian untuk mengumpulkan data primer. Prosedur penelitian ini dilakukan dengan cara :

a. *Inquiry* (Wawancara)

Wawancara adalah suatu teknik pengumpulan data dengan melakukan tanya jawab secara langsung terhadap pihak- pihak yang berhubungan dengan objek penelitian, dimana pertanyaan dalam wawancara ini disusun terlebih dahulu.

b. *Observation* (Observasi)

Observasi merupakan suatu teknik pengumpulan data dengan melakukan pengamatan secara langsung terhadap aktivitas dari objek penelitian tanpa terlibat langsung dalam aktivitas yang dijalankan oleh objek penelitian.

c. *Questionnaire* (Kuesioner)

Kuesioner merupakan suatu teknik pengumpulan data dengan menyusun daftar pertanyaan yang akan diisi oleh pihak- pihak yang berhubungan dengan penelitian

yang dilakukan sehingga dapat diperoleh informasi lebih mendalam mengenai pengendalian internal dalam siklus penjualan.

2. ***Library Research*** **(Penelitian Kepustakaan)**

Penelitian kepustakaan adalah teknik pengumpulan data sekunder dengan cara membaca dan mempelajari buku referensi, majalah, literature, dan tulisan- tulisan lainnya yang dapat menunjang penelitian yang akan dilakukan sehubungan dengan topik dan masalah yang diteliti.

Dengan menerapkan kedua metode pengumpulan data tersebut, penulis dapat memperoleh perbandingan antara teori dengan praktek sebenarnya di lapangan untuk mendukung pengujian hipotesis yang telah diajukan untuk menarik kesimpulan.

1.6.2 Variabel

Skala pengukuran yang diambil dalam penelitian ini adalah skala ordinal. Skala ordinal digunakan untuk mengukur perbedaan kualitas dan kuantitas yang tidak dapat diketahui berapa unit selisihnya. Skala ordinal memungkinkan peneliti untuk mengurutkan responden ke dalam urutan ranking atas dasar sikapnya terhadap masalah tertentu. Agar penulisan skripsi ini terarah maka perlu ditentukan variabel-variabel berdasarkan hipotesis yang akan diteliti. Dalam hal ini dibagi dua yaitu:

1. **Variabel Bebas atau *Independent Variable* (X)**

   Adalah variabel yang mempengaruhi atau menghubungkan suatu akibat dan berfungsi menerangkan variabel lainnya. Data informasi yang menjadi variabel bebas adalah "Peranan Audit Internal."

2. Variabel Terikat atau *Dependent Variable* (Y)

Adalah variabel yang dipengaruhi atau tergantung oleh variabel lainnya. Data informasi yang menjadi variabel tidak bebas adalah "Efektivitas Pengendalian Internal atas Penjualan."

1.6.3 Penentuan Sampel

Untuk mendukung penelitian ini penulis akan memilih sampel yang terdiri dari individu-individu yang berhubungan langsung dengan penerapan pelaksanaan audit internal dalam menunjang efektivitas pengendalian internal atas penjualan yaitu staf audit internal yang terdiri dari Kepala Departemen Pemeriksaan Operasional Keuangan, Ahli Muda Pemeriksaan Operasional Keuangan, Ahli Muda Pemeriksaan Operasional Personalia, Ahli Muda Pemeriksaan Operasional Produksi, Kepala Bagian Penjualan ,Operasional Manager.

1.6.4 Pengujian Hipotesis

Dalam pengujian hipotesis, kriteria yang mutlak telah terpenuhi, maka hipotesis dapat diterima. Metode yang digunakan oleh penulis adalah sebagai berikut:

1. Anaslisis Deskriptif, yaitu data yang diperoleh dan dikumpulkan dianalisis berdasarkan metode yang telah ditetapkan dengan tujuan untuk mengetahui ada tidaknya hubungan antara peranan audit internal dalam menunjang efektivitas pengendalian internal penjualan.
2. Analisis Statistik.

   Analisis ini digunakan untuk menguji anggapan dasar yang masih bersifat sementara sehingga dapat ditarik kesimpulan statistik mengenai diterima

atau ditolaknya hipotesis. Langkah-langkah yang ditempuh dalam analisis ini yaitu:

a. Memisahkan setiap jawaban responden sesuai dengan jawaban yang diberikan yaitu Ya (Y), Tidak (T), dan Tidak Tahu (TT).

b. Menjumlahkan total jawaban Ya (Y), Tidak (T) , dan Tidak Tahu (TT).

c. Membandingkan jumlah jawaban Ya (Y) dengan jawaban kuesioner.

d. Membuat presentase dengan perhitungan sebagai berikut:

$$\text{Persentase} = \frac{\text{Jumlah Jawaban "Ya"}}{\text{Jumlah Jawaban Kuesioner}} \times 100\%$$

e. Membuat kesimpulan.

f. Jawaban "Tidak" yang diberikan responden, menunjukkan bahwa audit internal tidak memadai sehingga tidak berperan dalam menunjang efektivitas pengendalian internal penjualan.

g. Dari hasil presentase jawaban yang didapat akan dibandingkan menurut kriteria penilaian yang dikemukakan oleh Champion (1990:302), sebagai berikut:

0,00 - 0,25 = *no association or low association (weak association)*

0,26 - 0,50 = *moderately low association (moderately association)*

0,51 - 0,75 = *moderately high association (moderately strong association)*

0,76 – 1,00 = *high association (strong association) up to perfect association*

Hasil perhitungan kuesioner sehubungan dengan analisis data dapat diklasifikasikan secara umum, yaitu:

1. Kriteria penilaian dari hasil kuesioner yang berkaitan dengan "Pelaksanaan Audit Internal Yang Memadai" adalah sebagai berikut:

Tabel 1.1

Kriteria Penilaian Pelaksanaan Audit Internal Yang Memadai

Presentase	Keterangan
0 – 25%	Pelaksanaan Audit Internal Tidak Memadai
26% - 50%	Pelaksanaan Audit Internal Kurang Memadai
51% - 75%	Pelaksanaan Audit Internal Cukup Memadai
76% - 100%	Pelaksanaan Audit Internal Sangat Memadai

3. Kriteria penilaian dari hasil kuesioner yang berkaitan dengan " Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan" adalah sebagai berikut:

Tabel 1.2

Kriteria Penilaian Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan

Presentase	Keterangan
0 – 25%	Penjualan Tidak Optimal
26% - 50%	Penjualan Kurang Optimal
51% - 75%	Penjualan Cukup Optimal
76% - 100%	Penjualan Sangat Optimal

4. Kriteria penilaian dari hasil kuesioner yang berkaitan dengan "Peranan Audit Internal Dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan" adalah sebagai berikut:

Tabel 1.3

Kriteria Penilaian Dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan

Presentase	Keterangan
0 – 25%	Audit Internal Tidak Berperan dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Penjualan
26% - 50%	Audit Internal Kurang Berperan dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Penjualan
51% - 75%	Audit Internal Cukup Berperan dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Penjualan
76% - 100%	Audit Internal Sangat Berperan dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Penjualan

1.7 Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada PT. Mitra Prima Sagita Lestari yang berlokasi di Jalan Sadang Rahayu no.43D, Bandung 40225. Waktu pelaksanaan penelitian ini dilakukan pada bulan Oktober sampai dengan Desember 2012.