

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Setiap manusia baik berada di dalam suatu kota, negara bahkan di seluruh dunia pun, pasti membutuhkan sesuatu dalam bentuk barang dan jasa yang berguna bagi mereka, untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Kebutuhan hidup mereka sangatlah banyak dan bervariasi. Hal tersebutlah yang merupakan salah satu faktor, yang mendorong pelaku bisnis (pengusaha), yang pandai dalam melihat peluang bisnis dengan berbagai pertimbangan resiko didalamnya, berlomba-lomba untuk mendirikan berbagai unit usaha (bisnis), salah satunya ialah perusahaan.

Secara umum perusahaan itu merupakan salah satu unit bisnis yang terorganisir, terstruktur, yang didalamnya terdapat serangkaian kegiatan usaha untuk menghasilkan suatu barang atau jasa dan menjualnya ke *customer* guna memperoleh keuntungan yang sebesar-besarnya. Perusahaan tidak dapat berdiri jika tidak memiliki unsur 5M didalamnya, 5M tersebut ialah *Means, Money, Material, Machine*, dan *Market*. Apabila salah satu unsur tidak terpenuhi maka dipastikan bahwa perusahaan itu tidak akan dapat berjalan sesuai dengan tujuan dan sasaran awal perusahaan.

Berdirinya suatu perusahaan merupakan salah satu bentuk inisiatif dan kreatifitas masyarakat yang turut serta berupaya mewujudkan kesejahteraan bangsa melalui optimalisasi laba untuk kesejahteraan pemilik dan para karyawan serta

memberikan kemudahan bagi konsumen untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Ketika suatu perusahaan didirikan, dapat dipastikan bahwa para pendirinya menentukan berbagai hal, salah satu diantaranya adalah menentukan tujuan dan sasaran yang akan dicapai perusahaan dalam suatu periode tertentu, dan tidak lepas dari konsep *going concern*.

Dalam menyelenggarakan kegiatan bisnis, salah satu tantangan yang akan dihadapi adalah bagaimana meningkatkan efisiensi dan efektifitas usaha, karena manajemen selalu menghadapi suasana kelangkaan dalam pengadaan berbagai sumber daya, tenaga, sarana dan prasarana yang dapat digunakan dalam rangka pencapaian tujuan dan sasaran yang ditetapkan. Untuk menciptakan efisiensi dan efektifitas usaha diperlukan suatu kondisi internal perusahaan yang baik, biasanya tercermin dalam kebijakan perusahaan dan prosedur pengendalian yang dibuat. Prosedur pengendalian yang baik dapat memperkecil resiko-resiko yang mungkin terjadi dalam penyelenggaraan kegiatan bisnis. Dan sistem pengendalian diterapkan untuk memastikan bahwa tujuan dan sasaran perusahaan akan tercapai. Oleh karena itu, suatu audit atas pelaksanaan struktur pengendalian internal perlu dilakukan, agar dapat diketahui apakah semua struktur pengendalian internal sudah dilaksanakan secara efektif dan apakah terdapat kekurangan atas sistem pengendalian internal tersebut.

Untuk mengetahui apakah setiap kegiatan bisnis telah dilaksanakan secara efektif dan efisien diperlukan suatu proses audit yang disebut dengan audit operasional. Audit operasional merupakan alat untuk mengevaluasi efektifitas dan

efisiensi operasi perusahaan, dan dapat juga dipandang sebagai suatu bentuk kritik membangun disertai dengan pemberian rekomendasi. Audit operasional dapat dilakukan terhadap masing-masing fungsi yang ada dalam perusahaan, dan haruslah dilakukan oleh auditor yang *independent*. Auditee atau semua pihak baik itu karyawan maupun manajer fungsi yang menjadi objek audit, haruslah dapat bekerja sama dengan memberi dukungan kepada auditor, agar auditor dapat mengidentifikasi masalah yang dihadapi auditee dengan tepat.

Perusahaan-perusahaan baik itu perusahaan dagang, perusahaan jasa ataupun industri pada umumnya didirikan dengan tujuan menghasilkan laba. Seperti kita ketahui, laba yang diperoleh perusahaan dapat dihitung dengan cara mengurangi pendapatan yang diterima dengan beban yang dikeluarkan. Kegiatan untuk memperoleh pendapatan antara lain adalah dengan penjualan produk baik berupa barang atau jasa. Semakin tinggi tingkat penjualan berarti semakin tinggi pendapatan, dan semakin tinggi pula laba yang diperoleh dengan asumsi faktor pengurang tetap. Di dalam dunia yang semakin kompetitif, perusahaan-perusahaan berupaya untuk dapat meningkatkan penjualan produk mereka, agar dapat bersaing dengan pesaingnya. Apabila penjualan perusahaan menurun secara signifikan, sehingga mempengaruhi laba yang diterima, biasanya perusahaan melakukan audit terhadap fungsi penjualan untuk mengetahui penyebab menurunnya penjualan perusahaan.

Atas dasar uraian di atas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian atas hal tersebut dalam skripsi yang berjudul **“Evaluasi Internal Control Terhadap Sistem Dan Prosedur Penjualan Pada PT. Sinar Timur Industrindo”**.

B. Identifikasi dan Pembatasan Masalah

1. Identifikasi Masalah

Untuk mempermudah pembahasan, maka penulis mengidentifikasi masalah sebagai berikut :

- a. Sistem dan prosedur penjualan pada PT. Sinar Timur Industrindo.
- b. Pelaksanaan sistem dan prosedur penjualan pada PT. Sinar Timur Industrindo.
- c. *Internal control* atas sistem dan prosedur penjualan pada PT. Sinar Timur Industrindo.

2. Pembatasan Masalah

Dalam skripsi ini penulis membatasi masalah yang akan diteliti, yaitu hanya difokuskan pada penelitian pengendalian intern atas sistem dan prosedur penjualan pada PT. Sinar Timur Industrindo dengan selektif data 2009-2010 menggunakan ICQ dan *compliance test*..

C. Rumusan Masalah

Sistem dan prosedur penjualan merupakan suatu rangkaian urutan kegiatan yang terpenting dalam suatu perusahaan, yang harus benar-benar diperhatikan oleh perusahaan. Karena hal ini sangat berguna untuk kelangsungan hidup perusahaan, baik untuk di masa sekarang atau di masa yang akan datang, selain itu juga untuk meminimalisasi adanya penyimpangan yang sering terjadi dalam perusahaan. Berdasar hal tersebut penulis merumuskan masalah dalam skripsi ini sebagai berikut :

1. Apakah perusahaan sudah memiliki sistem dan prosedur penjualan ?
2. Bagaimana pelaksanaan sistem dan prosedur penjualan ?
3. Apakah pengendalian intern atas sistem dan prosedur penjualan sudah sesuai dengan atau memenuhi syarat *internal control* yang baik ?

D. Tujuan Penelitian

Sesuai dengan perumusan masalah maka tujuan yang ingin dicapai oleh penulis adalah :

1. Untuk mengetahui bagaimana pelaksanaan sistem dan prosedur penjualan perusahaan.
2. Untuk mengetahui sistem pengendalian intern yang ada cukup efektif dalam rangka hubungannya dengan penjualan.

E. Manfaat Penelitian

Melalui penelitian ini diharapkan dapat mempunyai manfaat-manfaat sebagai berikut :

1. Bagi perusahaan.

Dapat memberikan masukan bagi manajemen untuk memperbaiki kekurangan-kekurangan yang ada dalam perusahaan, dengan terus meningkatkan pengendalian intern atas sistem dan prosedur penjualan

2. Bagi penulis.

Dapat menambah wawasan dan pengalaman penulis dalam bidang *auditing* khususnya tentang *internal control* atas sistem dan prosedur penjualan baik teori maupun praktek.

3. Bagi pihak lain.

Dapat memberikan informasi yang berguna bagi peneliti lainnya dan dapat menambah wawasan dan memberi masukan bagi peneliti lainnya.

F. Sistematika Penulisan

Sebagai gambaran umum dan untuk mempermudah pembaca dalam memahami garis besar skripsi ini, penulis menyajikan isi dan pembahasan skripsi yang disusun dalam bentuk sistematika sebagai berikut :

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini berisi latar belakang yang mendasari pemilihan judul, identifikasi masalah, pembatasan masalah, perumusan masalah, tujuan masalah, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan

BAB II LANDASAN TEORI

Bab ini menguraikan tinjauan pustaka yang akan menguraikan teori-teori yang berkaitan dengan permasalahan yang akan dibahas. Dalam bab ini juga dibahas mengenai kerangka pemikiran penulis.

BAB III METODE PENELITIAN

Bab ini menjelaskan tempat dan waktu penelitian, jenis, sumber data, metode pengumpulan data, metode pengolahan/analisis data dan devinisi operasional.

BAB IV GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN

Bab ini menjelaskan sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi perusahaan, wewenang dan tanggung jawab, aktivitas ekonomi perusahaan, dan motto perusahaan.

BAB V HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisikan hasil penelitian dan pembahasan mengenai tingkat keefektifan pengendalian internal terhadap sistem dan prosedur penjualan.

BAB VI KESIMPULAN

Bab ini memberikan kesimpulan dari pembahasan masalah yang ada dan saran dari penulis sebagai masukan untuk berbagai pihak yang membutuhkannya.