

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Pembangunan yang sedang dilaksanakan di Indonesia sekarang ini memberikan dampak yang sangat besar terhadap semua bidang kehidupan di Negara kita. Termasuk diantaranya bidang ekonomi yang memperlihatkan pertumbuhan yang semakin baik. Hal ini tentu saja tidak lepas dari peranan dan usaha yang dilakukan pemerintah dan juga masyarakat dalam mencapai kehidupan ekonomi yang dicita-citakan.

Berbagai deregulasi di bidang ekonomi yang dilakukan pemerintah semakin menarik perhatian kalangan pengusaha untuk berpartisipasi dalam memajukan perekonomian di Indonesia. Peluang melakukan investasi atau penanaman modal, baik berupa Penanaman Modal Dalam Negeri (PMDN) maupun Penanaman Modal Akhir (PMA), menjadi semakin terbuka dengan adanya kemudahan-kemudahan yang diberikan melalui deregulasi tersebut.

Adanya suatu perusahaan yang telah beroperasi memiliki banyak kegiatan salah satu bentuk kegiatan yang sangat penting adalah pemasaran dan pemeriksaan. Hal ini berlaku bagi semua jenis perusahaan, baik perusahaan jasa, perusahaan dagang maupun perusahaan manufaktur. Kegiatan pemasaran dan pemeriksaan dapat dikatakan menjadi “ujung tombak” bagi setiap jasa yang

dihasilkan perusahaan jasa, barang dagang yang telah dibeli oleh perusahaan dagang dan barang jadi yang akan diproduksi oleh perusahaan manufaktur akan memberi manfaat kepada pihak konsumen jika barang atau jasa tersebut dipasarkan dan dibeli oleh pihak konsumen.

Salah satu usaha yang dilakukan dalam mendapatkan laba yang maksimal adalah penanganan kegiatan penjualan dengan cara yang paling tepat, sehingga dapat terus beroperasi dan berkembang. Seperti diketahui, kegiatan penjualan merupakan kegiatan usaha perusahaan yang akan menimbulkan pendapatan yang ditandai dengan pemindahan barang atau jasa dari pihak produsen ke konsumen.

Kegiatan penjualan inilah yang merupakan sentral kegiatan dalam perusahaan yang berorientasi pada laba, dimana sesuai dengan prinsip ekonomi perusahaan selalu berusaha memperoleh keuntungan yang sebesar-besarnya dengan biaya terkecil atau dapat dikatakan sekecil-kecilnya.

Faktor yang menentukan keberhasilan usaha perusahaan efisiensi pemasaran. Dengan adanya efisiensi, biaya pemasaran dapat ditekan serendah mungkin untuk mendapatkan hasil yang seoptimal dan semaksimal mungkin. Efisiensi pemasaran ini dapat diperoleh jika perusahaan telah memiliki sistem pemasaran yang sesuai dengan situasi dan kondisi perusahaan, misalnya dengan mempertimbangkan besar kecilnya perusahaan, banyak sedikitnya pegawai perusahaan dan jenis perusahaan secara keseluruhan. Dalam perusahaan kecil

yang terdiri dari seorang pimpinan dan beberapa orang karyawan, kegiatan penjualan dapat secara langsung diawasi oleh pimpinan perusahaan, tetapi jika kegiatan penjualan dapat berjalan dengan lancar dan efisien, harus diadakan pemisahan fungsi dan pembagian tugas, karena pada perusahaan yang relative besar sudah tentu kegiatan yang terjadi semakin banyak dan kompleks, khususnya kegiatan penjualan.

Dengan sistem yang sesuai dengan situasi dan kondisi perusahaan, maka selain diharapkan terciptanya pengendalian *intern* dan informasi yang benar-benar sesuai dengan kebutuhan manajemen.

Berdasarkan alasan-alasan diatas maka penulis mencoba memilih PT.DRIMIX sebagai subjek penelitian tinjauan pokok pada sistem audit penjualan dan untuk penyajian skripsi dengan judul “**pemeriksaan akuntansi atas siklus penjualan**”.

Penulis hanya membatasi ruang lingkup proposal skripsi ini hanya pada penjualan agar masalah-masalah yang ada dapat dibahas secara mendalam sehingga dapat disajikan lebih rinci mengenai prosedur-prosedur dan fungsi-fungsi yang terlibat dalam kegiatan tersebut dan dapat dilakukan analisis yang mendalam terhadap pelaksanaan prinsip-prinsip yang telah ditetapkan.

**B. Pembatasan Masalah**

Sebuah aktivitas usaha selalu menginginkan kelangsungan hidup usaha tersebut, bahkan adanya perluasan lebih lanjut dari tingkat semula yaitu sejak berdirinya perusahaan, dalam sistem penjualan.

**C. Perumusan Masalah**

Dalam pembahasan atas sistem dan penerimaan kas pada PT.DRIMIX, sesuai dengan latar belakang maka perumusan masalah pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Apakah PT.DRIMIX telah menerapkan audit internal sistem penjualan yang sesuai dengan prosedur audit penjualan?
2. Apakah audit internal khususnya untuk siklus penjualan PT.DRIMIX sudah efektif berdasarkan ICQ sesuai dengan teori?

**D. Tujuan dan Manfaat Penelitian**

Tujuan diadakannya penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui bagaimana PT. DRIMIX menerapkan audit internal atas siklus penjualan.
2. Untuk mengetahui apakah audit internal sistem penjualan PT. DRIMIX sudah efektif berdasarkan ICQ yang sesuai dengan teori.

Manfaat mengadakan penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Bagi perusahaan

Agar hasil penelitian ini diharapkan menjadi masukan bagi perusahaan untuk menyempurnakan sistem penjualan.

2. Bagi penulis

Agar dapat memperoleh dan mengembangkan serta memahami mengenai sistem penjualan.

3. Bagi institusi

Diharapkan penelitian ini dapat dijadikan *literature* pelengkap dan sumber bagi penelitian sejenis pada masa yang akan datang.

#### **E. Sistematika Penulisan**

Sistematika penulisan ini menggambarkan keseluruhan dari isi skripsi, agar lebih dapat dipahami dengan jelas yang akan diuraikan secara garis besarnya saja, yang terdiri dari:

##### **BAB I PENDAHULUAN**

Dalam bab ini menjelaskan tentang latar belakang permasalahan, perumusan masalah, pembatasan masalah, tujuan dan kegunaan penelitian serta sistematika penulisan.

##### **BAB II LANDASAN TEORI**

Dalam bab ini penulis menguraikan tentang pengertian auditing, pengertian pemeriksaan interen dan tujuan audit, pengertian

penjualan, struktur pengendalian interen secara umum juga penjualan, serta audit penjualan.

### **BAB III METODOLOGI PENELITIAN**

Dalam bab ini penulis membahas tentang waktu ndan tempat penelitian, jenis dan sumber data, metode pengumpulan data, metode analisa data.