

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1 Latar Belakang Penelitian**

Di dalam perkembangan dunia perekonomian saat ini dan karena semakin tingginya tingkat persaingan dalam dunia usaha menuntut perusahaan mempunyai keunggulan bersaing (competitive advantage) untuk terus bisa berkompetisi. Tidak sedikit perusahaan yang tidak mampu mempertahankan eksistensi perusahaannya. Ketidakmampuan tersebut disebabkan perusahaan tidak konsisten dalam menjalankan operasi perusahaannya, ditambah lagi dengan kurangnya tenaga profesional di dalam perusahaan dan perusahaan tersebut tidak dapat mengikuti perkembangan ekonomi yang terjadi saat ini. Di sisi lain dituntut adanya efektivitas dan efisiensi dalam menjalankan kegiatan perusahaan.

Salah satu tujuan perusahaan dalam suatu perekonomian yang bersaing pada saat ini adalah untuk memperoleh laba yang sebesar-besarnya dengan mengelola sumber daya yang dimiliki agar tercapai efektivitas dan efisiensi yang tinggi. Merupakan alasan yang logis adanya keinginan perusahaan untuk mendapatkan keuntungan yang optimal bagi kelangsungan hidup dan pertumbuhan perusahaan itu sendiri.

Untuk mencapai tujuan tersebut banyak faktor-faktor yang mempengaruhi, salah satunya adalah masalah internal perusahaan yang berhubungan dengan penjualan. Persoalan ini berada dalam tanggung jawab manajemen sebagai pengendali perusahaan.

Penjualan adalah pendapatan yang diterima dari pertukaran barang atau jasa dan dicatat untuk satu periode akuntansi tertentu. Penjualan merupakan fungsi

yang cukup penting bagi kelangsungan hidup perusahaan dan disini pula akan ditemuinya kecurangan-kecurangan, pemborosan, ketidak-efektifan dan ketidakefisienan yang merugikan perusahaan, sehingga diperlukannya suatu pengendalian yang dapat melakukan pemeriksaan dan pengevaluasian.

Pengendalian internal penjualan dilakukan untuk menjamin kelancaran aktifitas penjualan sehingga segala sesuatu dapat diselesaikan dengan baik dan tepat waktu, memberikan jaminan terhadap kebenaran dan kelengkapan finansial pada kegiatan penjualan sehingga akan menghindari adanya penyalahgunaan dan penyelewengan sampai batas minimum. Apabila tetap terjadi penyalahgunaan serta penyelewengan, setidaknya dapat membantu menekan biaya yang akan dikeluarkan sehubungan dengan penyalahgunaan atau penyelewengan tersebut, dan dapat menghasilkan laporan yang wajar mengenai hasil dari penjualan sehingga pihak manajemen perusahaan dapat mengambil keputusan dengan tepat.

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

Untuk maksud tersebut audit internal menyajikan analisis-analisis, penilaian-penilaian, saran-saran, bimbingan-bimbingan dan informasi yang berhubungan dengan kegiatan-kegiatan perusahaan. Masalah penggunaan

sumber daya yang tidak efisien dan efektif sering dikeluhkan oleh berbagai pelaku usaha baik swasta maupun pemerintah terutama dalam bidang penjualan, kegagalan dalam pengelolaan aktivitas penjualan akan berpengaruh terhadap kontinuitas operasi perusahaan, karena penjualan merupakan sumber pendapatan utama perusahaan. Sehubungan dengan masalah penjualan tersebut, maka penulis terdorong untuk memilih penelitian dengan judul “PERANAN AUDIT INTERNAL DALAM MENUNJANG EFEKTIVITAS PROSEDUR PENJUALAN”

## **1.2 Rumusan Masalah**

Mengingat pentingnya peranan audit internal dalam menunjang efektivitas prosedur penjualan pada PT. MENSA BINASUKSES. Maka penulis mencoba merumuskan masalah penelitian sebagai berikut:

1. Apakah PT. MENSA BINASUKSES sudah melakukan system pengendalian intern perusahaan untuk memeriksa setiap divisi yang terkait dengan prosedur penjualan?
2. Bagaimana peranan Auditor dalam mengawasi prosedur penjualan pada PT. Mensabinasukses

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan yang dilakukan oleh penulis adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui peran auditor dalam melaksanakan audit prosedur penjualan, apakah sangat mempengaruhi perkembangan perusahaan atau tidak.
2. Untuk mengetahui sistem pengendalian intern perusahaan dalam menghasilkan sistem informasi keuangan yang handal.

#### **1.4 Manfaat penelitian**

Manfaat penelitian ini adalah:

1. Aspek Akademis

Penelitian ini akan memberikan suatu gambaran yang jelas akan pentingnya mengenai prosedur penjualan yang lebih baik lagi , sehingga perusahaan dapat melakukan evaluasi diri dan mengambil tindakan yang perlu untuk memperbaiki sistem pengendalian intern yang ada saat ini.

2. Aspek Pengembangan Ilmu Pengetahuan

Khususnya dalam bidang akuntansi, penelitian ini akan menambah referensi karya ilmiah khususnya mengenai prosedur penjualan dan laporan keuangan.

3. Aspek Praktis

Penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan kajian atau study komperatif dalam mengevaluasi mengenai prosedur penjualan dan laporan keuangan.. Melalui penelitian ini diharapkan pembaca dapat memperoleh masukan yang berarti dalam mengimplemantasikan sistem pengendalian serta masalah-masalah yang mungkin akan dihadapi.