

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Perkembangan dan kemajuan di bidang ilmu pengetahuan dan teknologi yang terjadi dewasa ini sangat besar pengaruhnya terhadap perkembangan dan kemajuan dunia perekonomian. Pesatnya perkembangan dunia perekonomian ini ditandai dengan semakin banyaknya perusahaan pemerintah dan swasta yang tumbuh dan berkembang baik dalam kegiatan operasional maupun organisasinya, sehingga dalam prakteknya perusahaan itu dituntut untuk profesional dan mandiri dalam menjalankan kegiatan usahanya.

.Seiring perkembangan zaman pula BUMN (Badan Usaha Milik Negara) sebagai salah satu pemegang peranan dalam perkembangan perekonomian nasional dijadikan alat untuk memperoleh keuntungan.. Setiap perusahaan yang bersifat *profit oriented* bertujuan untuk memperoleh laba yang maksimal dalam menjalankan usahanya. Hal ini perlu dilakukan agar kelangsungan hidup perusahaan tetap terjamin. Sebagaimana yang tercantum dalam UU RI No. 19 Tahun 2003 tentang Badan Usaha Milik Negara Bab II Pasal 12 menyatakan bahwa:

“Maksud dan tujuan dari pendirian persero adalah untuk menyediakan barang dan/atau jasa yang bermutu tinggi dan berdaya saing kuat serta mengejar keuntungan guna meningkatkan nilai perusahaan.”

Mengejar keuntungan sebagaimana dimaksud dalam UU No. 19 Tahun 2003 diatas adalah melalui aktivitas perusahaan yaitu penjualan barang dan/atau jasa. Aktivitas penjualan merupakan hal yang penting untuk dapat meningkatkan pendapatan agar tujuan perusahaan dapat tercapai.

Aktivitas penjualan perlu dilakukan dengan maksimal karena penjualan merupakan salah satu sumber utama pendapatan. Namun dalam kenyataannya, seringkali tujuan perusahaan untuk mencapai penjualan yang maksimal tersebut terhambat oleh praktik-praktik kecurangan yang terjadi dalam perusahaan, seperti upaya penggelapan uang, tidak sesuainya uang kas, terdapat penyimpangan *price list*, cek/ giro yang diterima dan disetor dari pelanggan tidak dicatat, diskon yang diberikan kepada pelanggan tidak sesuai serta adanya penyatuan tugas antara bagian penjualan, pengiriman barang dan bagian penagihan. Kasus-kasus yang terungkap beberapa waktu ini, memperlihatkan bahwa sebagian besar kecurangan terjadi pada bagian penjualan yang berasal dari proyek-proyek pemerintah. Selain kecurangan-kecurangan tersebut, dalam penjualan juga akan ditemui adanya pemborosan penggunaan sumber daya yang akan merugikan perusahaan.

Dengan demikian, diperlukan suatu pengendalian internal yang dapat melakukan pemeriksaan dan pengevaluasian untuk

mendukung tercapainya tujuan perusahaan.

Pernyataan UU No. 19 Tahun 2003 diatas didukung pula oleh Peraturan Pemerintah Tahun 2008 tentang Sistem Pengendalian Internal Pemerintah Bab I pasal 1 yang menyatakan bahwa :

“Sistem Pengendalian Internal dilakukan untuk memberikan keyakinan memadai atas tercapainya tujuan organisasi melalui kegiatan yang efektif dan efisien, keandalan pelaporan keuangan, pengamanan aset negara dan ketaatan terhadap peraturan perundang-undangan.”

Pengendalian internal penjualan dilakukan untuk memberikan jaminan terhadap kelancaran aktivitas penjualan agar dapat berjalan dengan efektif dan efisien, juga untuk memberikan jaminan terhadap kebenaran dan kelengkapan financial pada kegiatan penjualan sehingga terhindar dari terjadinya penyelewengan, Agar pengendalian internal penjualan dapat berjalan optimal, maka diperlukan suatu bagian khusus yang mengawasi dan mengevaluasi efektivitas pengendalian tersebut, dan bagian ini disebut bagian audit internal. Seperti yang tercantum dalam UU No.19 Tahun 2003 Tentang Badan Usaha Milik Negara pasal 67 ayat (1) yang berbunyi :

“Pada setiap BUMN dibentuk satuan pengawasan intern yang merupakan aparat pengawas intern perusahaan”

Pengawasan intern perusahaan yang dimaksud diatas adalah kegiatan audit internal. Menurut Standar Audit Internal Pemerintah Indonesia yang dikutip oleh Asosiasi Auditor Intern Pemerintah Indonesia (AAIPI) Audit internal adalah :

“Kegiatan yang independen dan objektif dalam bentuk pemberian keyakinan (*assurance activities*) dan konsultasi (*consulting activities*), yang dirancang untuk memberikan nilai tambah dan meningkatkan operasional sebuah organisasi.”

PT Industri Telekomunikasi Indonesia atau PT. INTI (Persero) merupakan salah satu Badan Usaha Milik Negara (BUMN) dan salah satu perusahaan terbesar yang bergerak dibidang industri telekomunikasi di Indonesia yang juga sangat berkepentingan dalam hal menjaga kesinambungan dan optimalisasi serta efektivitas penjualan produknya. Hal tersebut mengingat saat ini PT. INTI (Persero) juga telah merambah ke pasar luar negeri, dimana persaingannya sangat ketat. Berbagai strategi pemasaran yang diterapkan oleh PT. INTI (Persero) dalam meningkatkan penjualan produknya, dilakukan bersamaan dengan pelaksanaan pengendalian internal penjualan. Dalam hal ini, audit internal penjualan perusahaan yang dijalankan oleh PT. INTI (Persero) akan berdampak kepada pengendalian intern penjualan.

Berkaitan dengan hal tersebut, fenomena yang berhubungan dengan tingkat penjualan pada PT. INTI (Persero) dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

Tabel 1.1
Data Penjualan Kredit dan Piutang Tak Tertagih
PT. INTI (Persero) Bandung

No	Tahun	Penjualan Kredit	Piutang Tak Tertagih	Persentase (%)
1.	2011	Rp. 723.117.000.000	Rp. 67.183.563	0.0093
2.	2012	Rp.1.227.699.700.000	Rp. 87.253.274	0.0071
3.	2013	Rp.1.462.072.590.000	Rp.3.905.014.000	0.2671
4.	2014	Rp. 815.947.780.000	Rp.18.923.005.000	2.3191
5.	2015	Rp. 420.991.680.000	Rp.23.803.018.000	5.6540

Dari data yang tersaji dalam table 1.1 di atas dapat dilihat bahwa persentase piutang tak tertagih pada PT. INTI (Persero) Bandung dari tahun 2011 sampai dengan 2015 terus mengalami peningkatan. Piutang yang tidak dapat direalisasi tentu akan mengurangi keuntungan dari perusahaan. Hal tersebut dapat disebabkan oleh banyak factor seperti adanya perubahan aturan pengimplementasian aturan (PSAK), perubahan nilai dolar AS terhadap rupiah, terjadinya krisis ekonomi global yang sedikit banyak akan berpengaruh terhadap kondisi ekonomi negara kita termasuk pada BUMN, perubahan kebijakan manajemen termasuk dugaan kurang optimalnya pelaksanaan pengendalian internal penjualan kredit dalam hal ini pelaksanaan audit internal penjualan kredit pada PT. INTI (Persero) Bandung.

Pengendalian internal penjualan yang tidak optimal salah satunya diduga disebabkan oleh audit internal yang belum efektif. Terutama dalam mengendalikan persetujuan pemberian penjualan kredit kepada konsumen yang masih mempunyai utang diatas batas

maksimal berdasarkan ketentuan yang telah ditetapkan perusahaan. 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.

Hery (2010:38) mengatakan bahwa aktivitas audit internal memberikan jaminan bahwa pengendalian internal yang dijalankan perusahaan harus memadai untuk memperkecil terjadinya resiko dan menjamin bahwa kegiatan operasional perusahaan telah berjalan secara efektif dan efisien, serta memastikan bahwa sasaran dan tujuan perusahaan telah tercapai. Aktivitas audit internal yang dijalankan secara efektif akan menjadi sesuatu yang sangat berharga di mata manajemen.. Objektivitas, keahlian dan pengetahuan yang dimiliki oleh seorang auditor internal yang kompeten akan dapat secara signifikan memberi nilai tambah bagi pengendalian internal perusahaan.

Hal ini didukung pula oleh Tugiman (2006:99) yang mengatakan bahwa ruang lingkup pemeriksaan internal menilai keefektifan sistem pengendalian internal serta pengevaluasian terhadap kelengkapan dan keefektifan sistem pengendalian internal yang dimiliki organisasi, serta kualitas pelaksanaan tanggung jawab yang diberikan. Pada intinya, dapat dikatakan bahwa audit internal penjualan yang memadai akan memberi nilai tambah bagi pengendalian internal penjualan perusahaan.

Berdasarkan uraian di atas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul "PENGARUH AUDIT INTERNAL PENJUALAN KREDIT TERHADAP PENGENDALIAN INTERNAL PENJUALAN KREDIT PADA PT.INTI (PERSERO) BANDUNG".

1.2. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan di atas maka dapat diambil beberapa identifikasi masalah yaitu :

1. Audit internal penjualan kredit pada PT. INTI (Persero) Bandung belum efektif.
2. Pengendalian internal penjualan kredit pada PT. INTI (Persero) Bandung belum optimal.
3. Ketersediaan pegawai yang mempunyai kompetensi auditor pada PT. INTI (Persero) Bandung masih terbatas.
4. Pemisahan fungsi dan pengotorisasian di bidang penjualan khususnya penjualan kredit pada PT. INTI (Persero) Bandung berjalan sesuai dengan SOP.
5. Independensi dan objektivitas bagian audit internal pada PT. INTI (Persero) Bandung belum optimal.
6. Kepatuhan pegawai terhadap kebijakan perusahaan masih rendah.

1.3. Batasan Masalah

Agar penelitian dapat mengarah pada inti masalah yang sebenarnya maka diperlukan pembatasan penelitian. Untuk itu penulis akan membatasi penelitian pada masalah audit internal penjualan kredit terutama pengaruhnya terhadap pengendalian internal penjualan kredit pada PT. INTI (Persero) Bandung.

1.4. Perumusan Masalah

Dari pemaparan latar belakang yang telah diuraikan diatas maka dapat diambil rumusan masalah yaitu sebagai berikut :

1. Bagaimana audit internal penjualan kredit pada PT. INTI (Persero) Bandung
2. Bagaimana pengendalian internal penjualan kredit pada PT. INTI (Persero) Bandung
3. Seberapa besar pengaruh audit internal penjualan kredit terhadap pengendalian internal penjualan kredit pada PT. INTI (Persero) Bandung.

1.5. Maksud dan Tujuan Penelitian

Berdasarkan perumusan masalah yang telah dikemukakan diatas, maka maksud dan tujuan penelitian ini adalah :

1. Mengetahui dan menganalisis audit internal penjualan kredit pada PT. INTI (Persero) Bandung.

2. Mengetahui dan menganalisis pengendalian internal penjualan kredit pada PT. INTI (Persero) Bandung.
3. Mengetahui dan menganalisis besarnya pengaruh audit internal penjualkredit terhadap pengendalian internal penjualan kredit pada PT. INTI (Persero) Bandung.

1.6. Kegunaan Penelitian

1.6.1 Kegunaan Operasional (Praktis)

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat baik bagi penulis, perusahaan, maupun bagi pihak lain. Adapun manfaat-manfaat yang dapat diambil adalah sebagai berikut:

1. Bagi penulis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sarana menambah wawasan serta pemahaman dan perbandingan antara teori dan praktek yang sebenarnya mengenai pengaruh audit internal penjualan terhadap pengendalian internal penjualan yang diterapkan dalam sebuah perusahaan.

2. Bagi perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan dan dapat digunakan sebagai masukan untuk dijadikan bahan pertimbangan bagi manajemen dalam efektivitas kegiatan perusahaan serta memberikan informasi kepada

menajemen mengenai pentingnya audit internal dalam menganalisis dan mengevaluasi pelaksanaan aktivitas manajemen dalam mencapai efektivitas pengendalian internal penjualan sehingga dapat dijadikan bahan perbaikan atau perubahan yang dianggap perlu, khususnya mengenai penjualan.

3. Bagi pihak lain

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan dan memberikan masukan yang bermanfaat serta sebagai bahan referensi bagi pihak lain yang akan melakukan penelitian lebih lanjut berkenaan dengan masalah pengaruh audit internal penjualan terhadap pengendalian internal penjualan.

1.6.2 Kegunaan Pengembangan Ilmu (Teoritis)

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat baik bagi penulis, perusahaan, maupun bagi pihak lain selain itu penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi pengembangan ilmu pengetahuan (teoritis). Kegunaan teoritis ini berkaitan dengan kegunaan penelitian ini bisa digunakan sebagai salah satu referensi bagi peneliti lainnya yang di masa yang akan datang akan melakukan penelitian dengan bidang yang sama dengan penulis,

Kegunaan secara teoritis dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan bahan masukan bagi pembaca lainnya ataupun dapat

dijadikan sebagai bahan untuk penelitian lebih lanjut sehubungan dengan masalah yang dibahas serta dapat memperluas wawasan dan memahami bidang akuntansi khususnya mengenai Audit Internal penjualan.

