

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1. Latar Belakang Masalah**

Perkembangan teknologi dan ekonomi di era globalisasi saat ini semakin menunjukkan perkembangan yang sangat pesat. Banyaknya perusahaan baru atau kompetitor bermunculan dapat mempengaruhi persaingan antar perusahaan dalam dunia bisnis khususnya di bidang penjualan. Hal tersebut menyebabkan bahwa setiap perusahaan harus semakin terpacu untuk dapat meningkatkan kualitas perusahaan dan memberikan pelayanan terbaik untuk customer, salah satunya adalah dengan meningkatkan efektivitas penjualan. Dalam hal ini perusahaan harus bekerja semaksimal mungkin agar dapat meningkatkan efektivitas penjualan, yang pada akhirnya dapat berpengaruh terhadap peningkatan laba perusahaan.

Untuk menunjang keberhasilan suatu perusahaan maka perusahaan perlu melakukan audit internal atau audit eksternal terhadap kegiatan operasional secara objektif dan independen yaitu melalui auditor. Dengan dilakukannya Audit Internal maka perusahaan dapat melakukan Pengendalian Internal yang efektif untuk mencapai efektivitas penjualan. Efektivitas penjualan sangat bergantung pada kegiatan operasional marketing dan administrasi yang bekerja sesuai dengan SOP perusahaan.

Aktivitas penjualan merupakan aktivitas yang dinamis dan juga aktivitas yang sangat penting bagi perusahaan karena aktivitas penjualan merupakan sumber utama pendapatan perusahaan dan menjadi fokus utama perusahaan dalam memaksimalkan laba. Untuk meningkatkan penjualan, biasanya perusahaan menggunakan media promosi seperti brosur, iklan, dan event yang menarik agar dapat menarik daya beli customer. Dalam hal ini perusahaan harus memiliki strategi pemasaran jangka pendek dan jangka panjang dalam memasarkan produk yang efektif agar customer dapat mengenal produk yang ditawarkan dan memahami benefit yang diberikan perusahaan kepada customer. Strategi

pemasaran yang efektif dan efisien dapat meningkatkan penjualan dan laba untuk perusahaan.

PT. Astra International Tbk-Daihatsu yang berlokasi di Sunter merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang otomotif, dimana pemasaran pasar produknya berada didalam dan luar negeri. Produk yang dijual oleh perusahaan ini adalah kendaraan mobil daihasu, bengkel dan spare part. Transaksi penjualannya dapat dilakukan secara tunai dan kredit, namun sebagian besar penjualan didominasi oleh kredit. Penerapan penjualan secara kredit ini dilakukan untuk menghadapi persaingan dengan perusahaan kompetitor yang bertujuan untuk dapat meningkatkan penjualan dengan cara menerapkan Down Payment sesuai kemampuan customer dan pastinya sesuai juga dengan peraturan dari OJK. Sebagai perusahaan yang telah berkembang, maka sangat diperlukan adanya suatu sistem pengendalian internal yang mampu mendukung operasional perusahaan, terutama terhadap proses aktivitas penjualan.

Dalam hal ini, pengawasan sangat diperlukan pada perusahaan dan hal ini dapat sesuai apabila pengendalian internalnya berjalan dengan efektif dan efisien. Sistem pengendalian internal yang diterapkan terutama yang berhubungan dengan aktivitas penjualan adalah mulai dari pemesanan kendaraan oleh pelanggan, pembayaran, pengiriman kendaraan sampai dengan penagihan piutang.

Prosedur-prosedur yang telah diterapkan pada aktivitas penjualan ini sudah cukup memadai, seperti adanya pemisahan fungsi dan pembagian tugas antar bagian yang jelas pada struktur perusahaan. Prosedur yang sudah tepat serta adanya dokumen dan pencatatan yang mendukung, namun disisi lain ada beberapa faktor atau pihak yang terkait pada proses aktivitas penjualan terkadang tidak menjalankan kinerjanya sesuai dengan prosedur-prosedur yang telah ditetapkan oleh manajemen perusahaan. Hal ini kemungkinan dapat terjadi karena tidak dilakukannya pemeriksaan internal secara rutin baik oleh auditor internal maupun auditor eksternal sehingga dapat menimbulkan adanya resiko seperti rentan timbulnya kecurangan pada bagian marketing dan kesalahan internal pada bagian administrasi.

Audit Internal atau dapat disebut juga dengan Internal Audit merupakan sebuah penilaian terhadap independen, keyanikan, obyektif dan kegiatan

konsultasi yang dibuat sebagai penambahan nilai dan peningkatan operasi pada perusahaan/organisasi. Audit Internal juga bisa sebagai pendukung suatu perusahaan/organisasi dalam mencapai tujuannya dengan membawa pendekatan secara disiplin dan sistematis dalam evaluasi dan peningkatan efektivitas proses pengendalian, manajemen risiko dan tata kelola.

Sistem Informasi Akuntansi merupakan suatu proses dalam mengumpulkan data, memproses data menjadi informasi, dan mendistribusikan informasi itu kepada para pengguna. Tujuan Sistem Informasi Akuntansi yaitu untuk mengumpulkan, menyimpan, lalu mengolah data akuntansi dan keuangan untuk menghasilkan informasi atau laporan yang dapat digunakan oleh pihak yang membutuhkan informasi dan berkepentingan untuk membuat keputusan bisnis.

Sebuah perusahaan harus dapat menerapkan fungsi Audit Internal dan kualitas Sistem Informasi Akuntansi penjualan dengan baik. Dengan adanya Audit Internal pada suatu perusahaan maka dapat meminimalisir kecurangan/ penyimpangan yang kemungkinan dapat terjadi, terutama dalam hal membuat laporan keuangan atau mengelola keuangan perusahaan dan untuk mengontrol kinerja karyawan. Perusahaan membutuhkan auditor untuk dapat melakukan pengawasan yang terjadi pada internal control perusahaan. Dan dengan adanya Sistem Informasi Akuntansi yang memadai, maka kualitas Sistem Informasi Akuntansi dalam penjualan menjadi efektif dan efisien. Hal ini sangat diperlukan oleh pimpinan dan manajemen dalam pengambilan keputusan. Kualitas Sistem Informasi Akuntansi Penjualan yang telah diterapkan harus dapat menciptakan suatu Pengendalian Internal yang berkualitas guna mendukung tercapainya tujuan perusahaan.

Dalam menjalankan kegiatan penjualan ada saja permasalahan-permasalahan yang kemungkinan dapat terjadi antar bagian administrasi, baik dari ketidaksinkronan data atau dokumen, kesalahpahaman pendapat antar bagian administrasi dan lain-lain yang dapat menghambat proses penjualan.

Untuk mencegah kemungkinan terjadinya permasalahan tersebut baik yang disengaja atau tidak disengaja pada proses penjualan yang dapat menimbulkan kerugian bagi perusahaan, maka perlu dilakukan penelitian atas Fungsi Audit Internal dan Kualitas Sistem Informasi Akuntansi yang telah diterapkan atas

Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan pada PT. Astra International Tbk-Daihatsu Sunter.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Venti Nurlaili (2016) dengan judul Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Terhadap Untuk Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan Kredit (Studi Kasus Pada PT. Astra International Daihatsu Kota Kediri). Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskripsi, analisis data yang digunakan dalam penelitian antara lain: (1) Mengumpulkan informasi dan data mengenai prosedur penjualan kredit pada PT. Astra International Daihatsu Kota Kediri (2) Mengumpulkan informasi dan data sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada PT. Astra International Daihatsu Kota Kediri (3) Membandingkan antara kenyataan yang terjadi di lapangan dan teori yang telah dibahas oleh peneliti pada bab 2 (dua) (4) Memberikan kesimpulan bahwa adanya kelemahan pada penjualan kredit terhadap efektivitas pengendalian internal di PT. Astra International Daihatsu Kota Kediri. Kesimpulan dari hasil penelitian ini adalah sistem akuntansi penjualan kredit yang dilakukan pada PT. Astra International Daihatsu Kota Kediri masih ada kekurangan yaitu : (1) Tidak ada pemisahan antar bagian, bagian penagihan masih menjadi satu dengan bagian administrasi penjualan.

Berdasarkan uraian diatas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian mengenai analisis prosedur-prosedur yang ada dalam perusahaan. Oleh karena itu peneliti membahas dalam bentuk skripsi dengan judul **“Peran Audit Internal Dan Kualitas Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan (Studi Kasus Pada PT Astra International Tbk Daihatsu Sunter)”**

## **1.2. Perumusan Masalah**

Berdasarkan uraian dari latar belakang diatas, maka terdapat permasalahan dalam penelitian ini, yaitu:

1. Apa saja kendala yang terjadi pada bagian administrasi terkait proses penjualan di PT. Astra International Tbk–Daihatsu Sunter dan bagaimana solusinya?

2. Apa Sistem Informasi Akuntansi yang digunakan bagian administrasi di PT. Astra International Tbk–Daihatsu Sunter terkait proses penjualan? Apakah Sistem Informasi Akuntansi tersebut berjalan dengan baik?
3. Bagaimana proses pengendalian internal yang dilakukan oleh PT. Astra International Tbk–Daihatsu Sunter? Apakah pengendalian internal tersebut efektif?

### **1.3. Tujuan Penelitian**

1. Untuk dapat mengetahui Peran Audit Internal agar meminimalisir permasalahan yang terjadi pada proses penjualan di PT. Astra International Tbk–Daihatsu Sunter
2. Untuk dapat mengetahui Peran Kualitas Sistem Informasi Akuntansi dalam menunjang kegiatan internal proses penjualan di PT. Astra International Tbk–Daihatsu Sunter

### **1.4. Manfaat Penelitian**

1. Bagi Akademik  
Sebagai tambahan bahan masukan dan referensi ke pihak lain untuk penelitian lebih lanjut khususnya tentang pengujian Audit Internal dan Sistem Informasi Akuntansi guna menunjang kualitas hasil–hasil penelitian di waktu yang akan datang
2. Bagi Perusahaan  
Sebagai masukan untuk dapat melakukan perbaikan dan evaluasi pada sistem efektivitas Pengendalian Internal penjualan perusahaan
3. Bagi Peneliti  
Memperdalam pengetahuan dan memperluas wawasan tentang proses Audit Internal dan Sistem Informasi Akuntansi terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan
4. Bagi Pihak Lain  
Dapat dijadikan sebagai referensi bagi penelitian selanjutnya, baik dalam membahas permasalahan yang sama atau menambah variabel lainnya