

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Audit Internal adalah suatu fungsi penilaian independen yang dibuat dalam suatu organisasi dengan tujuan menguji dan mengevaluasi berbagai kegiatan yang dilaksanakan organisasi. Tujuan audit internal adalah untuk membantu manajemen organisasi dalam memberikan pertanggungjawaban yang efektif.

Dalam teori akuntansi dan organisasi, pengendalian internal didefinisikan sebagai suatu proses, yang dipengaruhi oleh sumber daya manusia dan sistem teknologi informasi, yang dirancang untuk membantu organisasi mencapai suatu tujuan atau objektif tertentu. Pengendalian intern merupakan suatu cara untuk mengarahkan, mengawasi, dan mengukur sumber daya suatu organisasi. Ia berperan penting untuk mencegah dan mendeteksi penggelapan (*fraud*) dan melindungi sumber daya organisasi baik yang berwujud (seperti mesin dan lahan) maupun tidak berwujud (seperti reputasi atau hak kekayaan intelektual seperti merek dagang).

Adanya sistem akuntansi yang memadai, menjadikan akuntan perusahaan dapat menyediakan informasi keuangan bagi setiap tingkatan manajemen, para pemilik atau pemegang saham, kreditur dan para pemakai laporan keuangan (*stakeholder*) lain yang dijadikan dasar pengambilan keputusan ekonomi. Sistem tersebut dapat digunakan oleh manajemen untuk merencanakan dan mengendalikan operasi perusahaan. Lebih rinci lagi, kebijakan dan prosedur yang digunakan secara langsung dimaksudkan untuk mencapai sasaran dan menjamin atau menyediakan laporan keuangan yang tepat serta menjamin ditaatinya atau dipatuhinya hukum dan peraturan, hal ini disebut **Pengendalian Internal**, atau dengan kata lain bahwa pengendalian intern terdiri atas kebijakan dan prosedur yang digunakan dalam operasi perusahaan untuk menyediakan informasi

keuangan yang handal serta menjamin dipatuhinya hukum dan peraturan yang berlaku.

Perusahaan yang bertujuan untuk mencari laba dalam usahanya memerlukan sebuah prosedur yang efektif karena menjamin tercapainya tujuan perusahaan. Salah satu hal yang penting adalah prosedur penjualan. Penjualan merupakan kunci kegiatan perusahaan karena menjadi sumber pendapatan bagi suatu organisasi. Agar bisa berjalan secara efektif maka penjualan seharusnya mengikuti prosedur maupun kebijakan yang telah disusun agar pengendalian terjamin (Bodnar, 2004). Pada perusahaan yang berorientasi untuk mendapatkan laba, penjualan merupakan kegiatan utama untuk mencapai tujuan utama.

PT. Setia Anugrah Medika didirikan pada tahun 2002 yang berlokasi di Sunter Jakarta, merupakan perusahaan yang bergerak dibidang perdagangan, sebagai distributor produk diagnostik. Beberapa produk diagnostik yang distribusikan adalah mikrobiologi, penganalisis penanda penyakit jantung, reagen kimia dan analyzer, ELISA, analisa ESR, penganalisis hematologi, alat analisa hemostatik dan koagulasi, tes skrining neonatal, aksesoris laboratorium, tes cepat, produk kesehatan wanita, dll.

PT. Setia Anugrah Medika dalam melayani pembelian alat medis dari konsumen tentu memiliki layanan penjualan (*sales*) yang bertujuan untuk menerima pembelian berdasarkan pesanan barang dari konsumen, pengecekan data ketersediaan barang, pengecekan data harga penjualan sesuai dengan pesanan barang konsumen, lalu data diberikan kepada bagian akunting untuk pembuatan faktur penjualan. Dalam hal ini, pada bagian penjualan sering terjadi kesalahan dalam pencatatan seperti jumlah barang, dan nama barang sehingga terjadi selisih antara data penjualan dan fisik barang. Dan PT. Setia Anugrah Medika tersebut memiliki kantor dan gudang penyimpanan barang yang terpisah. Dengan demikian, diperlukan pengendalian internal penjualan yang dapat mengelola dengan baik. Dan diperlukan pengawasan lebih antara penjualan dan persediaan barang dagang karena lokasi kantor dan gudang yang terpisah, perusahaan juga harus mengefektifkan pengendalian internal penjualan produk diagnostik tersebut.

Penelitian Dea Andriansyah (2010) dalam skripsi yang berjudul “Pengaruh Sistem Pengolahan Data Elektronik Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan pada PT. Galamedia Bandung Perkasa” yang menyimpulkan bahwa sistem pengolahan data elektronik penjualan yang diterapkan dan dijalankan secara memadai berpengaruh terhadap efektivitas pengendalian penjualan. Terdapat perbedaan dalam judul yang akan diteliti, apabila penelitian yang dilakukan oleh Dea Andriansyah meneliti tentang sistem pengolahan data elektronik penjualan. Maka penulis dalam penelitian ini meneliti tentang pengaruh audit internal terhadap efektivitas pengendalian internal penjualan, begitu juga dengan perbedaan lokasi dan waktu penelitiannya.

Melihat pentingnya peranan pengendalian internal pada sebuah perusahaan, maka penulis mengambil judul “PENGARUH AUDIT INTERNAL TERHADAP EFEKTIVITAS PENGENDALIAN INTERNAL PENJUALAN TUNAI DI PT. SETIA ANUGRAH MEDIKA.”

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dipaparkan diatas, maka perumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana pengendalian internal penjualan tunai di PT. Setia Anugrah Medika?
2. Apakah terdapat pengaruh audit internal terhadap efektivitas pengendalian internal penjualan tunai di PT. Setia Anugrah Medika?

1.3 Tujuan Penelitian

Sehubungan dengan uraian di atas, maka penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan membuktikan apakah terdapat pengaruh audit internal terhadap efektivitas pengendalian internal penjualan tunai di PT. Setia Anugrah Medika.

1.4 Manfaat Penelitian

Manfaat yang diperoleh dari penelitian ini adalah:

1.4.1 Bagi ilmu pengetahuan

Penelitian ini memberikan manfaat pada perkembangan ilmu pengetahuan mengenai pengaruh penggunaan audit internal terhadap efektivitas pengendalian penjualan tunai sebuah perusahaan terutama perusahaan dagang.

1.4.2 Bagi perusahaan

Memberikan manfaat kepada perusahaan karena dapat membantu perusahaan meningkatkan kualitas pelayanan, dan kualitas pengendalian internal dalam penjualan barang sehingga operasional dapat berjalan dengan efektif.

1.4.3 Bagi peneliti

Dengan adanya penelitian ini, peneliti memperoleh kesempatan untuk menambah pengalaman, memperluas wawasan berpikir, memperluas pengamatan, dan mengembangkan pengetahuan yang didapat dengan memberikan saran kepada perusahaan.