

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Perkembangan perusahaan sangat dipengaruhi oleh perkembangan yang terjadi dalam dunia usaha secara umum, dimana dunia usaha dituntut untuk meningkatkan kualitas pengelolaannya. Dalam hal ini, aktivitas yang dijalankan oleh perusahaan haruslah sejalan dengan tujuan yang telah ditetapkan. Tujuan perusahaan dalam suatu perekonomian yang bersaing adalah untuk memperoleh laba maksimal sesuai dengan pertumbuhan perusahaan dalam jangka panjang. Perusahaan terutama diciptakan untuk menyediakan barang-barang atau jasa-jasa yang diperlukan masyarakat sejalan dengan kebutuhan masyarakat. Perusahaan yang mampu bertahan dalam era persaingan saat ini adalah perusahaan yang mampu menghasilkan produk bermutu tinggi, adanya fasilitas-fasilitas baru, dan kenyamanan agar dapat memenuhi kebutuhan konsumen. Perusahaan hendaknya memperhatikan perkembangan pasar secara terus menerus untuk mendapatkan informasi mengenai kebutuhan dan keinginan konsumen.

Perusahaan diharapkan mampu melihat dengan teliti kemungkinan adanya kesempatan dalam pasar. Kepuasan konsumen atas produk yang dihasilkan akan menimbulkan citra positif terhadap produk perusahaan, sehingga secara tidak langsung akan menumbuhkan kepercayaan konsumen bahwa produk yang dihasilkan memiliki nilai lebih sebagai pemenuh kebutuhan. Keunggulan bersaing yang dapat diciptakan oleh bidang produksi meliputi produk baru yang mengikuti perkembangan kemajuan, mutu produk yang lebih baik sehingga dapat ditawarkan dengan harga yang bersaing serta proses produksi yang efisien dan efektif. Untuk mencapai efektivitas proses produksi perlu manajemen yang baik. Manajemen produksi berperan dalam mendesain sistem produksi, merencanakan serta mengendalikan proses produksi. Perencanaan produksi memberikan kriteria produksi berupa standar, rencana, jadwal, dan lainnya sebagai pedoman pelaksanaan produksi. Perusahaan harus bekerja optimal untuk meningkatkan kelangsungan hidup perusahaan sehingga dapat dipertahankan.

Era pasar yang bebas dan kondisi lingkungan yang semakin dinamis menyebabkan perusahaan harus menetapkan strategi yang tepat dan mengimplementasikannya dengan baik. Perusahaan dituntut agar strategi yang ada lebih dapat meningkatkan efektivitas dan efisiensi pemakaian sumber daya perusahaan. Sistem pengukuran kinerja perusahaan sangat diperlukan dalam suatu perusahaan. Kinerja perusahaan adalah suatu tampilan keadaan secara utuh atas perusahaan selama periode waktu tertentu, merupakan hasil atau prestasi yang dipengaruhi oleh kegiatan operasional perusahaan dalam memanfaatkan sumber daya-sumber daya yang dimiliki. Perusahaan terkadang cenderung lebih memfokuskan pada kinerja keuangan saja dibandingkan kinerja non-keuangan. Kecenderungan seperti ini berdampak kurang baik terhadap bisnis perusahaan, sebab hasil pengukuran dengan kecenderungan tersebut akan menyembunyikan kemampuan perusahaan yang sebenarnya dalam mencapai nilai ekonomis di masa mendatang. Oleh karena itu dibutuhkan juga penilaian terhadap kinerja operasional perusahaan. Dalam mencapai kinerja keuangan harus didukung oleh kegiatan operasional perusahaan seperti meningkatkan produktivitas, komitmen dari personel yang ada dalam perusahaan dan meningkatnya kepercayaan *customer* terhadap produk yang dihasilkan perusahaan. Kinerja keuangan merupakan suatu gambaran tentang kondisi keuangan suatu perusahaan yang dianalisis dengan alat-alat analisis keuangan, sehingga dapat diketahui mengenai baik buruknya keadaan keuangan suatu perusahaan yang mencerminkan prestasi kerja dalam periode tertentu. Hal ini sangat penting agar sumber daya digunakan secara optimal dalam menghadapi perubahan lingkungan. Oleh karena itu, jika perusahaan ingin melipatgandakan kinerja keuangan, maka fokus perhatian seharusnya dilakukan dengan memotivasi personel yang ada dalam perusahaan karena disitulah terdapat pemacu kinerja perusahaan untuk jangka panjang.

Kinerja penjualan merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi kelangsungan hidup suatu perusahaan. Persaingan yang terjadi merupakan suatu bagian yang tidak terpisahkan dari perusahaan, karena dengan adanya persaingan tersebut dapat menjadi salah satu pendorong dalam menyusun strategi pemasaran yang tepat, serta dapat memberikan keuntungan positif bagi perusahaan dalam meningkatkan volume penjualan dan pangsa pasar sehingga mampu

memenangkan persaingan di pasar. Kinerja penjualan selalu dapat dipandang sebagai hasil dari dijalankannya sebuah peran strategik tertentu, yang bagi seorang tenaga penjualan kinerja itu dihasilkan sebagai akibat dari keagresifan penjual mendekati dan melayani dengan baik pelanggannya. Kinerja ini dapat mengambil berbagai macam bentuk indikator antara lain volume penjualan, tingkat pertumbuhan penjualan, dan pertumbuhan pelanggan (Mulatsih, 2011). Hampir di semua perusahaan mempunyai tujuan yaitu memaksimalkan keuntungan dan nilai bagi perusahaan, dan juga untuk meningkatkan kesejahteraan pemilik dan karyawan. Karyawan atau pegawai merupakan unsur terpenting dalam menentukan maju mundurnya suatu perusahaan. Untuk mencapai tujuan perusahaan diperlukan karyawan yang sesuai dengan persyaratan dalam perusahaan, dan juga harus mampu menjalankan tugas-tugas yang telah ditentukan oleh perusahaan. Setiap perusahaan akan selalu berusaha untuk meningkatkan kinerja karyawannya, dengan harapan apa yang menjadi tujuan perusahaan akan tercapai. Kemampuan karyawan tercermin dari kinerjanya. Kinerja karyawan tersebut merupakan salah satu modal dan faktor penentu bagi perusahaan untuk mencapainya. Sehingga kinerja karyawan adalah hal yang patut diperhatikan oleh pemimpin perusahaan sebab kinerja karyawan dapat mempengaruhi kinerja perusahaan secara keseluruhan.

Dalam menunjang pencapaian kinerja perusahaan maka salah satu unsur yang penting adalah adanya suatu bagian dalam perusahaan yang bertindak sebagai penilai independen untuk menelaah perusahaan dengan mengukur dan mengevaluasi kecukupan kontrol serta efisiensi dan efektivitas kinerja perusahaan. Bagian ini disebut audit internal (Sawyer, 2005). Audit internal memiliki peran yang penting dalam semua hal yang berkaitan dengan pengelolaan perusahaan dan resiko-resiko terkait dalam menjalankan usaha. Auditor internal harus dapat memberikan informasi yang tepat dan objektif untuk membantu manajemen dalam mengambil keputusan sehingga dapat meningkatkan kemampuan manajemen dan mengurangi kemungkinan timbulnya hal-hal yang dapat merugikan perusahaan (Suroso, 2009). Pada dasarnya tujuan audit internal adalah membantu semua tingkatan manajemen dalam melaksanakan tanggung

jawab dengan cara menyajikan analisis, penilaian, saran-saran, bimbingan, dan informasi yang berhubungan dengan kegiatan yang dilakukan.

Indonesia merupakan salah satu negara yang mengalami pertumbuhan ekonomi positif ketika krisis ekonomi melanda dunia pada tahun 2008. Perekonomian Indonesia dalam masa pemulihan ekonomi terus mengalami pertumbuhan terutama di sektor Usaha Kecil dan Menengah (UKM). Usaha Kecil dan Menengah (UKM) merupakan sektor yang berpengaruh bagi perekonomian di Indonesia. Di beberapa daerah di Indonesia terutama Pulau Jawa seperti Jawa Barat, Jawa Tengah, dan Jawa Timur mendominasi pola penyebaran UKM. Lebih dari 60% konsentrasi UKM di Pulau Jawa. Pulau Sumatera yang memiliki luas dan sumber daya alam melimpah hanya terdapat 10% hingga 14% dari total UKM di Indonesia. Begitu juga Pulau Kalimantan dan Sulawesi yang masing-masing hanya dibawah 10%. Pengembangan UKM sangat diperlukan bagi pembangunan regional mengingat keunggulan yang dimiliki UKM. Di masa kini dan masa depan peranan UKM tentu makin penting. Dalam Sulistyastuti (2004) UKM dijadikan sebagai sebuah keberadaan dan perkembangan yang penting bagi Indonesia dengan alasan (1) pengangguran di Indonesia masih cukup tinggi, (2) ketimpangan pendapatan masyarakat masih cukup besar, demikian juga ketimpangan pembangunan antar desa-kota, (3) bahan baku industri yang diimpor masih relatif besar, oleh karena itu UKM diharapkan mampu memproduksi barang-barang substitusi impor, (4) di masa depan UKM diharapkan menjadi penggerak pertumbuhan ekonomi dan ekspor. Pada tahun 2008, data statistik terakhir menunjukkan bahwa 99,99% pelaku usaha merupakan Usaha Kecil dan Menengah (UKM). Usaha Kecil dan Menengah (UKM) juga berkontribusi sebesar 58,33% pada Pendapatan Domestik Bruto (PDB) Nasional. Penyerapan tenaga kerja oleh UKM juga sangat besar, yaitu 96,95% dari total penyerapan tenaga kerja yang ada. Hal tersebut membuktikan bahwa UKM memiliki peran yang sangat penting dalam perekonomian Indonesia.

Audit internal sudah diterapkan oleh perusahaan yang berskala besar sedangkan audit untuk usaha kecil masih sangat jarang. Penerapan audit internal pada perusahaan berskala kecil akan menimbulkan kemungkinan penolakan, karena mengaudit usaha kecil akan menimbulkan biaya yang besar untuk

melakukan pemeriksaan. Namun dengan adanya audit internal maka yang paling diuntungkan adalah direktur perusahaan sekaligus pemilik usaha. Selain itu Usaha Kecil dan Menengah memiliki persaingan yang sangat ketat. Hal ini disebabkan oleh pertumbuhan UKM yang semakin pesat. Penerapan audit internal pada UKM akan membantu manajemen dalam melakukan evaluasi dan memberikan penilaian terkait kegiatan operasional usaha.

UD. Karya Medika adalah salah bentuk Usaha Kecil dan Menengah (UKM) yang merupakan produsen alat-alat kesehatan, laboratorium, dan alat peraga pendidikan. Perusahaan ini terletak di Jl. Dukuh Menanggal No. 14 Surabaya. Dalam melakukan aktivitas perusahaan terdapat masalah-masalah yang dihadapi. Rachmad Awik pemilik perusahaan sekaligus direktur perusahaan mengungkapkan bahwa masalah yang dihadapi perusahaan adalah kebutuhan kinerja yang maksimal sebagai upaya dalam bertahan dan unggul di tengah persaingan usaha yang ketat. Hal ini terkait dengan peningkatan kinerja dibidang pembelian bahan baku, produksi, dan penjualan. Aktivitas semua fungsi di perusahaan berpengaruh besar terhadap keberhasilan perusahaan. Namun dalam melakukan proses pembelian bahan baku UD. Karya Medika terdapat masalah yang dihadapi perusahaan yaitu kekurangan tenaga kerja akhirnya menyebabkan kepala produksi merangkap jabatan. Begitu juga dengan bagian produksi terdapat masalah seperti barang produksi yang tidak selesai tepat waktu, tidak adanya pelatihan bagi karyawan, dan masih sering terjadi rangkap jabatan. Disisi lain terdapat juga masalah pada bagian penjualan yaitu masih sering terjadi perangkapan jabatan dan prosedur perusahaan yang tidak sesuai dengan kenyataan yang terjadi dilapangan. Secara keseluruhan dari aktivitas-aktivitas perusahaan tersebut dapat dilihat masih banyaknya kekurangan. Hal ini tentunya akan berdampak pada kelangsungan hidup perusahaan kedepannya. Berdasarkan uraian tersebut di atas maka penulis melakukan penelitian dengan judul “**Implementasi Audit Internal untuk Meningkatkan Kinerja pada Usaha Kecil dan Menengah (Studi Kasus Pada UD. Karya Medika, Surabaya)**”.

1.2 Batasan Masalah

Dalam penelitian ini dilakukan pembatasan masalah agar ruang lingkup yang diteliti menjadi lebih spesifik. Penelitian ini akan membahas mengenai implementasi audit internal untuk meningkatkan kinerja Usaha Kecil dan Menengah (UKM) pada proses pembelian bahan baku, produksi, dan penjualan di UD. Karya Medika Surabaya.

1.3 Fokus Penelitian

Penelitian ini dilakukan dengan berfokus pada apakah implementasi audit internal dapat meningkatkan kinerja perusahaan sehubungan dengan proses pembelian bahan baku, produksi, dan penjualan.

1.4 Tujuan Penelitian

Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui peran audit internal dalam mendeteksi kelemahan-kelemahan pada fungsi pembelian bahan baku, produksi, dan penjualan guna meningkatkan kinerja di UD. Karya Medika Surabaya.

1.5 Manfaat Penelitian

1.5.1 Manfaat Teoritis

Manfaat teoritis yang diharapkan dapat diperoleh dari penelitian ini adalah:

- a. Penelitian ini diharapkan dapat memberi kontribusi terhadap perkembangan teori akuntansi di Indonesia, khususnya dalam pengembangan literatur tentang penelitian audit internal. Penelitian ini diharapkan juga dapat menambah pengetahuan tentang peranan audit internal untuk meningkatkan kinerja pada Usaha Kecil dan Menengah (UKM).
- b. Penelitian ini diharapkan dijadikan sebagai salah satu referensi bagi peneliti selanjutnya yang berkaitan dengan implementasi audit internal untuk meningkatkan kinerja pada Usaha Kecil dan Menengah (UKM).

1.5.2 Manfaat Empiris

Manfaat empiris yang diharapkan dapat diperoleh dari penelitian ini adalah:

- a. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi kepada pihak perusahaan mengenai besarnya manfaat pengimplementasian audit internal untuk meningkatkan kinerja perusahaan dan menjadi bahan pertimbangan sehingga mendorong perusahaan ke arah tercapainya keunggulan bersaing serta membawa perusahaan ke arah yang lebih baik.
- b. Bagi auditor internal penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan evaluasi dalam menjalankan audit internal sehubungan dengan upaya meningkatkan kinerja pada Usaha Kecil dan Menengah (UKM).

1.6 Sistematika Penulisan

Dalam memperoleh gambaran mengenai maksud dan tujuan dari penelitian ini, maka dibuat sistematika penulisan penelitian yang didasarkan pada beberapa tahap. Penelitian ini dibagi dalam lima bab dengan rincian sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini secara umum membahas mengenai latar belakang masalah, batasan masalah, fokus penelitian, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS

Bab ini menjelaskan mengenai teori yang dijadikan dasar dan acuan dalam melakukan penelitian ini. Teori tersebut antara lain mengenai konsep dari audit internal, kinerja, dan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) juga mengenai penjelasan tentang penelitian yang pernah dilakukan terdahulu yang dapat membantu penulis dalam melakukan penelitian saat ini, serta bagan alur berpikir yang menunjukkan konsep dan kerangka berpikir penulis.

BAB III METODE PENELITIAN

Bab ini menjelaskan mengenai jenis penelitian, objek penelitian dan sumber data yang digunakan dalam penelitian. Selain itu juga

dipaparkan mengenai metode pengumpulan data dan juga metode analisis data yang digunakan.

BAB IV ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

Dalam bab ini diuraikan tentang gambaran umum perusahaan, prosedur pembelian, produksi, dan penjualan, survei pendahuluan, prosedur audit pada proses pembelian, produksi, dan penjualan serta pelaporan atas hasil audit fungsi-fungsi tersebut pada UD. Karya Medika.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Dalam bab ini diuraikan tentang simpulan, implikasi yang terdiri dari implikasi teoritis dan empiris serta rekomendasi.