

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Perekonomian di Indonesia kembali tumbuh kuat di tengah stagnasi ekonomi global dan gejolak pasar keuangan. Pada triwulan 1 2024, ekonomi Indonesia tumbuh sebesar 5,1%, terutama ditopang oleh pemerintah domestic yang kuat dan dukungan APBN. Pandemi COVID-19 sangat mempengaruhi perekonomian Indonesia mulai awal kuartal 2 tahun 2020. Hal ini disebabkan adanya peraturan tentang Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) sehingga menimbulkan *lockdown* kepada beberapa kota besar bertujuan untuk memutuskan rantai penyebaran COVID-19. Peraturan ini menyebabkan meningkatnya penurunan perekonomian pada perusahaan formal maupun non-formal. Pemutusan Hubungan Kerja (PHK) disebabkan oleh perusahaan tidak dapat membayarkan upah yang seharusnya dikarenakan kurangnya pemasukan perusahaan. Tidak hanya itu, penurunan ini banyak yang menyebabkan perusahaan terpaksa untuk memutuskan untuk gulung tikar atau bangkrut.

Salah satu sektor perekonomian yang mampu bertahan meski ditengah gejolak pandemi adalah usaha yang mendistribusikan atau menjual kebutuhan pokok yang termasuk kelompok kebutuhan utama. Kegiatan usaha ini relatif sederhana karena hanya terdiri dari pembeli, penyimpanan, dan penjualan (LPPI dan BI, 2015).

Perusahaan dagang merupakan industri yang tidak akan mengalami dampak yang sangat besar akibat dari perkembangan teknologi yang saat ini semakin canggih. Hal ini dikarenakan produk yang diperjual belikan oleh perusahaan dagang sangat dibutuhkan. Sebelum adanya pandemi Covid-19 permintaan pesanan barang biasanya hanya barang-barang pokok kebutuhan dirumah maupun untuk dipasar. Namun setelah adanya pandemi Covid-19 banyak produk yang dipesan berubah. Contohnya : plastik dan juga barang-barang pokok menjadi terjual secara bentuk kecil disertai dengan packaging barang yang aman dengan skala penjualan yang besar. Hal ini disebabkan karena banyak terjadi PHK dan masyarakat yang beralih menjadi ke wirausaha. Industri manufaktur tahun 2021 bertumbuh sebesar 6,91% bersumber dari kemenperin.go.id retrived November 26,2021.

Setiap usaha yang didirikan oleh seorang pemilik usaha mempunyai maksud untuk mencapai atau menghasilkan hasil tertentu demi kelangsungan usahanya. Salah satu solusinya adalah dengan melakukan penjualan karena penjualan merupakan sumber pendapatan bagi pemilik usaha. Penjualan dapat dilakukan melalui bagian administrasi, proses penerimaan pesanan dari konsumen, dan dari bagian keuangan atau pengumpulan nota penjualan baik secara debit maupun kredit. Sedangkan menurut Abdullah dan Tantri (2016:3). Penjualan merupakan bagian dari promosi dan promosi merupakan bagian dari keseluruhan sistem penjualan.

Tujuan utama memulai sebuah usaha adalah memaksimalkan keuntungan. Untuk mencapai manfaat tersebut, pelaku usaha harus memastikan bahwa seluruh kegiatannya dilakukan secara efektif dan efisiensi melalui tindakan pengendalian dan pemantauan. Namun kompleksitas bisnis akan menyulitkan manajemen dalam mengendalikan dan memantau seluruh aktivitasnya sehingga dibentuklah fungsi audit internal yang mendukung manajemen dalam melakukan kedua aktivitas tersebut (Rachmat, et al., 2017).

Dalam manajemen siklus penjualan di CV Tambak Sawah Jaya Sidoarjo, terdapat beberapa masalah signifikan yang mempengaruhi efektivitas operasional dan keuangan perusahaan. Salah satu fenomena utama adalah hilangnya kuwitansi. Kuwitansi yang hilang menyulitkan perusahaan dalam melakukan verifikasi transaksi dan dapat menyebabkan ketidaksesuaian dalam catatan keuangan, yang pada gilirannya mempengaruhi akurasi laporan keuangan dan audit.

Selain itu, kredit macet juga menjadi masalah besar. Kreditor yang tidak membayar tepat waktu atau bahkan tidak membayar sama sekali dapat mempengaruhi arus kas perusahaan dan mengganggu stabilitas finansial. Kredit macet mengindikasikan masalah dalam proses penagihan dan pemantauan piutang, yang disebabkan oleh sistem yang tidak efisien atau kurangnya tindakan pencegahan yang efektif.

Masalah lainnya adalah hilangnya catatan pembelian. Ketika catatan pembelian tidak tersedia atau hilang, perusahaan menghadapi kesulitan

dalam melacak inventaris, pengelolaan ketersediaan, dan memastikan bahwa semua transaksi tercatat dengan benar. Kehilangan catatan ini juga dapat menyebabkan kesalahan dalam pencatatan biaya dan dampak negatif pada pengendalian internal.

Ketiga fenomena ini, mulai dari hilangnya kuwitansi, kredit macet, dan hilangnya catatan pembelian menyebabkan ketidakakuratan dalam siklus penjualan dan mempengaruhi efisiensi serta efektivitas sistem manajemen penjualan di CV Tambak Sawah Jaya Sidoarjo. Masalah-masalah ini menandakan perlunya perbaikan dalam prosedur administrasi dan pengendalian internal untuk memastikan integritas dan kelancaran operasional bisnis.

Pemilik usaha mempercayakan ketersediaan bahan baku kepada kepala gudang, maka dengan seperti ini akan memberikan kesempatan kepada karyawan untuk melakukan perbuatan curang dan tidak ada laporan secara berkala mengenai ketersediaan bahan baku, adanya dokumen yang berisikan tentang ketersediaan bahan baku tetapi dokumen tersebut kurang memadai atau tidak lengkap, tidak ada surat faktur, dan surat penawaran surat penawaran hanya melalui email saja. Dan juga tidak ada surat tanda terima faktur penjualan. Tetapi, masih banyak perusahaan besar atau kecil yang mengabaikan pentingnya pengendalian internal yang ketat karena kurangnya pengetahuan dan kesadaran pemilik usaha, serta keterbatasan modal. Oleh karena itu, semua perusahaan baik besar maupun kecil memerlukan penerapan audit internal untuk meningkatkan efektivitas dan efisiensi seluruh aktivitas yang dilakukannya.

Elliott, et al (2007) berpendapat bahwa audit internal mutlak diperlukan dalam dunia bisnis, sehingga diharapkan dapat memberikan nilai tambahan bagi unit bisnis. Pelaporan yang dilakukan lebih berfokus kepada jumlah penyimpanan yang terdeteksi dan bukan pada dampaknya terhadap kinerja unit bisnis. Diperlukannya analisa menyeluruh terhadap bagian gudang tersebut agar permasalahan dapat segera teratasi.

Penerapan audit internal dapat memberikan saran, perbaikan dan menjadi alat ukur untuk memastikan bahwa unit bisnis telah melaksanakan rekomendasi yang sudah dibuat. Agar rekomendasi yang diberikan sesuai dengan keadaan yang aktual, maka auditor internal perlu memahami dengan jelas permasalahan yang dihadapi unit bisnis, mulai dari penyebab hingga dampak dari permasalahan tersebut.

Delapan puluh lima persen (85%) *internal audit professionals* menyatakan bahwa audit internal yang bernilai adalah audit internal yang memberikan wawasan terkait efisiensi dan efektivitas KPMG, 2017 (*Klynveld Peat Marwick Goerdeler*). Semetara itu, delapan puluh dua persen (82%) *executive stakeholders* merasa bahwa audit internal yang bernilai adalah audit internal yang merupakan peningkatan pendapatan potensial penghematan biaya dan pengeluaran modal yang lebih cerdas.

Hasil serupa juga ditunjukkan oleh survey yang dilakukan oleh KPMG, 2018 (*Klynveld Peat Marwick Goerdeler*) di Bahrin. Audit internal yang bernilai adalah audit internal yang memberi wawasan terkait efisiensi dan efektivitas (90%), menunjukkan resiko yang sedang dan

mungkin dihadapi di masa depan (85%), menyediakan *operational compliance feedback* (80%), meningkatkan komunikasi dalam organisasi (75%), dan menemukan peningkatan pendapatan potensial, penghematan biaya, dan juga pengeluaran modal yang lebih cerdas (70%).

Auditor internal dan *audite* harus berperan secara aktif dalam melakukan tindakan perbaikan guna meningkatkan efektivitas (Elliott et al., 2017). Delapan puluh lima persen (85%) responden merasa bahwa identifikasi dan respon yang diberikan oleh auditor internal terkait dengan resiko yang mungkin akan muncul di masa depan masih belum cukup. Hal ini disebabkan, karena auditor internal hanya fokus pada penilaian dan pengendalian risiko, sehingga auditor internal diharapkan dapat lebih produktif dalam mengidentifikasi dan mencegah terjadinya risiko yang dapat merugikan badan usaha KPMG, 2016 (*Klynveld Peat Marwick Goerdeler*).

Salah satu cara yang dapat dilakukan oleh auditor internal adalah dengan mengidentifikasi aktifitas bisnis dan manfaat yang diberikan, jika aktifitas tersebut tidak memberikan manfaat yang lebih, tetapi malah menyebabkan badan usaha harus menanggung biaya yang cukup besar, maka aktifitas tersebut perlu dieliminasi atau dikurangi agar badan usaha dapat melakukan penghematan. Penghematan ini menjadikan praktik audit internal menjadi lebih efektif (Elliott et al., 2007).

Untuk menjalankan misinya, aktivitas audit internal mengandalkan kerangka acuan yang fleksibel dan diterima secara luas, mampu

beradaptasi dengan spesifikasi masing-masing industry, sesuai dengan berbagai bidang, aktivitas dan budaya suatu entitas tertentu (Munteanu dan Zaharia, 2014). Audit internal juga berperan dalam mengevaluasi sistem pengendalian internal dan menganalisis risiko yang dihadapi perusahaan (Munteanu dan Zaharia, 2014). Peran ini dilakukan melalui pengembangan dan penggunaan prosedur audit, yang kemudian disajikan dalam laporan audit internal beserta rekomendasinya. Audit internal sebagai alat manajemen untuk memantu berjalannya proses bisnis perusahaan untuk mencapai tujuan perusahaan dinilai sangat penting terutama ketika telah terjadi situasi tertentu seperti kasus kerugian bisnis dikarenakan adanya *lack* di beberapa usaha dagang. *Institute of Internal Auditors* sebagai organisasi audit internal dunia telah memperkenalkan definisi audit internal yang mencakup fungsi audit internal.

Peran secara keseluruhan mencakup upaya audit internal untuk memenuhi misi SAS 85 (*Statements on Auditing Standards*), yang bertanggung jawab untuk mencegah, mendeteksi, dan melaporkan penipuan, kekurangan maupun kecurangan. Oleh karena itu, untuk memaksimalkan akuntabilitas tersebut, penting bagi perusahaan untuk mempertimbangkan efektivitas fungsi audit internal.

Efektivitas merujuk pada sejauh mana tujuan dan sasaran yang telah ditetapkan dalam siklus penjualan. Dalam konteks siklus penjualan, efektivitas berarti kemampuan perusahaan untuk mencapai hasil yang diinginkan seperti volume penjualan, kepuasan pelanggan, dan target pendapatan. Ini mencakup bagaimana baiknya perusahaan dalam

memenuhi kebutuhan dan harapan pelanggan serta dalam mencapai sasaran bisnis yang telah ditentukan

Dalam audit internal, efektivitas dan efisiensi adalah dua aspek yang saling terkait namun fokusnya berbeda. Efektivitas lebih berfokus kepada pencapaian hasil yang diinginkan dan apakah tujuan yang telah diterapkan sudah tercapai, sementara efisiensi berfokus pada bagaimana sumber daya digunakan untuk mencapai hasil tersebut secara optimal. Audit internal yang efektif akan mengevaluasi kedua aspek ini untuk memastikan bahwa siklus penjualan berjalan dengan baik dan sesuai dengan harapan perusahaan (Marks, Norman 2018 *The Role of Internal Audit in the Sales Process*, *Jornal of Accountancy*).

Efisiensi dalam audit internal pada siklus penjualan berfokus pada penggunaan sumber daya (seperti waktu, tenaga kerja, dan biaya) dalam proses penjualan. Audit internal akan menilai apakah proses penjualan dilakukan dengan cara yang mengoptimalkan penggunaan sumber daya dan meminimalkan pemborosan (Cascarino, Richard 2020 *Improving Sales Process Efficiency: The Role of Internal Audit*, *International Journal of Auditing*).

Audit internal dapat menjalankan fungsinya dengan baik dan dapat memberikan hasil kerja yang optimal. Oleh karena itu departemen audit internal ini harus mempunyai kebebasan atau independensi yang cukup terhadap departemen yang melakukan audit. Sikap ini mutlak harus dijaga dalam menjalankan fungsinya agar pihak manajemen melalui informasi

yang diberikan dapat memantau segala perkembangan yang terjadi dalam perusahaan, dan agar para manajer juga dapat menggunakan informasi tersebut sebagai bahan pertimbangan dalam mengambil keputusan.

Penggunaan biaya dalam siklus penjualan yang efektif tidak dapat terjadi dengan sendirinya tetapi memerlukan perencanaan dan pengendalian yang memadai atas penggunaannya. Dan disinilah peran departemen audit dan pengendalian internal yang tepat akan sangat membantu dewan direksi dalam mengendalikan seluruh aktivitas dalam perusahaan termasuk menilai tingkat efektivitas dan efisiensi pada siklus penjualan.

Berdasarkan penelitian sebelumnya yang saya gunakan sebagai dasar untuk melakukan penelitian dan olah data secara kualitatif untuk menyelesaikan tugas akhir skripsi, saya mengambil penelitian yang dilakukan oleh Hartono, F (2022) dengan judul **“Penerapan Audit Internal untuk Meningkatkan Efektivitas dan Efisiensi pada Siklus Penjualan UD X di Sidoarjo”**. Lalu saya juga menggunakan penelitian yang dilakukan oleh Saputri, I.T (2022) yang berjudul **“Peran Audit Internal dalam Menunjang Efektivitas atas Penjualan (ekspor) pada CV Java Mandiri Indonesia”**.

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dijelaskan diatas, maka penulis melakukan penelitian dengan judul **“Penerapan Audit Internal dalam Meningkatkan Efektivitas dan Efisiensi pada Siklus Penjualan CV Tambak Sawah Jaya di Sidoarjo”**

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan diatas, maka rumusan masalah yang akan dibahas dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana Penerapan Audit Internal yang diterapkan pada Siklus Penjualan yang dilakukan di CV Tambak Sawah Jaya?
2. Apakah Audit Internal menunjang Efektivitas dan Efisiensi pada Siklus Penjualan di CV Tambak Sawah Jaya?

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk dapat mengetahui bagaimana sistem Audit Internal yang diterapkan pada Siklus Penjualan di CV Tambak Sawah Jaya Sidoarjo.
2. Untuk dapat mengetahui apakah Audit Internal menunjang Efektivitas dan Efisiensi pada Penjualan di CV Tambak Sawah Jaya Sidoarjo.

## **1.4 Manfaat penelitian**

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif, yang diharapkan dapat membantu memecahkan masalah yang dihadapi perusahaan dan mendorong perbaikan pada sistem yang sudah ada, sehingga dapat meningkatkan efektivitas dan efisiensi aktivitas bisnis, terutama aktivitas penjualan. Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi:

1. Bagi Peneliti, diharapkan dapat memberikan gambaran dan pemahaman mengenai penerapan audit internal pada siklus penjualan suatu perusahaan serta menambah wawasan penulis mengenai masalah yang diteliti.
2. Bagi Universitas, diharapkan penelitian ini dapat memberikan kontribusi penambahan ilmu pengetahuan, khususnya bagi mahasiswa Akuntansi serta menjadi bahan bacaan di perpustakaan Universitas dan dapat memberikan referensi bagi mahasiswa lain.
3. Bagi CV Tambak Sawah Jaya sebagai objek penelitian untuk membantu perusahaan dalam menyelesaikan permasalahan yang sedang dihadapi dan mencapai tujuan perusahaan melalui penerapan audit internal yang baik
4. Bagi mitra usaha bahan kebutuhan pokok, diharapkan membantu para distributor dalam memahami pentingnya penerapan audit internal guna memastikan efektivitas dan efisiensi aktivitas usaha.

