

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar belakang**

Menurut Kotler (2009), saat ini kita sedang memasuki masa resesi. Krisis ekonomi terjadi lagi secara global, tak terkecuali imbasnya terasa sampai Indonesia. Resesi ini pun diramalkan akan berlangsung selama 10 tahun ke depan dan kondisi tidak akan kembali seperti sebelumnya.

Menurut Ritonga (2009) menuturkan bahwa untuk dapat bertahan dalam persaingan, perusahaan setidaknya harus mampu memberikan layanan yang terbaik pada konsumennya, mampu membangun sumber daya manusia yang produktif dan mampu menghasilkan keuntungan finansial yang memadai. Dalam menghadapi persaingan bisnis yang semakin ketat, perusahaan saling berlomba untuk menerapkan strategi dan kiat baru untuk memenangkan persaingan itu.

Sebuah perusahaan harus bisa menghasilkan laba agar dia tetap hidup dalam jangka waktu yang lama. Cara terbaik bagi perusahaan untuk meningkatkan kemampuannya dalam mencetak laba adalah dengan meningkatkan penjualannya. Penjualan harus efektif agar laba yang dihasilkan dapat maksimal sesuai dengan sumber daya yang dimiliki dan dalam jangka panjang dapat mencapai tujuan perusahaan. Aktivitas penjualan juga harus berorientasi pada pasar sehingga pihak manajemen perusahaan harus melihat kemungkinan adanya peluang, ancaman, kekuatan, maupun

kelemahan yang dijadikan pedoman dalam penerapan langkah berikutnya. (Robbins dan Coulter, 2004:199-200)

Aktivitas penjualan harus dilakukan secara efektif dan efisien, baik dalam perencanaan maupun pelaksanaannya agar perusahaan dapat mencapai laba maksimal sesuai dengan harapan perusahaan. Pengelolaan aktivitas penjualan harus dilakukan tanpa mengabaikan fungsi-fungsi penting lainnya dalam perusahaan dengan melihat pentingnya aktivitas penjualan, maka pihak manajemen dituntut untuk mengkoordinasikan aktivitas penjualan sehingga efektif dan efisien. (Robbins dan Coutler, 2004:6)

Pihak manajemen membutuhkan suatu alat bantu, yaitu pemeriksaan operasional untuk mengevaluasi apakah aktivitas penjualan tersebut telah berjalan dengan efektif dan efisien. Pemeriksaan operasional hanya membantu dalam penilaian efektivitas dan efisiensi, tetapi juga dapat mengetahui kelemahan-kelemahan yang ada, dan juga memberikan rekomendasi untuk mengatasi kelemahan-kelemahan tersebut. (Sugeng : 2009)

Salah satu perusahaan yang melakukan pemeriksaan operasional untuk meningkatkan penjualannya adalah PT. Fishindo Kusuma Sejahtera Tbk. Tinjauan tugas dan tanggung jawab yang dibebankan kepada audit internal perseroan dalam rangka memastikan pengawasan dan audit telah dilaksanakan sudah mencakup semua faktor yang mempengaruhi pengendalian intern yang efektif terhadap kegiatan perseroan. Laba sebelum pajak meningkat sebesar Rp. 5.770.000.000 milyar atau Rp. 1,28 lebih tinggi daripada yang dicapai pada laba usaha diakibatkan oleh peningkatan komponen

pendapatan lainnya. Hal ini menyebabkan peningkatan laba bersih sebanyak 440,43% dari Rp. 887.000.000 di tahun 2004 menjadi Rp. 4.740.000.000 di tahun 2005.

Dari contoh diatas dapat dilihat bahwa perusahaan yang melakukan pemeriksaan operasional mengalami peningkatan penjualan sehingga laba bersih perusahaanya pun meningkat. Perusahaan dapat terus mempertahankan kelangsungan hidupnya karena peningkatan laba yang terjadi.

Berdasarkan uraian diatas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang akan disajikan dalam skripsi yang berjudul : “Peranan Pemeriksaan Operasional Dalam Meningkatkan Efektivitas dan Efisiensi Bagian Penjualan pada PT. Rocket Battery Indonesia”

## **1.2 Identifikasi Masalah**

Mengingat hal-hal yang telah diuraikan dalam latar belakang penelitian, maka penulis mengidentifikasi masalah sebagai berikut :

1. Bagaimana prosedur dan kebijakan perusahaan yang dilakukan untuk perusahaan.
2. Apa kelemahan yang terdapat pada aktivitas penjualan perusahaan.
3. Seberapa besar peranan pemeriksaan operasional sebagai alat bantu dalam meningkatkan efektivitas dan efisiensi aktivitas penjualan perusahaan.

### **1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian**

#### **1.3.1 Maksud Penelitian**

Adapun maksud dari penelitian ini adalah untuk mendapatkan sejumlah data dan informasi yang diperlukan untuk menyusun suatu pembahasan atau masalah yang telah diidentifikasi guna memperjelas gambaran mengenai peranan pemeriksaan operasional dalam menunjang efektivitas dan efisiensi pada bagian penjualan.

#### **1.3.2 Tujuan Penelitian**

Sehubungan dengan masalah-masalah yang telah diuraikan diatas, maka tujuan dilakukannya penelitian ini adalah untuk :

1. Meneliti prosedur dan kebijakan perusahaan yang dilakukan oleh perusahaan.
2. Mengetahui kelemahan yang terdapat pada aktivitas penjualan perusahaan.
3. Mengetahui seberapa besar peranan pemeriksaan operasional sebagai alat bantu dalam meningkatkan efektivitas dan efisiensi aktivitas penjualan perusahaan.

### **1.4 Kegunaan Penelitian**

Hasil dari penelitian yang akan dilakukan oleh penulis diharapkan dapat bermanfaat bagi semua pihak, terutama bagi :

1. Bagi perusahaan

Penulis berharap hasil penelitian ini dapat memberi pandangan dan masukan kepada pihak manajemen berupa alternatif-alternatif saran yang berguna bagi perusahaan sebagai pertimbangan dalam usaha untuk meningkatkan efektifitas dan efisiensi operasi perusahaan.

2. Masyarakat

Terutama masyarakat dikalangan perguruan tinggi penulis berharap hasil penelitian ini dapat memperluas wawasan dan pengetahuan mengenai pemeriksaan operasional atas bagian penjualan.