

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Pada saat ini dunia bisnis di Indonesia berkembang sangat pesat baik dalam industri manufaktur, barang atau jasa. Hal ini dapat dilihat dengan semakin tingginya tingkat persaingan yang terjadi dalam dunia usaha. Oleh karena itu perusahaan harus mampu mempertahankan kelangsungan usahanya (Budi, 2006).

Dalam hal ini, perusahaan dapat tetap hidup bila mampu menghadapi persaingan dengan perusahaan lain dalam bidang usaha yang sejenis. Tujuan perusahaan adalah untuk memperoleh laba yang semaksimal mungkin. Perusahaan diharapkan dapat mencapai atau melebihi target yang ditetapkan agar dapat menguasai atau meluaskan pangsa pasar yang ada dalam memperoleh posisi tertentu dalam lingkup industri yang ada. Oleh karena itu perusahaan harus mempunyai manajemen yang mampu bekerja secara efisien dan efektif serta dapat mengantisipasi keadaan di masa yang akan datang. Ada berbagai macam cara agar perusahaan dapat meningkatkan efisiensi dan efektivitasnya. Salah satu cara yang dapat dilakukan adalah dengan melakukan audit operasional untuk mendeteksi apakah terdapat ketidakefisienan atau ketidakefektifan dalam suatu operasi perusahaan. Serta apakah aktivitas lainnya telah dilaksanakan secara efisien dan efektif agar tujuan perusahaan tercapai (Andrew, 2007).

Audit operasional sebagai bagian dari fungsi pengendalian merupakan suatu alat yang digunakan untuk mengukur dan mengevaluasi kegiatan yang telah dilaksanakan dalam mencapai tujuan perusahaan secara efisien dan efektif. Melalui audit operasional ini dapat diidentifikasi masalah yang dapat menyebabkan terganggunya efisiensi dan efektivitas aktivitas perusahaan sehingga dapat diberikan saran dan rekomendasi perbaikan terhadap penyimpangan yang mungkin terjadi (Rabbani, 2005).

Audit operasional ini dapat diterapkan pada aktivitas penting dan juga mempengaruhi laba-rugi dalam perusahaan. Salah satu elemen penting yang dapat mempengaruhi laba-rugi perusahaan adalah penjualan, karena adanya penjualan inilah perusahaan akan memperoleh pendapatan yang akan dikurangi dengan biaya-biaya yang dikeluarkan akan menghasilkan laba yang akan berguna bagi kelangsungan hidup suatu perusahaan.

Kegagalan dalam aktivitas penjualan akan sangat berpengaruh terhadap kontinuitas operasi perusahaan, karena penjualan merupakan sumber pendapatan utama perusahaan. Faktor sistem pengendalian intern yang berhubungan dengan penjualan sangat diperlukan, karena penjualan merupakan salah satu unsur harta dalam komponen laba rugi, yang posisinya sangat penting di dalam kelangsungan perusahaan. Sistem pengendalian intern atas penjualan menjadi penting dimana tujuannya adalah mencegah penyimpangan dan penyelewengan yang terjadi dalam penjualan sedangkan secara keseluruhan sistem pengendalian intern sangat diperlukan dimana tujuannya adalah untuk mengamankan harta perusahaan, meningkatkan operasi perusahaan, meningkatkan ketelitian dan kebenaran data

akuntansi dan mendorong terlaksananya kebijakan perusahaan yang telah ditetapkan (Intanghina, 2009, www.wordpress.com).

Intanghina (2009) dalam penelitiannya tentang auditor internal pada salah satu perusahaan di wilayah Jakarta menyatakan bahwa audit operasional memiliki peranan dalam meningkatkan efektivitas perusahaan tersebut. Dengan topik penelitian yang sama dilakukan Budi (2006) bertujuan untuk mengetahui peranan audit operasional dalam meningkatkan efektivitas sistem pengendalian penjualan pada perusahaan otomotif di wilayah Kabupaten Bandung menyatakan bahwa audit operasional tidak berpengaruh dalam perusahaan tersebut karena perusahaan tersebut tidak menerapkan sistem audit operasional. Andrew (2007) menyatakan bahwa audit operasional berperan dalam mengendalikan aktivitas penjualan pada salah satu perusahaan yang berlokasi di wilayah Bandung.

Dengan beberapa penelitian diatas, penulis tertarik untuk mengambil topik penelitian yang sama tentang audit operasional tetapi pada wilayah yang berbeda yaitu wilayah Bandung dengan tujuan yang berbeda yaitu untuk mengetahui peranan audit operasional dalam menunjang dan meningkatkan efisiensi dan efektivitas penjualan. Dalam meningkatkan efisiensi penjualan, maka perusahaan juga harus mempertimbangkan efisiensi dari penjualan tersebut agar tercipta hasil yang relevan.

Bagi perusahaan yang berperan sebagai pemasok, penjualan merupakan kegiatan utama karena pemasok bertujuan untuk menyediakan sumber daya yang dibutuhkan oleh perusahaan atau pesaing untuk memproduksi barang dan jasa (Kotler, 2000). Aktivitas penjualan harus berorientasi pada pasar sehingga pihak manajemen harus melihat kemungkinan adanya kesempatan-kesempatan maupun ancaman-ancaman yang dapat dijadikan pedoman dalam penetapan langkah

berikutnya. Dan untuk mengukur efektivitas pengendalian intern ini, maka perusahaan perlu melaksanakan audit operasional yang mencakup semua aspek operasional pengelolaan penjualan.

Atas latar belakang tersebut, penulis tertarik untuk melakukan penelitian guna membuat skripsi dengan judul **“Peranan Audit Operasional Dalam Meningkatkan Efisiensi dan Efektivitas Penjualan”**.

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan uraian diatas timbul masalah yang berhubungan dengan peranan kegiatan audit operasional dalam bidang penjualan. Yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah apakah bidang penjualan dalam perusahaan sudah berfungsi secara optimal, untuk mempermudah pencapaian tujuan perusahaan. Sesuai dengan judul skripsi yang akan dibahas, penulis, mengidentifikasi masalah sebagai berikut:

1. Apakah penjualan PT X sudah efektif?
2. Apakah pelaksanaan audit operasional dalam PT X memadai?
3. Apakah audit operasional atas aktivitas penjualan berperan dalam meningkatkan efektivitas dan efisiensi penjualan?

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 audit operasional dalam menunjang dan meningkatkan efisiensi dan efektivitas penjualan.

1.3.2 Tujuan Penelitian

Adapun maksud dan tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui efektif atau tidaknya penjualan jasa yang dilaksanakan PT X.
2. Untuk mengetahui pelaksanaan audit operasional pada PT X.
3. Untuk mengetahui peranan audit operasional dalam meningkatkan efisiensi dan efektivitas penjualan PT X.

1.4 Kegunaan Penelitian

Diharapkan hasil penelitian yang dilakukan oleh penulis akan diperoleh informasi yang akurat dan relevan yang dapat memberikan kegunaan sebagai berikut:

1. Bagi penulis, penulis berharap agar hasil penelitian ini dapat bermanfaat karena memberikan gambaran dibidang penjualan barang dagang mengenai keefektivitasan perusahaan dan untuk memenuhi salah satu syarat kelulusan dan menyelesaikan program studi strata satu di Fakultas Ekonomi Jurusan Akuntansi di Universitas Kristen Maranatha.
2. Bagi perusahaan, diharapkan dapat digunakan sebagai acuan yang bermanfaat bagi pihak manajemen perusahaan untuk memberikan gambaran tentang peranan audit operasional dalam membantu meningkatkan penjualan. Dapat menjadi bahan masukan bagi perusahaan dalam menjalankan operasional penjualan untuk menganalisa dan

mengevaluasi pelaksanaan aktivitas manajemen dalam mencapai efektivitas perusahaan.

3. Bagi pihak lain, yang dapat digunakan sebagai bahan referensi serta dapat membantu menambah pengetahuan, wawasan dan pemahaman terbatas mengenai judul yang diteliti.