

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Penelitian**

Dalam era globalisasi, industri otomotif semakin banyak yang berkembang. Khususnya dapat kita lihat persaingan penjualan otomotif produk Jepang. Jumlah perusahaan yang mengikuti arus permainan bisnis juga semakin bertambah sedangkan jumlah pasar sangat terbatas. Di tengah-tengah persaingan ketat yang dilakukan para pelaku usaha, dunia usaha di Indonesia kembali mendapat rintangan dengan adanya kebijakan pemerintah untuk menaikkan harga BBM secara bertahap. Pemerintah akan terus menaikkan harga BBM hingga menyamai harga minyak dunia. Kondisi seperti ini tentu saja akan mendatangkan persaingan yang cukup berat bagi dunia usaha di Indonesia, yang pada akhirnya akan mengharuskan para pelaku usaha untuk dapat beroperasi dengan lebih baik guna tetap dapat mempertahankan eksistensinya di dunia usaha.

Dampak dari era globalisasi seperti ini dirasakan juga oleh PT Alfa Motor, dealer Tuff-Kote Dinol di Indonesia yang bergerak di bidang jasa pemakaian anti karat mobil. Di tengah persaingan para pelaku usaha dalam bisnis jasa pemakaian anti karat, menekan harga produk yang mereka jual dengan berbagai macam merek anti karat. Kondisi seperti ini merupakan tantangan bagi perusahaan untuk dapat menjalankan kegiatannya dengan lebih baik agar dapat mempertahankan keberadaannya di dunia usaha.

Salah satu kunci penting agar suatu perusahaan dapat terus mempertahankan keberadaannya di dunia usaha dengan menghasilkan,

mempertahankan dan menunjang efektivitas dan efisiensi fungsi penjualan perusahaan (McCarthy *et al.*, 1997: 354). Selain itu juga perlu adanya inovasi-inovasi baru untuk meningkatkan minat pembeli para konsumen. Dalam rangka menunjang fungsi penjualan produknya, perlu dikelola dengan baik agar sesuai dengan peningkatan sumber daya yang digunakan dan dalam jangka panjang diharapkan dapat memberikan keuntungan bagi perusahaan.

Audit operasional merupakan suatu teknik pengendalian untuk mengevaluasi tingkat efisiensi dan efektivitas dari aktivitas, metode dan prosedur pengelolaan operasional yang dilakukan oleh suatu organisasi atau perusahaan. Dimana efektivitas berkaitan dengan tingkat keberhasilan suatu organisasi atau unit organisasi dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan, sedangkan efisiensi berkaitan dengan perbandingan antara input yang digunakan untuk mencapai output yang dikehendaki. (Arens *et al.* 2003: 13)

Melalui proses analisis kegiatan operasional perusahaan, maka dapat diketahui apakah fungsi-fungsi yang ada di dalam perusahaan tersebut telah efektif dan efisien. Dengan demikian maka audit operasional dapat memberikan informasi yang diperlukan untuk memperbaiki hal-hal yang dianggap perlu dan untuk membantu para pengelola perusahaan dalam proses pengambilan keputusan agar tujuan perusahaan dapat dicapai semaksimal mungkin dengan menekan biaya seminimal mungkin.

Berdasarkan uraian di atas peneliti tertarik untuk melakukan penelitian untuk memenuhi syarat dalam menempuh ujian sidang sarjana pada Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Kristen Maranatha dengan judul: “Peranan Audit Operasional Dalam Menunjang Efektivitas Dan Efisiensi Fungsi

Penjualan (Studi Kasus Pada PT. Alfa Motor Cabang Bandung Jalan BKR No. 34)”

## **1.2 Identifikasi Masalah**

Bertitik tolak dari latar belakang yang telah diuraikan, dapat diidentifikasi masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana pelaksanaan audit operasional pada PT Alfa Motor sudah memadai?
2. Bagaimana peranan audit operasional dalam menunjang efektivitas dan efisiensi fungsi penjualan pada PT Alfa Motor?

## **1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian**

Maksud dan tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut :

- 1 Untuk mengetahui pelaksanaan audit operasional pada PT Alfa Motor.
- 2 Untuk mengetahui peranan audit operasional dalam menunjang efektivitas dan efisiensi fungsi penjualan pada PT Alfa Motor.

## **1.4 Kegunaan Penelitian**

Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi berbagai pihak, antara lain:

1. Bagi penulis

Penulisan skripsi ini dilakukan sebagai salah satu syarat untuk menempuh sidang sarjana pada Fakultas Ekonomi Jurusan Akuntansi Universitas Kristen Maranatha. Selain itu penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan

dan menambah wawasan penulis terutama mengenai peran audit operasional serta memberikan gambaran yang lebih jelas dan nyata mengenai penerapan audit operasional di lapangan, khususnya di perusahaan tempat penulis melakukan penelitian.

## 2. Bagi perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi sumbangan pemikiran bagi pihak manajemen perusahaan, agar di masa yang akan datang perusahaan dapat melaksanakan kegiatan operasionalnya dengan lebih baik, khususnya meningkatkan efektivitas dan efisiensi fungsi penjualan.

## 3. Bagi pihak lain

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan perbandingan, referensi dan pengetahuan khususnya mengenai peran audit operasional dengan lebih efektif dan efisien fungsi penjualan.

### **1.5 Rerangka Pemikiran**

Fungsi penjualan merupakan unit utama dalam suatu organisasi/perusahaan yang bertanggung jawab dalam pelaksanaan kegiatan penjualan, maka pihak manajemen perlu melakukan perencanaan, pelaksanaan serta pengendalian terhadap kegiatan-kegiatan yang dilakukan oleh fungsi penjualan dengan baik (Hunger and Wheelen, 2003: 248). Fungsi penjualan dapat dikatakan secara efektif dan efisien jika target penjualan yang telah ditetapkan dalam *budget* dapat dicapai, dengan adanya penghematan terhadap pengeluaran untuk mencapai sasaran tersebut. (Hunger and Wheelen, 2003: 200).

Efektivitas penjualan dapat dinilai dengan menggunakan analisis varians untuk melihat apakah target penjualan yang telah ditetapkan dalam *budget* dapat dicapai (Widjayanto, 1985: 262). Analisis ini dilakukan dengan cara membandingkan angka-angka realisasi penjualan yang terjadi dengan angka-angka target penjualan yang telah ditetapkan. Sedangkan tingkat efisiensi penjualan dapat kita lihat dengan menggunakan rasio antara *output* dan *input*. Dalam menggunakan analisis rasio, kita memerlukan suatu rasio pembanding yang berfungsi sebagai standar untuk mengukur tingkat efisiensi penjualan. Rasio pembanding ini dapat diperoleh dengan mengolah data anggaran/*budget* perusahaan.

Pengertian Audit operasional menurut Arens *et al.* (2003: 13) adalah sebagai berikut:

“Audit operasional adalah suatu pemeriksaan terhadap kegiatan operasi suatu perusahaan untuk mengetahui apakah kegiatan operasi perusahaan tersebut sudah dilakukan secara efisien, efektif dan ekonomis.”

Pengertian audit operasional menurut Casler dan Crockett yang dikutip oleh Amin Widjaja Tunggal dalam bukunya "Audit Operasional : Suatu Pengantar" (2001:7) adalah sebagai berikut :

"Audit operasional adalah suatu proses yang sistematis untuk menilai efektivitas, efisiensi, dan ekonomi operasi di bawah pengendalian manajemen dan melaporkan kepada orang yang tepat hasil dari penilaian bersama dengan rekomendasi untuk perbaikan."

Audit operasional ditujukan untuk memeriksa tingkat efisiensi dan efektivitas kegiatan dalam suatu organisasi dan menilai apakah cara-cara

pengelolaan yang sudah diterapkan dalam kegiatan tersebut sudah mendukung terciptanya peningkatan efisiensi dan efektivitas. (Reider, 2002: 10)

Hasil dari audit operasional atas fungsi penjualan ini, diharapkan dapat memberi masukan bagi pihak manajemen dalam mengevaluasi kinerja fungsi penjualan dan pada akhirnya dapat membantu pihak manajemen dalam mengatasi permasalahan yang ada serta menciptakan peningkatan dalam hal kinerja fungsi penjualan.

Atas dasar uraian tersebut, penulis mengajukan suatu hipotesis sebagai berikut: “Audit Operasional berperan dalam menunjang efektivitas dan efisiensi fungsi penjualan”.

## **1.6 Metode Penelitian**

Dalam melakukan penelitian penulis menggunakan metode deskriptif analisis yaitu mengumpulkan data untuk kemudian diolah, dianalisis dan diproses lebih lanjut dengan dasar-dasar teori yang ada sehingga dapat memberikan gambaran yang jelas mengenai objek penelitian. Data ini diperoleh melalui teknik pengumpulan data sebagai berikut:

1. Data Primer, yaitu data yang diperoleh langsung dari PT. Alfa Motor yang bersangkutan dengan maksud untuk memperoleh data dan informasi yang diperlukan dengan cara:
  - a. Observasi, yaitu dilakukan dengan cara mengamati secara langsung objek yang diteliti.

- b. Wawancara, yaitu suatu teknik pengumpulan data dengan cara tanya jawab dengan pejabat yang berwenang atau fungsi lain yang berhubungan dengan masalah yang diteliti.
  - c. Kuesioner, yaitu merupakan tehnik pengumpulan data dan informasi dimana penulis membuat daftar pertanyaan yang berkaitan beserta pilihan jawabannya secara tertulis.
2. Data Sekunder, yaitu data yang diperoleh dengan cara membaca dan mempelajari bahan-bahan dari buku-buku literature, catatan kuliah serta sumber-sumber lainnya yang berhubungan dengan masalah yang diteliti agar memperoleh pemahaman yang mendalam serta menunjang proses pembahasan mengenai masalah-masalah yang diidentifikasi.

### **1.7 Lokasi dan Waktu Penelitian**

Lokasi penelitian dan pengumpulan data dilakukan pada PT Alfa Motor yang bergerak di bidang jasa otomotif di mana jasa yang ditawarkan berupa pemakaian anti karat, pelindung cat, dan peredam suara dengan merk Tuff-Kote Dinol. Saat ini perusahaan membuka dua *workshop*, yakni untuk wilayah utara berlokasi di Jalan Soekarno Hatta No 495 sementara untuk wilayah selatan berada di Jalan BKR No 34. Dalam pemeriksaan operasional, penulis melakukan pemeriksaan pada perusahaan yang beroperasi di Jalan BKR No 34. Waktu yang dipergunakan untuk penelitian mulai September 2008 sampai selesai.