

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Pertumbuhan dan perkembangan suatu perusahaan itu sejalan dengan semakin meningkatnya suatu aktivitas yang dijalankan oleh perusahaan tersebut. Kondisi persaingan yang ketat, maka para pengelola dituntut mempunyai kemampuan dan kecakapan dalam menjalankan perusahaannya, termasuk kemampuan untuk pengambilan keputusan dalam menghadapi masalah yang terjadi di perusahaan tersebut.

Aktivitas penjualan merupakan salah satu aktivitas yang sangat penting dalam usaha perusahaan terutama dalam memperoleh laba. Oleh sebab itu, perusahaan harus mampu melaksanakan kegiatan penjualan seoptimal mungkin pada tingkat biaya yang realistis, tetapi tetap memperhatikan kepentingan atas permintaan pelanggan. Jika suatu prosedur penjualan yang mendukung terciptanya situasi yang diinginkan tersebut, maka akan membantu perusahaan dalam mencapai peningkatan perolehan laba. Singkatnya, kegiatan penjualan mempunyai peranan yang sangat penting, sehingga kegiatan ini harus dikelola dengan sebaik-baiknya agar tercapai operasi penjualan yang efektif dan efisien

Sejalan dengan berkembangnya perusahaan menjadi suatu kesatuan usaha yang relatif besar, maka semakin kompleks pula masalah-masalah perusahaan yang timbul, untuk itu diperlukan suatu sistem pengendalian yang memadai agar risiko kegagalan dapat dikurangi dan dapat dihindari, sehingga aktivitas

perusahaan dapat berjalan secara efektif dan efisien, khususnya pada aktivitas penjualan.

Seiring dengan berkembangnya skala usaha perusahaan dan persaingan pasar yang ketat dalam dunia usaha, maka berkembang pula kebutuhan dan tuntutan atas informasi oleh pihak manajemen perusahaan. Hal ini didorong oleh pertimbangan yang semakin kritis dalam memanfaatkan sumber daya yang tersedia secara optimal.

Agar dapat melaksanakan fungsinya dengan baik, manajemen perusahaan memerlukan suatu sistem dan prosedur yang menggambarkan adanya sistem pengendalian internal yang memadai. Audit operasional sebagai bagian dari fungsi pengendalian merupakan suatu alat yang digunakan manajemen untuk mengukur dan mengevaluasi aktivitas yang telah dilaksanakan dalam mencapai tujuan perusahaan secara efektif dan efisien.

Audit operasional dapat berperan dalam peningkatan efektivitas dan efisiensi ditentukan oleh kualitas audit dan manajemen. Peranan manajemen tetap paling menentukan dalam mencapai peningkatan efektivitas dan efisiensi usaha. Dalam hal ini audit operasional hanya dapat menyampaikan secara objektif tentang hal-hal yang dapat menyebabkan terjadinya permasalahan dalam perusahaan serta merekomendasikan usaha-usaha perbaikan, khususnya permasalahan yang timbul pada aktivitas penjualan.

Oleh sebab itu aktivitas penjualan, baik barang maupun jasa memerlukan suatu perencanaan terpadu dan pengawasan dari hasil pelaksanaan. Dari hasil pengawasan tersebut dapat diketahui seberapa jauh pengaruhnya terhadap

keberhasilan perusahaan dalam meningkatkan pendapatan dengan penggunaan sumber daya seefisien mungkin.

Penulis memilih aktivitas penjualan dengan alasan bahwa aktivitas penjualan merupakan suatu kegiatan tahap akhir perusahaan dan merupakan kegiatan penting karena aktivitas penjualan merupakan salah satu sumber utama untuk menghidupi perusahaan. Selain itu, aktivitas penjualan juga memungkinkan terciptanya pendapatan yang setelah dikurangi dengan berbagai biaya operasi akan menciptakan laba yang dalam jangka panjang berguna untuk menjamin kontinuitas perusahaan. Agar penjualan dapat berhasil dengan baik, maka perlu adanya pengembalian dari pihak manajemen yaitu dengan dilaksanakannya audit operasional.

Salah satu tujuan perusahaan adalah memperoleh laba, pengelolaan yang baik terhadap peningkatan volume penjualan beserta penagihan piutang akan menunjang keberhasilan perusahaan mencapai tujuannya, dimana transaksi penjualan yang terjadi khususnya penjualan kredit dapat diikuti dengan tertagihnya piutang perusahaan. Kegiatan ini menjadi semakin penting dalam usaha yang bergerak dalam bidang perdagangan yang kegiatan utamanya adalah kegiatan penjualan.

Penulis memilih PT. "X" (persero) karena merupakan salah satu perusahaan swasta yang bergerak di bidang usaha produksi dan pencelupan warna pada benang dan kain yang berlokasi di Bandung. Kegiatan utama PT. "X" (persero) adalah memproduksi dan menyediakan jasa pencelupan warna pada

benang dan kain. Selain itu alasan penulis mengambil perusahaan ini karena data-data yang tersedia berhubungan dengan judul yang diambil penulis.

Berdasarkan uraian di atas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul :

**“Peranan Audit Operasional Terhadap Fungsi Penjualan Dalam Menunjang Efektivitas dan Efisiensi Penjualan pada PT. “X” (persero) di Bandung”**

### **1.2 Identifikasi Masalah**

Berdasarkan uraian di atas, dapat diidentifikasi masalahnya adalah sebagai berikut :

1. Apakah pelaksanaan audit operasional terhadap fungsi penjualan yang diterapkan perusahaan telah memadai.
2. Apakah fungsi penjualan telah dilaksanakan secara efektif dan efisien pada perusahaan.
3. Bagaimana peranan audit operasional terhadap fungsi penjualan dalam menunjang efektivitas dan efisiensi penjualan.

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

Maksud dari penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui dan menilai apakah penerapan audit operasional terhadap fungsi penjualan telah dilaksanakan secara memadai pada perusahaan.

2. Untuk menilai apakah penjualan telah dilaksanakan secara efektif dan efisien oleh perusahaan.
3. Untuk mengetahui peranan audit operasional terhadap fungsi penjualan dalam menunjang efektivitas dan efisiensi penjualan perusahaan.

#### **1.4 Kegunaan Penelitian**

Penelitian yang dilakukan oleh penulis diharapkan dapat memberikan manfaat adalah sebagai berikut :

1. Bagi Perusahaan,
  - a. Masukan yang akan menjadi dasar mengembangkan pemikiran dan saran-saran yang dapat membantu pihak manajemen dalam menjalankan operasinya.
  - b. Diharapkan dapat memberikan gambaran tentang pentingnya peranan audit operasional dalam pencapaian efektivitas dan efisiensi penjualan tetapi juga seluruh aktivitas perusahaan.
2. Bagi Penulis,
  - a. Menambah pengalaman dan kesempatan untuk mengembangkan wawasan, pemahaman dan perbandingan antara teori dengan praktek yang sebenarnya mengenai masalah manajemen penjualan.
  - b. Salah satu syarat akademik dalam menempuh ujian sarjana lengkap di Universitas Kristen Maranatha.
  - c. Menambah wawasan serta pengetahuan mengenai audit operasional sebagai alat bantu pengendalian.

3. Pihak lain yang berkepentingan, yang dapat digunakan sebagai bahan referensi serta menambah pengetahuan dan menjadi sumber informasi dan bahan perbandingan untuk peneliti lainnya.

### **1.5 Kerangka Pemikiran**

Perkembangan suatu perusahaan pada umumnya disertai dengan kompleksnya aktivitas yang dijalankan, hal ini menuntut pelaksanaan aktivitas yang efektif dan efisien untuk mendukung pencapaian tujuan yang telah ditetapkan . Untuk mencapai tujuan tersebut diperlukan suatu fungsi pengendalian yang dapat membantu manajemen yaitu adanya pelaksanaan audit operasional dalam perusahaan.

Definisi audit operasional yang dikemukakan oleh Arens & Loebbecke (1999;4) adalah sebagai berikut :

“Audit operasional merupakan penelaahan atas bagian manapun dari prosedur dan metode operasi suatu organisasi untuk menilai efektivitas dan efisiensinya.”

Audit operasional dimaksudkan sebagai penilaian terhadap cara pengelolaan suatu organisasi dan bertujuan membantu pemimpin organisasi tersebut untuk melaksanakan tugasnya dengan lebih baik. Penilaian tersebut adalah penilaian sistematis dan obyektif atas operasi manajemen untuk perbaikan dan pengembangannya di waktu yang akan datang. Pemeriksaan operasional ditekankan pada penilaian terhadap cara-cara manajemen mengelola sumber dana dan daya untuk mencapai tujuan yang ditetapkan bagi suatu kegiatan/program. Dari hasil pemeriksaan diharapkan adanya sasaran yang konstruktif.

Selain itu audit operasional merupakan suatu pengujian yang independen atas bukti yang objektif, yang dilakukan oleh personil yang kompeten untuk membantu manajemen mencapai tujuan perusahaan yang optimal, mempunyai sistem manajemen dan secara efektif mengimplementasikan sistem tersebut. Penekanannya adalah untuk mencapai efektivitas dan efisiensi perusahaan, khususnya pada aktivitas penjualan perusahaan.

Menurut Moh. Kurdi (1999;404) yaitu :

“Dalam hubungannya dengan efektivitas dan efisiensi penjualan, seorang auditor dengan metode yang efektif akan melakukan audit dan penilaian terhadap catatan informasi keuangan, dan semua pekerjaan dari departemen-departemen yang menangani kegiatan penjualan. Hasil penilaian dari audit tersebut kemudian diberikan kepada manajemen untuk mengetahui apakah efektivitas dan efisiensi penjualan yang dilaksanakan departemen tersebut sudah tercapai.”

Selanjutnya efektivitas penjualan dapat diketahui dari tercapainya tujuan perusahaan yang telah ditetapkan serta adanya perbandingan anggaran penjualan dengan realisasi penjualan, yang kemudian dilakukan analisa selisih dan tindakan koreksi bila terjadi penyimpangan, sedangkan efisiensi penjualan dapat diketahui dari perbandingan realisasi biaya penjualan dengan hasil penjualan.

Dengan adanya laporan yang dibuat oleh auditor mengenai hasil auditnya maka dapat membantu manajemen untuk memperbaiki kelemahan-kelemahan yang mungkin terjadi, sehingga penyimpangan yang terjadi dapat diketahui agar memungkinkan dilakukannya tindakan korektif sehingga efektivitas dan efisiensi penjualan dapat tercapai. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa dengan adanya audit operasional, efektivitas dan efisiensi penjualan akan semakin ditingkatkan.

Berdasarkan kerangka pemikiran di atas, maka penulis merumuskan hipotesis sebagai berikut :

**“Audit operasional yang dilaksanakan secara memadai akan berperan dalam menunjang efektivitas dan efisiensi penjualan”**

### **1.6 Metode Penelitian**

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian deskriptif analisis dengan pendekatan survei. Metode penelitian deskriptif adalah suatu metode penelitian untuk meneliti sekelompok manusia, suatu objek, suatu kondisi tertentu, suatu sistem pemikiran ataupun suatu kelas peristiwa pada masa sekarang. Metode ini bertujuan membuat deskripsi, gambaran atau lukisan yang menjelaskan secara sistematis faktual dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat-sifat serta hubungan antar fenomena yang diselidiki. Dalam penelitian ini variabel diamati dan diukur secara alami, artinya tanpa ada manipulasi terhadap variabel yang diteliti.

Sesuai dengan judul penelitian peranan audit operasional terhadap fungsi penjualan dalam menunjang efektivitas dan efisiensi penjualan, maka :

- Peranan auditor operasional terhadap fungsi penjualan sebagai variabel X
- Menunjang efektivitas dan efisiensi penjualan sebagai variabel Y

Adapun teknik pengumpulan data yang dilakukan peneliti adalah sebagai berikut :

1. Metode Penelitian Lapangan (*Field Research Method*)

Penelitian yang dilakukan dengan cara mengumpulkan data dan informasi langsung ke perusahaan yang dijadikan objek penelitian, yaitu :

- Observasi, yaitu pengamatan secara langsung terhadap keadaan perusahaan guna mendapatkan gambaran yang sebenarnya.
- Wawancara, yaitu suatu teknik pengumpulan data dengan cara tanya jawab dengan pejabat yang berwenang atau bagian lain yang berhubungan dengan masalah yang diteliti.
- Kuesioner, yaitu suatu teknik pengumpulan data dengan cara menyusun pertanyaan terstruktur yang berhubungan dengan masalah yang diteliti.

2. Metode Penelitian Kepustakaan (*Library Research Method*)

Yaitu penelitian dengan cara mengumpulkan data sekunder dengan menggunakan berbagai literatur ilmu pengetahuan yang berhubungan dengan masalah yang dibahas untuk mendapatkan landasan teori antara lain membaca buku-buku referensi, buku-buku dokumen dan artikel-artikel lainnya.

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

Lokasi penelitian dan pengumpulan data dilakukan pada PT “X” (persero), yang berlokasi di Bandung, sedangkan waktu penelitian ini dilakukan mulai pada bulan Oktober 2008 sampai dengan bulan Februari.