

BAB I
PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Indonesia sebagai negara yang sedang berkembang harus mempersiapkan diri menghadapi era globalisasi. Globalisasi ekonomi mengakibatkan kegiatan perekonomian tidak lagi dibatasi oleh satu wilayah negara. Globalisasi juga menyebabkan semakin ketatnya persaingan dalam dunia industri dan perdagangan. Untuk dapat bertahan dalam persaingan ini, perusahaan untuk secara aktif dan kreatif meningkatkan kepuasan konsumen baik melalui kualitas produk maupun pelayanan. Perusahaan hendaknya selalu memperhatikan perkembangan yang terjadi dalam pasar serta mampu beroperasi secara efektif dan efisien (Pikiran Rakyat; 2009).

Perusahaan sebagai suatu sistem harus mengelola fungsi-fungsi bisnis yang ada didalamnya karena semuanya itu merupakan komponen-komponen yang menyusun terbentuknya sistem di dalam perusahaan dan memiliki tujuan tertentu. Aktivitas penjualan memegang peranan penting karena dari aktivitas penjualan inilah suatu perusahaan dapat terus beroperasi (Widyanti;2008).

Perusahaan harus mampu mempertahankan atau meningkatkan laba perusahaan dalam kondisi seperti ini. Salah satu unsur yang penting dalam pencapaian laba perusahaan adalah fungsi penjualan. Penjualan harus efektif agar dalam jangka panjang perusahaan dapat terus beroperasi. Penjualan juga harus berorientasi pada pasar sehingga pihak manajemen harus melihat kemungkinan adanya kesempatan-kesempatan

maupun ancaman-ancaman yang dapat dijadikan pedoman dalam penetapan langkah berikutnya (Dyani;1999).

Pengelolaan aktivitas penjualan yang baik akan mendukung tercapainya tujuan perusahaan dan sebaliknya pengelolaan yang buruk akan mengancam kelangsungan hidup perusahaan. Oleh karena itu, aktivitas penjualan harus dikelola dengan sebaik mungkin oleh manajemen perusahaan tanpa mengabaikan fungsi-fungsi penting lainnya.

Aktivitas penjualan merupakan kegiatan utama yang dilaksanakan didalam perusahaan. Aktivitas penjualan dikatakan penting karena dari aktivitas tersebut perusahaan akan memperoleh pendapatan yang akan digunakan untuk menutupi biaya-biaya yang dikeluarkan dan untuk menjaga kelangsungan hidup perusahaan. Aktivitas penjualan harus dilakukan secara efektif dan efisien baik dalam perencanaan, pelaksanaan, dan pengendalian internalnya. Efektivitas merupakan suatu keadaan yang menunjukkan tingkat keberhasilan (atau kegagalan) kegiatan manajemen dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan terlebih dahulu (Komaruddin,1996:269).

Merupakan suatu hal yang sulit bagi pihak manajemen untuk mengetahui seberapa jauh efektivitas dan efisiensi penjualannya jika tidak dilakukan pemeriksaan secara teratur. Pemeriksaan yang dilakukan secara teratur dapat membantu pihak manajemen untuk mengetahui adanya masalah sedini mungkin.

Pemeriksaan operasional dapat menjadi alat bantu bagi pihak manajemen untuk meningkatkan efektifitas dan efisiensi aktivitas penjualan. Hasil pemeriksaan operasional ini juga disertai tanggung jawab untuk memberikan saran dan rekomendasi

mengenai berbagai tindakan yang diperlukan untuk menanggulangi kelemahan-kelemahan yang ada dalam perusahaan untuk meningkatkan efektivitas dan efisiensi penjualan yang berguna bagi kelangsungan hidup perusahaan (Widyanti;2008).

Sejalan dengan pemikiran inilah, penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang hasilnya akan disajikan dalam bentuk skripsi yang berjudul :
”PERANAN PEMERIKSAAN OPERASIONAL UNTUK MENINGKATKAN EFEKTIVITAS DAN EFISIENSI AKTIVITAS PENJUALAN (Studi Kasus pada CV. SEJATI UTAMA RAHARJA)”

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan uraian di atas, maka penulis terdorong untuk mengidentifikasi permasalahan sebagai berikut :

1. Bagaimana kebijakan penjualan yang diterapkan perusahaan?
2. Apakah aktivitas penjualan pada perusahaan telah dilakukan secara efektif dan efisien?
3. Bagaimana 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

Penelitian dimaksudkan agar diperoleh data dan informasi yang cukup atas peranan pemeriksaan operasional untuk meningkatkan efektivitas dan efisiensi aktivitas penjualan pada CV. Sejati Utama Raharja

1.3.2 Tujuan Penelitian

Sehubungan dengan masalah yang telah diidentifikasi penulis, maka penelitian ini dilakukan untuk :

1. Mengetahui kebijakan penjualan.
2. Mengetahui tingkat pengendalian internal terhadap fungsi penjualan pada perusahaan yang diteliti.
3. Mengetahui peranan pemeriksaan operasional sebagai alat bantu dalam meningkatkan efektivitas dan efisiensi aktivitas penjualan perusahaan.

1.4 Kegunaan Penelitian

Penelitian atas peranan audit internal dalam siklus penjualan diharapkan dapat berguna :

- 1) Bagi perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan untuk menilai peranan pemeriksaan operasional terhadap aktivitas penjualan yang telah diterapkan sehingga dapat memberi masukan dan koreksi dalam melakukan perbaikan dan

penyempurnaan atas pemeriksaan operasional perusahaan di masa yang akan datang.

2) Bagi penulis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran yang lebih jelas dan lebih nyata akan kegiatan bisnis yang sebenarnya, terutama mengenai penerapan pemeriksaan operasional terhadap aktivitas penjualan. Penelitian ini juga dimaksudkan untuk memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Kristen Maranatha.

3) Bagi pembaca dan pihak-pihak lain

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi dan menambah wawasan, terutama mengenai pemeriksaan operasional terhadap aktivitas penjualan suatu perusahaan, serta dapat dijadikan bahan kepustakaan, bahan referensi, atau bahan penelitian lebih lanjut.