

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Keadaan ekonomi mempunyai pengaruh pada dunia usaha. Dalam era globalisasi, perkembangan dalam dunia usahapun mengalami perubahan ke arah yang lebih kompleks. Hal ini menuntut perusahaan untuk bersikap aktif dan kreatif untuk memenuhi kebutuhan konsumen agar perusahaan dapat bertahan dalam kondisi tersebut. Dan pada akhirnya akan memperketat persaingan antar perusahaan. Persaingan yang ketat menyebabkan perusahaan harus mampu mempertahankan dan meningkatkan laba perusahaan. Perusahaan sebagai bagian utama dalam persaingan ini dituntut untuk meningkatkan kinerjanya secara terus menerus agar perusahaan dapat mempertahankan eksistensinya dan mampu meningkatkan reputasinya(Agus,2008).

Usaha perusahaan untuk terus mampu bertahan dan bersaing dengan kompetitornya, perusahaan harus dapat menjalankan operasinya dengan efektif dan efisien. Efektif berarti perusahaan berhasil mencapai target yang telah ditetapkan sebelumnya, sementara efisien berarti perusahaan dapat mencapai target tersebut dengan sumber daya yang minimal. Untuk dapat efektif dan efisien perusahaan perlu didukung oleh perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, dan pengendalian manajemen yang baik(Selvia,2001:1).

Aktivitas penjualan merupakan salah satu aktivitas terpenting dari suatu perusahaan dan menjadi suatu bagian yang sangat berpengaruh terhadap eksistensi perusahaan. Dari aktivitas penjualan inilah perusahaan memperoleh pendapatan yang merupakan aliran kas masuk, dimana pendapatan ini digunakan untuk menunjang kegiatan operasional perusahaan. Suatu perusahaan mengelola aktivitas penjualan dengan efektif dan efisien baik dalam perencanaan maupun dalam pelaksanaannya, karena jika aktivitas penjualan suatu perusahaan buruk, maka dapat mengakibatkan pendapatan perusahaan menurun, yang pada akhirnya dapat mengancam pencapaian tujuan perusahaan, yaitu memperoleh laba yang

optimum dan mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan secara keseluruhan(Sударsono,2005).

Mengingat pentingnya aktivitas penjualan ini bagi perusahaan, maka strategi penjualan harus disusun dengan baik dan manajemen harus membuat program penjualan yang tepat untuk dapat mencapai target penjualan. Strategi penjualan yang baik juga dapat membantu perusahaan untuk menghadapi persaingan di pasar. Aktivitas 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. Kesalahan dan penyimpangan dalam pelaksanaan penjualan dapat mengakibatkan terjadinya ketidakefektifan dan ketidakefisienan dalam pengelolaan aktivitas penjualan perusahaan. Suatu pemeriksaan operasional dilakukan untuk mengevaluasi sejauh mana aktivitas penjualan berjalan secara efektif dan efisien dalam perusahaan. Pemeriksaan operasional ini juga disertai tanggung jawab untuk memberikan saran dan rekomendasi tindakan yang perlu dilakukan untuk meningkatkan efektivitas dan efisiensi aktivitas penjualan. Dengan dilakukannya pemeriksaan operasional diharapkan dapat membantu pihak manajemen perusahaan untuk mendeteksi berbagai masalah yang mungkin timbul dalam aktivitas penjualan serta memberikan alternatif untuk mengatasinya(Christina,2000:1).

Berdasarkan uraian latar belakang diatas, penulis ingin meneliti lebih lanjut permasalahan ini yang dituangkan dalam usulan peneliti dengan judul :

“ Pemeriksaan Operasional Atas Efektivitas dan Efisiensi Aktivitas Penjualan pada PT. X,Bandung.”

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, masalah yang dapat diidentifikasi dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

- 1.Bagaimana aktivitas penjualan yang dilakukan oleh perusahaan ?
- 2.Apakah aktivitas penjualan yang dilakukan oleh perusahaan sudah efektif dan efisien ?
- 3.Bagaimana pemeriksaan operasional dapat membantu meningkatkan efektivitas dan efisiensi penjualan perusahaan ?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan masalah-masalah yang telah diidentifikasi diatas maka penelitian dilakukan dengan tujuan :

- 1.Untuk mengetahui bagaimana aktivitas penjualan yang dilakukan oleh perusahaan.
- 2.Untuk mengetahui apakah aktivitas penjualan yang dilakukan oleh perusahaan sudah efektif dan efisien.
- 3.Untuk mengetahui bagaimana pemeriksaan operasional dapat membantu meningkatkan efektivitas dan efisiensi penjualan perusahaan.

1.4 Kegunaan Penelitian

Dengan dilakukannya penelitian ini, penulis berharap agar hasil penelitian akan memberi manfaat sebagai berikut :

1. Penulis, melalui penelitian ini diharapkan penulis mendapatkan pengalaman serta memperoleh gambaran yang nyata mengenai teori yang telah diperoleh di bangku kuliah. Selain itu, hasil penelitian ini ditujukan untuk memenuhi salah satu syarat dalam menempuh ujian akhir sarjana pada Fakultas Ekonomi Jurusan Akuntansi Universitas Kristen Maranatha Bandung.

2. Perusahaan, hasil penelitian ini dapat digunakan oleh perusahaan untuk bahan pertimbangan dan pemikiran yang bisa dijadikan tolak ukur untuk mengambil keputusan-keputusan di masa mendatang.

3. Bagi rekan mahasiswa, sebagai bahan referensi dan titik tolak dalam melakukan penelitian pada objek lain atau objek yang lebih luas cakupannya pada disiplin ilmu yang diteliti

1.5 Kerangka Pemikiran

Keadaan perekonomian sekarang ini menuntut perusahaan untuk bertahan dan berusaha mengembangkan usahanya di tengah-tengah situasi persaingan yang semakin ketat. Setiap perusahaan akan berusaha keras untuk dapat mempertahankan kelangsungan hidup perusahaannya dengan cara memberikan fasilitas pelayanan dan kepuasan pelanggan yang lebih baik daripada pesaingnya. Selain itu, perusahaan juga dituntut untuk bergerak dinamis dan proaktif dalam menyesuaikan diri dengan perubahan-perubahan yang terjadi. Perusahaan memperhatikan, menghadapi dan merespons faktor eksternal dan internal.

Persaingan, stabilitas ekonomi dan kondisi pasar merupakan contoh faktor eksternal yang mempengaruhi bagaimana perusahaan harus bersaing(Agus,2008).

Keberhasilan suatu perusahaan tidak hanya ditentukan oleh keberhasilannya dalam berstrategi untuk menghadapi faktor eksternal tersebut. Untuk dapat sukses dan mencapai tujuan akhir perusahaan yakni mencapai laba optimum maka perusahaan juga harus melakukan pengelolaan yang baik terhadap faktor-faktor internal yang dimiliki perusahaan secara efektif dan efisien. Salah satu faktor internal yang penting yang dapat membuat perusahaan tetap dapat mempertahankan kemampuan bersaing dan eksistensinya adalah aktivitas penjualan. Aktivitas penjualan merupakan salah satu aktivitas terpenting dari suatu perusahaan dan menjadi suatu bagian yang sangat berpengaruh terhadap eksistensi perusahaan(Selvia,2001:3).

Aktivitas penjualan dikatakan efektif apabila target penjualan yang telah ditetapkan oleh perusahaan dapat tercapai dan dikatakan aktivitas penjualan efisien apabila target tersebut dicapai dengan biaya penjualan aktual yang dikeluarkan sama atau lebih kecil daripada target biaya penjualan yang telah ditetapkan. Namun, aktivitas penjualan yang efektif belum tentu efisien karena ada kemungkinan dalam pencapaian target tersebut biaya yang dikeluarkan terlalu besar dibandingkan dengan peningkatan penjualan dalam hal ini keuntungan yang diperoleh. Oleh karena itu, efisiensi aktivitas penjualan juga menjadi faktor yang

penting untuk diperhatikan selain memperhatikan efektivitas penjualan. Aktivitas penjualan yang tidak efektif akan mengakibatkan tidak tercapainya target yang diinginkan sedangkan aktivitas penjualan yang tidak efisien dapat mengakibatkan biaya yang dikeluarkan terlalu besar untuk hasil yang dicapai, yang mana hasil tersebut diperkirakan dapat dicapai dengan biaya yang lebih kecil(Sударsono,2005).

Salah satu alat bantu manajemen yang dipakai untuk mengetahui apakah aktivitas penjualan telah berjalan secara efektif dan efisien adalah dengan cara melakukan pemeriksaan operasional. Pemeriksaan ini akan dilakukan terhadap aktivitas penjualan perusahaan dan mengetahui apakah aktivitas penjualan perusahaan telah berjalan sesuai dengan kriteria yang telah ditetapkan dan mengidentifikasi kemungkinan adanya kelemahan dalam aktivitas operasi perusahaan. Dengan dilaksanakannya pemeriksaan operasional ini diharapkan dapat meningkatkan efektivitas dan efisiensi penjualan perusahaan(Rizeria,1999:4).

Pemeriksaan adalah proses yang membandingkan antara suatu kondisi (kenyataan) dengan kriteria (syarat). Yang dimaksud kondisi adalah kenyataan yang ada atau keadaan sebenarnya yang melekat pada objek yang diperiksa. Sedangkan kriteria adalah tolok ukur, hal yang seharusnya terjadi atau hal yang sebenarnya melekat pada objek tersebut (Arens *et al.*,2003:11).

Pemeriksaan operasional bertujuan untuk memeriksa efisiensi dan efektivitas perusahaan dengan cara melaksanakan penilaian apakah cara-cara pengendalian intern yang diterapkan perusahaan. Pemeriksaan operasional adalah suatu teknik penilaian yang dilakukan secara teratur dan sistematis atas keefektifan suatu unit atau fungsi dan membandingkannya dengan standar-standar industri. Pemeriksaan ini dilakukan oleh mereka yang bukan ahli dalam bidang yang ditelaah dengan tujuan meyakinkan manajemen bahwa apa yang ingin dicapai oleh manajemen benar-benar telah dilaksanakan dan atau mengidentifikasi kondisi-kondisi yang dapat atau perlu disempurnakan (Widjayanto,1985:16).

1.6 Metodologi Penelitian

Metode yang digunakan penulis adalah metode deskriptif analitis, menurut **Singarimbun dan Effendi (1995:5)** metode deskriptif analitis yaitu metode yang digunakan untuk menggambarkan kondisi objek berdasarkan data yang telah dikumpulkan. Kemudian data tersebut diolah dan dianalisa sehingga dapat disajikan sebagai suatu laporan yang berisi kesimpulan dan rekomendasi.

Data-data yang diperlukan dalam penelitian ini adalah: (**Cooper dan Schindler,2001**)

1.Data Primer

Data primer merupakan data yang diperoleh melalui studi lapangan yang berhubungan dengan pemeriksaan operasional untuk menilai efektivitas dan efisiensi aktivitas penjualan untuk target penjualan.

2.Data Sekunder

Data sekunder merupakan data yang diperoleh dari literatur dan dimaksudkan untuk mendukung kekuatan dan kebenaran data primer baik dari buku maupun dari artikel-artikel dan sumber-sumber lainnya.

Teknik penelitian yang digunakan dalam pengumpulan data yaitu :

1. Studi Kepustakaan (*Library Research*)

Dilakukan dengan mencari bahan-bahan yang diperlukan untuk mendukung penelitian ini. Penelitian kepustakaan ini menggunakan buku-buku dan jurnal-jurnal yang akan dijadikan sebagai sumber referensi untuk mendukung hasil dari penelitian ini (**Hasan, 2004:5**).

2. Penelitian Lapangan (*Field Research*)

Dilakukan dengan cara mengunjungi dan mengamati perusahaan secara langsung terhadap objek penelitian untuk mengetahui kondisi yang sedang berlangsung terhadap objek penelitian. Teknik yang dilakukan adalah teknik survei dan menggunakan kuesioner sebagai alat untuk mengumpulkan data yang dibutuhkan. Teknik kuesioner adalah teknik pengumpulan data dengan cara menyebarkan daftar pertanyaan yang terdiri dari pernyataan-pernyataan yang telah dibuat dan terdapat beberapa alternatif jawaban yang dapat dipilih oleh responden (**Jogiyanto, 2004:115**).

1.7 Lokasi dan Waktu Penelitian

Untuk memperoleh data dan informasi yang dibutuhkan, maka penelitian dilakukan pada PT. TASTEX yang bertempat di Jl. Naripan no 73, Bandung. Waktu penelitian dimulai sejak bulan September 2008 sampai bulan Desember 2008