

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Semakin ketat persaingan dalam dunia usaha di dunia, menjadikan hal tersebut sebuah tantangan bagi Indonesia dalam menghadapi persaingan dunia usaha karena Indonesia sedang berusaha menstabilkan kondisi perekonomian. Kondisi perekonomian Indonesia yang belum stabil berpengaruh terhadap kinerja perusahaan yang berada di Indonesia. Masalah yang timbul antara lain bertambahnya jumlah pengangguran karena lapangan pekerjaan yang terbatas, tidak bisa terserapnya seluruh faktor-faktor produksi dan persaingan antar perusahaan. Perbaikan dan pembangunan ekonomi harus terus dilakukan dan menjadi perhatian yang utama karena mempunyai pengaruh yang besar dalam iklim perekonomian di Indonesia.

Sektor utama yang menjadi penopang bagi perekonomian Indonesia adalah sektor perdagangan. Hal ini disebabkan karena sector perdagangan merupakan penggerak roda perekonomian di suatu negara khususnya Indonesia. Semakin banyak perusahaan yang bergerak dalam bidang perdagangan disebabkan bidang perdagangan cukup memberikan prospek yang baik, sehingga persaingan yang terjadi di bidang perdagangan sangat kompetitif.

Di dalam berkembangnya dunia perekonomian saat ini dan semakin tingginya tingkat persaingan dalam dunia usaha menuntut perusahaan mempunyai keunggulan

bersaing (competitive advantage) untuk terus bisa berkompetisi. Tidak sedikit perusahaan yang terhenti laju operasionalnya karena tidak mampu mempertahankan eksistensi perusahaannya. Sebagian besar kegagalan tersebut biasanya disebabkan karena perusahaan tidak konsisten dalam menjalankan operasi perusahaannya, ditambah lagi dengan kurangnya tenaga profesional di dalam perusahaan dan perusahaan tidak dapat mengikuti perkembangan ekonomi yang terjadi saat ini, hal ini menuntut adanya efektivitas dan efisiensi dalam menjalankan kegiatan operasional perusahaan.

Keinginan untuk mendapatkan laba perusahaan yang optimal merupakan suatu niat dasar bagi manajer dalam perusahaan untuk menggerakkan semua sumber daya yang ada. Agar tercapainya usaha itu fungsi manajerial seperti planning, organizing, directing, dan controlling harus dipadukan agar manajemen dapat mengambil keputusan yang tepat dengan demikian akan tercapai hasil yang diharapkan. Usaha untuk mengelola sumber daya yang dimiliki agar tercapai efektivitas dan efisiensi yang tinggi merupakan akibat yang logis dari keinginan perusahaan untuk mendapatkan keuntungan yang optimal bagi kelangsungan hidup dan pertumbuhan perusahaan itu sendiri.

Penjualan merupakan faktor utama dari berlangsungnya perusahaan yang berimbas terhadap pertumbuhan ekonomi suatu negara. Penjualan menjadi satu hal yang perlu diperhatikan oleh perusahaan karena tujuan perusahaan tercapai atau tidaknya ditentukan oleh penjualan. Mengingat hal tersebut penting bagi perusahaan

untuk dapat melaksanakan kegiatan penjualan yang efektif mungkin pada tingkat biaya yang realitas namun tetap memperhatikan kepentingan atau permintaan pelanggan. Kebijakan yang kurang tepat dalam melakukan penjualan akan mengakibatkan kerugian bagi perusahaan karena dari kegiatan penjualan inilah diharapkan diperoleh suatu laba yang berkesinambungan (Karuniawan,2011).

Tersedianya prosedur penjualan akan dapat mendukung terciptanya situasi yang diinginkan perusahaan. Prosedur penjualan akan membantu perusahaan mencapai peningkatan dalam memperoleh laba. Salah satu kunci penting agar perusahaan dapat terus mempertahankan keberadaanya di dunia usaha adalah menghasilkab, mempertahankan, dan menunjang efektivitas dan efisiensi fungsi penjualan perusahaan.

Suatu prosedur perusahaan memerlukan adanya pengendalian agar tujuan perusahaan bisa tercapai dengan baik dan sesuai dengan rencana.Salah satu bentuk pengendalian yaitu audit operasional. Audit operasional merupakan penelahaan atas bagian manapaun dari prosedur dan metode operasi suatu organisasi untuk menilai efisiensi dan efektif (Arens dan loebbecke, 2000). Pada penyelesaian audit operasional maka diberikan rekomendasi kepada manajemen untuk perbaikan.

Audit operasional merupakan aktivitas operasi suatu organisasi yang bertujuan untuk memeriksa efisiensi dan efektivitas operasi perusahaan. Audit operasional sebagai bagian dari fungsi pengendalian merupakan suatu alat bagi

manajemen untuk mengukur dan mengevaluasi kegiatan yang telah dilaksanakan. Salah satu elemen penting yang dapat mempengaruhi laba rugi perusahaan adalah penjualan, karena penjualan merupakan kegiatan utama yang dilaksanakan dalam suatu perusahaan sehingga perlu mendapatkan perhatian yang cukup besar serta pengelolaan yang sebaik mungkin. Audit operasional ini merupakan pengembangan rekomendasi untuk meningkatkan efisiensi dan efektivitas dan keekonomisan (Widjayanto, 1985:81).

Berdasarkan uraian tersebut penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul “Peranan Audit Operasional dalam Menunjang Efektivitas Kegiatan Penjualan Pada PT Telekomunikasi Indonesia Tbk”.

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan uraian di atas, dapat diidentifikasi masalah sehubungan dengan peranan audit operasional di bidang penjualan adalah sebagai berikut:

1. Apakah audit operasional atas penjualan pada perusahaan telah dilaksanakan secara memadai?
2. Bagaimana peranan audit operasional atas penjualan dalam menunjang efektivitas penjualan?

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

Maksud penelitian adalah mendapatkan jawaban atas masalah-masalah yang ada diidentifikasi masalah dari tujuan penelitian:

1. Untuk mengetahui pelaksanaan audit operasional atas penjualan yang telah dilaksanakan dalam perusahaan.
2. Untuk mengetahui peranan audit operasional atas penjualan dalam menunjang efektivitas penjualan.

1.4 Kegunaan Penelitian

Dengan dilakukannya penelitian ini diharapkan dapat diperoleh manfaat sebagai berikut :

1. **Bagi perusahaan**, diharapkan dapat digunakan sebagai masukan yang dapat membantu pihak manajemen dalam menjalankan operasinya dan memberikan gambaran tentang pentingnya audit operasional dalam menganalisis dan mengevaluasi pelaksanaan aktivitas manajemen dalam mencapai efektivitas penjualan.
2. **Bagi penulis**, diharapkan dapat digunakan sebagai pengembangan wawasan serta pemahaman dan perbandingan antara teori dengan praktek yang sebenarnya mengenai peranan audit operasional terhadap kegiatan penjualan dalam suatu perusahaan dan untuk memnuhi salah satu syarat dalam

menempuh ujian sarjana ekonomi jurusan akuntansi pada Universitas Kristen Maranatha di Bandung.

3. **Bagi pihak lain yang berkepentingan**, dapat digunakan sebagai bahan referensi serta digunakan untuk menambah pengetahuan, wawasan, dan pemahaman mengenai peranan audit operasional.