

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Masalah**

Memasuki era perdagangan bebas, persaingan dunia usaha semakin ketat. Hal tersebut merupakan tantangan bagi Indonesia yang sedang mengalami keterpurukan di segala bidang ekonomi, saat ini Indonesia terus berjuang untuk terus memperbaiki keadaan ekonomi tersebut. Masalah yang timbul antara lain adalah bertambahnya jumlah pengangguran karena lapangan pekerjaan yang semakin terbatas. Terbatasnya lapangan pekerjaan ini disebabkan antara lain karena perusahaan-perusahaan yang ada kurang dapat bertahan menghadapi kenaikan harga faktor-faktor produksi dan persaingan bisnis yang semakin ketat. Pembangunan ekonomi terus dilakukan dan mendapat perhatian utama karena mempunyai pengaruh yang besar dalam usaha mempertahankan stabilitas perekonomian di Indonesia.

Salah satu sektor yang diharapkan oleh pemerintah untuk menopang kemajuan ekonomi adalah sektor perdagangan. Hal ini diperlukan dalam rangka mempersiapkan diri menuju era perdagangan bebas dunia usaha. Saat ini semakin banyak perusahaan yang bergerak dalam bidang perdagangan disebabkan bidang perdagangan cukup memberikan prospek yang baik walaupun banyak dari mereka yang gagal dalam melaksanakan kegiatan operasinya.

Menurut Timmons (2008:32) penyebab kegagalan perusahaan besar adalah mereka lambat menyadari perubahan yang terjadi di dunia usaha saat ini selain dari itu kegagalan tersebut disebabkan karena perusahaan tidak konsisten dalam

menjalankan operasi perusahaan ditambah lagi dengan kurangnya tenaga profesional didalam perusahaan, hal ini menuntut adanya efektivitas dan efesiensi dalam menjalankan kegiatan operasional perusahaan. Adapun keberhasilan suatu perusahaan dalam meningkatkan keuntungan yang maksimal tidak terlepas dari adanya pengelolaan yang efektif atas semua kegiatan yang ada dalam perusahaan, sebab itu perusahaan harus berusaha untuk menghindari terjadinya pemborosan dalam hal-hal yang dapat membawa kerugian bagi perusahaan.

Pada umumnya, hampir seluruh kegiatan perusahaan ditunjukan untuk memperoleh laba. Meskipun demikian memperoleh laba bukanlah merupakan satu-satunya tujuan perusahaan. Masih terdapat berbagai tujuan lain seperti memberi kesempatan kerja untuk mengurangi pengangguran, prestise, pertimbangan politik, upaya pengabdian kepada masyarakat, dan sebagainya (M Fuad:2008).

Perusahaan tentunya harus mendapatkan keuntungan dari aktivitas dalam perusahaan. Salah satu aktivitas yang memberikan keuntungan adalah aktivitas penjualan. Aktivitas penjualan merupakan salah satu usaha terpadu untuk mengembangkan rencana-rencana strategi yang diarahkan pada usaha pemuasan kebutuhan dan keinginan pembeli guna mendapatkan penjualan yang menghasilkan laba (Iskandar:2009). Aktivitas penjualan dalam perusahaan berhubungan dengan fungsi pokok ekonomi yang berada di masyarakat yaitu konsumsi, produksi, dan distribusi (Sarwanta:2012). Dilihat dari sisi eksternal, aktivitas penjualan dapat memenuhi fungsi pokok ekonomi masyarakat. Dilihat dari sisi internal, terjadi efektivitas pada penjualan jika faktor yang mempengaruhi penjualan dimanfaatkan secara maksimal. Dengan kata lain, penjualan harus

dilakukan seefektif mungkin agar laba yang diinginkan dapat mencapai titik optimal.

Penjualan merupakan salah satu aktivitas perusahaan yang sangat penting dan membutuhkan audit operasional dalam pelaksanaannya. Manfaat audit operasional penjualan adalah mencapai tujuan audit atas efektivitas kegiatan, serta untuk menilai cara-cara pengelolaan yang diterapkan dalam kegiatan tersebut apakah sudah berjalan dengan baik. Aktivitas penjualan merupakan sumber pendapatan perusahaan yang diperoleh dari hasil penjualan yang sekaligus merupakan sumber pembiayaan bagi kelangsungan hidup perusahaan. Kegiatan penjualan disuatu perusahaan merupakan aktivitas yang dinamis dan memerlukan data yang tidak sedikit, yang perlu diawasi melalui analisis, penelaahan dan penelitian terhadap kebijaksanaan prosedur dan pelaksanaan yang sesungguhnya untuk mencapai volume penjualan yang dikehendaki dan hasil penjualan yang diharapkan dengan biaya yang wajar (Yogaswara, 2004:1).

Fungsi penjualan harus bertahan agar tetap menjaga perusahaan untuk bersaing di pasaran. Pentingnya fungsi penjualan perusahaan dituntut untuk dapat meningkatkan efisiensi dan efektivitas dalam kegiatannya. Salah satu cara untuk mengukur efisiensi dan efektivitas pada fungsi penjualan perusahaan adalah dengan mengadakan pemeriksaan operasional dan pemeriksaa kinerja. Pemeriksaan pada fungsi penjualan, khususnya pada sistem penjualan sangat penting dan harus dilakukan. Hal tersebut dengan harapan untuk mengontrol dan melihat prosedur yang dijalankan apakah sudah baik, karena fungsi penjualan merupakan jantung penghasilan pada perusahaan. Bila prosedur didalam sistem penjualan perusahaan kurang baik maka hasil dari penjualan kurang maksimal.

Hasil pemeriksaan operasional pada fungsi penjualan adalah untuk memperoleh informasi mengenai masalah-masalah yang dihadapi yang kemudian dilaporkan kepada manajemen. Berdasarkan kondisi tersebut dapat membuktikan bahwa audit operasional pada fungsi penjualan memiliki peranan yang penting terkait dengan usaha perusahaan melakukan efisiensi aktivitas penjualan yang dilakukan.

Salah satu upaya yang dapat ditempuh perusahaan guna pendayagunaan sumber-sumber secara efisien, efektif dan ekonomis yaitu dengan melakukan audit operasional. Audit operasional merupakan salah satu sarana pengendalian internal yang digunakan untuk mengevaluasi efektivitas pengelolaan dari suatu perusahaan. Melalui audit operasional, manajemen dapat mengetahui sejauh mana pelaksanaan operasi kegiatan perusahaan tercapai dan bagaimana menyelesaikan masalah yang terjadi. Dengan dilakukan analisis aktivitas operasional dari suatu perusahaan, maka dapat diketahui efektivitas perusahaan tersebut. Dengan demikian maka pemeriksa 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 tercapai semaksimal mungkin.

Pada prinsipnya audit operasional bertujuan untuk memberikan suatu kegiatan bahwa proses pelaksanaan atas perencanaan dan pengendalian telah dilakukan secara tepat dan sesuai dengan prosedur yang telah ditetapkan sehingga dapat meningkatkan kinerja perusahaan. Kondisi tersebut dapat membuktikan bahwa pemeriksaan operasional perusahaan berhubungan dengan meningkatkan kinerja perusahaan dimasa yang akan datang dan memusatkan pada sistem perencanaan dan pengendalian aktivitas perusahaan. Audit operasional dapat

menentukan bahwa sistem perencanaan dan pengendalian telah dilaksanakan sehingga efisiensi dan efektivitas organisasi dapat dilakukan sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan.

Dalam penulisan penelitian ini, penulis tertarik untuk melakukan penelitian pada PT. Bio Farma, karena perusahaan ini BUMN (Badan Usaha Milik Negara) yang sahamnya dimiliki sepenuhnya oleh pemerintah yang merupakan satu-satunya produsen vaksin dan anti sera berkualitas internasional selain dari itu PT. Bio Farma juga bergerak di bidang usaha penelitian, pengembangan, produksi, pemasaran produk biologi, produk farmasi dan alat kesehatan Indonesia yang sangat berkepentingan dalam hal menjaga kesinambungan dan optimalisasi efektivitas penjualan produknya. Berbagai strategi pemasaran yang diterapkan oleh PT. Bio Farma dalam meningkatkan usaha penelitian, pengembangan, produksi, pemasaran produk biologi, produk farmasi dan alat kesehatan, dilakukan bersamaan dengan pelaksanaan pengendalian internal penjualan. Selain itu, untuk menunjang kegiatan tersebut, secara keseluruhan PT. Bio Farma juga menjalankan audit operasional perusahaan. Dalam hal ini, audit operasional yang dijalankan perusahaan akan berdampak kepada efektivitas pengendalian internal penjualan.

Berdasarkan uraian di atas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul: **“Peranan Audit Operasional dalam Menunjang Efektivitas Penjualan (Studi Kasus pada PT. Bio Farma).”**

## **1.2 Identifikasi Masalah**

Berdasarkan uraian di atas, dapat diidentifikasi masalah pada PT. Bio Farma sebagai berikut:

1. Apakah penjualan pada PT. Bio Farma telah dilaksanakan secara efektif pada?
2. Apakah pelaksanaan audit operasional atas penjualan pada PT. Bio Farma telah dilaksanakan secara memadai?
3. Bagaimana peranan audit operasional atas penjualan pada PT. Bio Farma dalam menunjang efektivitas penjualan?

### 1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Mengetahui tingkat efektivitas penjualan yang telah di laksanakan oleh PT. Bio Farma.
2. Mengetahui memadai atau tidaknya pelaksanaan audit operasional atas penjualan pada PT. Bio Farma.
3. Mengetahui peranan audit operasional atas penjualan pada PT. Bio Farma dalam menunjang efektivitas penjualan.

### 1.4 Manfaat Penelitian

Dengan dilakukan penelitian ini diharapkan dapat diperoleh manfaat sebagai berikut:

1. **Bagi perusahaan**, hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai saran yang dapat membantu manajemen dalam menjalankan aktivitasnya dan memberikan informasi yang penting mengenai audit operasional dalam meningkatkan efektivitas kegiatan operasional perusahaan.
2. **Bagi penulis**, hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan untuk menambah wawasan penulis serta pemahaman antara teori dan praktek yang

sesungguhnya mengenai peranan audit operasional dalam meningkatkan efektivitas kegiatan penjualan suatu perusahaan dan untuk memenuhi salah satu syarat kelulusan dalam menyelesaikan program studi strata satu di Fakultas Ekonomi Akuntansi di Universitas Kristen Maranatha.

3. **Pihak lain yang berkepentingan**, hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai bahan referensi bagi penelitian selanjutnya dalam menyajikan topik-topik yang berkaitan dengan masalah yang akan dibahas dalam penelitian.

