

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Dalam era perkembangan globalisasi saat ini persaingan bisnis meningkat sangat tajam. Banyak peluang bisnis yang muncul dari berbagai sektor, termasuk sektor jasa yang dapat memperluas kesempatan kerja. Tahun 2016 adalah kesempatan masyarakat untuk mendapatkan pekerjaan yang semakin diperluas oleh negara-negara *Association of Southeast Asian Nations* (ASEAN), sehingga memungkinkan warga negara asing untuk mencari dan mendapatkan pekerjaan di negara lain. Oleh karena itu perusahaan dituntut untuk menyeleksi ketenagakerjaan secara ketat agar dapat memperoleh tenaga kerja yang kompeten di bidangnya demi kemajuan perusahaan tersebut. Hal ini akan menimbulkan tingkat persaingan yang tinggi, dimana pencapaian total suatu perusahaan dilihat dari kualitas sumber daya manusia (SDM) yang di pekerjakan.

Pada tahun 2015 lalu, Indonesia dan negara-negara di wilayah Asia Tenggara akan membentuk sebuah kawasan yang terintegrasi yang dikenal sebagai (MEA). (MEA) merupakan bentuk realisasi dari tujuan akhir integrasi ekonomi di kawasan Asia Tenggara. Untuk dapat bersaing dalam (MEA), perusahaan juga harus memiliki strategi dan eksistensi guna menunjang efektivitas perusahaan yang salah satunya adalah efektivitas penjualan.

Perusahaan merupakan suatu organisasi yang memproses sumber daya untuk menghasilkan barang atau jasa. Sebagian perusahaan bertujuan untuk

memaksimalkan keuntungan (Warren dkk, 2008:2). Ada pula perusahaan lain yang bertujuan selain memaksimalkan keuntungan. Perusahaan nonlaba (nonprofit) bertujuan untuk memberikan manfaat bagi masyarakat, seperti melakukan penelitian di bidang kesehatan atau perlindungan sumber daya alam (Reeve dkk, 2009:3). Untuk memperoleh pendapatan serta keuntungan yang maksimal, suatu perusahaan sangat bergantung pada suatu elemen penting yang dapat memengaruhi laba rugi dan kelangsungan hidup perusahaan yang disebut dengan kegiatan penjualan (Fitriani, 2006).

Perusahaan juga berupaya untuk meningkatkan penjualan dengan cara meningkatkan kinerja operasional guna menunjang efektivitas. Untuk dapat menunjang efektivitas penjualan, perusahaan menggunakan alat bantu untuk menjaga efektivitas agar tetap stabil yaitu audit operasional. Audit operasional merupakan alat bantu manajemen untuk mengurangi terjadinya suatu pemborosan sumberdaya yang digunakan. Proses audit operasional dimulai dengan analisis keberadaan operasi dan aktivitas, mengidentifikasi area-area perbaikan positif dan selanjutnya mengembangkan standar kinerja untuk aktivitas yang dapat diukur.

Manajemen harus memperhatikan segala aspek dalam perusahaan terutama unsur-unsur yang dapat mempengaruhi penetapan laba dan rugi perusahaan adalah penjualan, karena dengan adanya kegiatan penjualan memungkinkan terciptanya pendapatan yang dikurangi dengan berbagai biaya operasi dan akan menciptakan laba jangka panjang yang berguna untuk menjamin kelangsungan perusahaan atau rugi yang dalam jangka waktu tertentu dapat membuat perusahaan tidak dapat lagi melanjutkan usahanya. Tujuan dari audit

operasional tersebut adalah untuk memberikan penilaian terhadap efisiensi dan efektivitas perusahaan serta keekonomisan dari suatu bagian operasional yang diharapkan dari sistem pengendalian intern yang baik.

Hal mendasar dalam pemilihan judul ini dikarenakan strategi merupakan sesuatu yang penting untuk menjaga keefektifan perusahaan, maka alat yang dipakai perusahaan adalah audit operasional. Penulis tertarik dan ingin mengetahui akan peranan dari audit operasional dalam menunjang efektivitas penjualan, apakah dapat menjaga eksistensi perusahaan atau tidak, karena penjualan merupakan hal yang dapat meningkatkan laba perusahaan agar perusahaan bisa tetap berdiri.

Keefektifan adalah hal yang harus terpenuhi dalam perusahaan dan audit operasional dapat menjadi penunjang efektivitas penjualan di dalamnya, maka dari itu penulis tertarik untuk melakukan penelitian mengenai audit operasional yang dituangkan ke dalam tugas akhir untuk memenuhi salah satu syarat dalam mengikuti Sidang Sarjana Strata Satu (S-1) pada Universitas Kristen Maranatha dengan mengambil judul “Peranan Audit Operasional dalam Menunjang Efektivitas Penjualan (Studi Kasus pada PT. Bonli Cipta Sejahtera).”

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas dapat diidentifikasi permasalahan sebagai berikut:

1. Apakah audit operasional pada PT. Bonli Cipta Sejahtera telah dilaksanakan secara memadai?

2. Bagaimana peranan audit operasional dalam menunjang efektivitas penjualan pada PT. Bonli Cipta Sejahtera?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan identifikasi masalah di atas, tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui pelaksanaan audit operasional pada PT. Bonli Cipta Sejahtera telah dilaksanakan secara memadai.
2. Untuk mengetahui peranan audit operasional dalam menunjang efektivitas penjualan pada PT. Bonli Cipta Sejahtera.

1.4 Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat yang berguna, bagi berbagai pihak yaitu:

1. **Praktisi bisnis**, diharapkan hasil penelitian ini 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. **Penulis**, penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan berpikir dan perbandingan antara teori dengan praktek yang sebenarnya mengenai peranan audit operasional dalam menunjang kegiatan penjualan dalam suatu perusahaan akan bertambah jelas.
3. **Pihak lain**, hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai bahan referensi serta dapat digunakan untuk menambah pengetahuan, wawasan,

dan pemahaman yang lebih mendalam mengenai audit operasional dalam menunjang efektivitas penjualan dan penerapannya.

