

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1. Latar Belakang Penelitian**

Dalam era globalisasi ini, perekonomian dunia dihadapkan pada perdagangan bebas dan pasar terbuka. Semua produk dan jasa dari suatu negara akan bebas masuk ke negara lain tanpa adanya hambatan baik dari segi tarif maupun non tarif. Persaingan yang ketat akan terjadi antara produk dan jasa yang dihasilkan di dalam negeri dengan produk dan jasa yang datang dari luar negeri. Hal ini terjadi pada hampir semua negara di dunia termasuk Indonesia.

Dengan kondisi persaingan yang ketat tersebut, perusahaan harus mampu mempertimbangkan atau meningkatkan laba perusahaan. Salah satu unsur yang penting dalam pencapaian laba adalah dengan merencanakan dan mengendalikan kegiatan perusahaan secara efektif dan efisien., terutama dalam bidang penjualan. Penjualan harus efektif dan efisien agar dalam jangka pendek dapat menghasilkan laba optimal sesuai dengan sumber daya yang dimiliki dan dalam jangka panjang dapat mencapai tujuan perusahaan.

Bagi perusahaan yang berperan sebagai distributor, penjualan merupakan kegiatan yang utama karena distributor bertujuan untuk menyalurkan apa yang diproduksi oleh produsen ke tangan konsumen yang membutuhkannya (Philip Kotler, 2000 : 30). Dari penjualan inilah diperoleh pendapatan yang memungkinkan perusahaan dapat terus beroperasi. 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. Penjualan merupakan kegiatan utama bagi perusahaan distributor, maka sebaiknya perencanaan dan pelaksanaan kegiatan ini dilakukan dengan baik guna mencapai laba perusahaan yang optimal.

Diantara aktivitas-aktivitas yang ada dalam sebuah perusahaan seperti aktivitas pembelian, produksi, penjualan, dan personalia, aktivitas penjualan merupakan satu-satunya aktivitas yang menghasilkan dana bagi sebuah perusahaan. Tidak dapat dipungkiri lagi bahwa aktivitas penjualan merupakan salah satu aktivitas yang harus dioperasikan secara efektif dan efisien. Melalui aktivitas penjualan ini, perusahaan akan memperoleh pendapatan. Selisih antara pendapatan dengan biaya-biaya yang dikeluarkan merupakan laba perusahaan, yang sekaligus juga menjadi sumber dana yang nantinya akan digunakan untuk mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan, sehingga pelaksanaan aktivitas penjualan ini perlu mendapat perhatian dari pihak manajemen perusahaan.

Untuk mengevaluasi apakah aktivitas penjualan tersebut telah berjalan dengan efektif dan efisien, pihak manajemen memerlukan suatu alat bantu yaitu pemeriksaan operasional. Pemeriksaan operasional tidak hanya membantu dalam penilaian efektivitas dan efisiensi, tetapi juga dapat mengetahui kelemahan-kelemahan yang ada dan juga memberikan saran atau rekomendasi untuk mengatasi kelemahan-kelemahan tersebut.

Berdasarkan hal-hal tersebut diatas maka penulis tertarik untuk mengadakan penelitian yang dituangkan dalam bentuk skripsi dengan judul **“Peranan Pemeriksaan Operasional Atas Aktivitas Penjualan Dalam Menilai**

**Efektivitas Dan Efisiensi Aktivitas Penjualan”** ( Studi Kasus PD. Yan Motor Bandung ).

### **1.2. Identifikasi Masalah**

Yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah perusahaan telah efektif dan efisien dalam mengelola aktivitas penjualan. Yang dimaksud dengan efektif adalah perusahaan dapat mencapai target dengan sumber daya yang minimal. Berkaitan dengan hal tersebut maka penulis mengidentifikasi masalah-masalah sebagai berikut:

- a) Apakah pemeriksaan operasional pada penjualan dalam perusahaan sudah berjalan dengan baik dan benar.
- b) Bagaimana peranan pemeriksaan operasional sebagai alat bantu manajemen dalam meningkatkan efektivitas dan efisiensi aktivitas penjualan perusahaan.

### **1.3. Tujuan Penelitian**

Sehubungan dengan masalah-masalah yang telah diuraikan diatas, penelitian ini dilaksanakan dengan tujuan:

- a) Untuk mengetahui bagaimana pemeriksaan operasional penjualan yang dijalankan oleh perusahaan.
- b) Untuk mengetahui sejauh mana peranan pemeriksaan operasional yang dilaksanakan dapat membantu manajemen dalam meningkatkan efektivitas dan efisiensi aktivitas penjualan perusahaan.

#### **1.4. Kegunaan Penelitian**

Hasil dari penelitian yang dilakukan oleh penulis diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran yang berguna bagi berbagai pihak antara lain:

a) Perusahaan.

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memperluas wawasan manajemen akan peranan pemeriksaan operasional sebagai alat bantu untuk menilai efektivitas dan efisiensi operasional perusahaan dalam usaha untuk mencapai tujuan perusahaan serta dapat memberikan masukan dan informasi sebagai pertimbangan untuk perbaikan dan perubahan yang diperlukan.

b) Masyarakat, khususnya bagi rekan-rekan di Perguruan Tinggi.

Hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai tambahan informasi dan pengetahuan serta bahan perbandingan yang bermanfaat mengenai masalah pemeriksaan operasional atas penjualan dan penerapannya di lapangan.

#### **1.5. Kerangka Pemikiran**

Semakin berkembangnya perusahaan akan menyebabkan ruang lingkup pimpinan perusahaan dalam mengawasi dan mengendalikan perusahaan menjadi terbatas, sehingga pimpinan tidak dapat lagi mengikuti setiap aktivitas internal perusahaan secara lebih mendalam. Untuk itu diperlukan pemeriksaan operasional yang memadai untuk membantu pihak manajemen dalam mengevaluasi kegiatan perusahaan.

Pengertian pemeriksaan operasional menurut Noorgard yang dialih bahasakan oleh Nugroho Widjayanto, menyatakan:

“Pemeriksaan operasional adalah suatu tinjauan dan evaluasi sistematis atas suatu organisasi atau bagian dari organisasi yang dilaksanakan dengan tujuan untuk menetapkan apakah organisasi tersebut beroperasi secara efisien. Karenanya, pemeriksaan operasional merupakan suatu penelitian yang terorganisasi mengenai masalah-masalah yang berkaitan dengan efisiensi organisasi.”

(Nugroho Widjayanto, 1985 : 15)

Sedangkan Amin Widjaya Tunggal dalam Audit Operasional (Suatu Pengantar), mengemukakan:

“Audit operasional (sering disebut juga audit manajemen) merupakan audit atas operasi yang dilaksanakan dari sudut pandang manajemen untuk menilai ekonomi, efisiensi, dan efektivitas dari setiap dan seluruh operasi, terbatas hanya pada keinginan manajemen.”

(Amin Widjaya Tunggal, 2001 : 1)

Pemeriksaan operasional perlu memiliki suatu kerangka tugas untuk pedoman bagi pemeriksa dalam bekerja. Tanpa adanya kerangka yang tersusun baik, pemeriksa akan banyak menghadapi kesulitan dalam melaksanakan pekerjaannya mengingat bahwa struktur perusahaan ataupun kegiatannya sekarang ini sudah demikian maju dan rumit. Menurut Rob Reider (1999 : 20-22) dalam melakukan pemeriksaan operasional ada beberapa tahap yang harus dilewati, yaitu (1) Tahap Perencanaan (*Planning*), (2) Tahap Program Kerja (*Work Programs*), (3) Tahap Pemeriksaan Lapangan (*Field Work*), (4) Tahap Pengembangan atas Temuan dan Rekomendasi (*Development of Findings and Recommendations*), (5) Tahap Pelaporan (*Reporting*).

Sementara itu Arens, Elder, dan Beasley dalam bukunya *Auditing and Assurance Services*, mendefinisikan pemeriksaan operasional sebagai berikut:

*“Operational audit is a review of any part of an organization’s operating procedures and methods for the purpose of evaluating efficiency and effectiveness.”*

Arens, Elder, dan Beasley (2003 : 13)

Beberapa tujuan dari Pemeriksaan Operasional menurut Drs. Amin Widjaja Tunggal. AK, MBA:

- 1) “Objek dari pemeriksaan operasional adalah mengungkapkan kekurangan dan ketidakberesan dalam setiap unsur yang diuji oleh auditor operasional dan untuk menunjukkan perbaikan apa yang dimungkinkan untuk memperoleh hasil yang terbaik dari operasi yang bersangkutan.
- 2) Untuk membantu manajemen mencapai administrasi operasi yang paling efisien.
- 3) Untuk mengusulkan kepada manajemen cara-cara dan alat-alat untuk mencapai tujuan apabila manajemen organisasi sendiri kurang pengetahuan tentang pengelolaan yang efisien.
- 4) Pemeriksaan operasional bertujuan untuk mencapai efektivitas dan efisiensi dari pengelolaan.”

(Drs. Amin Widjaja Tunggal. AK, MBA, 2001 : 12)

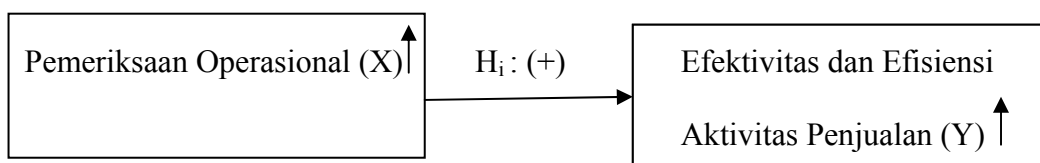
Pemeriksaan operasional atas aktivitas penjualan berusaha untuk menilai dan meningkatkan tingkat dan efisiensi aktivitas penjualan, Selain itu pemeriksaan operasional juga berusaha meninjau kebijakan dan prosedur yang berkaitan dengan aktivitas penjualan. Akan dilihat secara umum apakah kebijakan dan prosedur tersebut telah memadai dan dilaksanakan dengan baik. Kebijakan dan prosedur yang dibuat hendaknya mendukung pencapaian efektivitas dan efisiensi aktivitas penjualan.

Berdasarkan definisi efektivitas dan efisiensi yang diambil dalam buku *The Business Approach to Internal Auditing* (1995 : 72-73) dapat disimpulkan bahwa aktivitas penjualan dikatakan efektif apabila target yang telah ditetapkan oleh perusahaan telah dicapai dan dikatakan 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 keuntungan yang diperoleh. Aktivitas penjualan yang tidak efektif akan mengakibatkan tidak tercapainya target yang diinginkan sedangkan aktivitas penjualan yang tidak efisien akan mengakibatkan biaya yang dikeluarkan terlalu besar untuk hasil yang dicapai, yang mana hasil tersebut diperkirakan dapat dicapai dengan biaya yang lebih kecil sehingga aktivitas penjualan harus dijalankan secara efektif dan efisien agar target yang ditetapkan dapat tercapai dengan biaya seminimal mungkin dan diharapkan laba dapat meningkat.

Setelah dilakukan pemeriksaan operasional atas aktivitas-aktivitas penjualan, perusahaan atau pihak manajemen akan memperoleh informasi mengenai kelebihan, kekurangan, masalah dalam aktivitas penjualan perusahaan serta saran atau rekomendasi mengenai tindakan peningkatan dan perbaikan yang dapat dilakukan perusahaan untuk memperbaiki kinerja di masa yang akan datang sehingga laba yang optimal dan tujuan perusahaan dapat tercapai.

Berdasarkan uraian tersebut maka penulis berpendapat bahwa dengan dilakukannya pemeriksaan operasional, akan dapat diketahui sejauh mana

efektivitas dan efisiensi pengelolaan aktivitas penjualan yang telah dilakukan oleh perusahaan, tanpa mengesampingkan ditaati dan dilaksanakannya prosedur-prosedur penjualan yang telah digariskan oleh manajemen. Sehingga diharapkan dari hasil pemeriksaan tersebut dapat menjadi masukan bagi manajemen dalam upaya meningkatkan efektivitas dan efisiensi aktivitas penjualan yang pada akhirnya akan berdampak pada pencapaian tujuan perusahaan untuk memperoleh laba yang optimal dapat tercapai dan mengurangi pemborosan yang terjadi. Dengan demikian dapat dirumuskan hipotesis sebagai berikut **“Pemeriksaan operasional berpengaruh positif terhadap efektivitas dan efisiensi aktivitas penjualan.”**



Ho : tidak terdapat hubungan antara peranan pemeriksaan operasional dengan efektivitas dan efisiensi aktivitas penjualan.

Ha : terdapat hubungan antara peranan pemeriksaan operasional dengan efektivitas dan efisiensi aktivitas penjualan.

### 1.6. Metode Penelitian

Pada penulisan penelitian ini, penulis menggunakan metode penelitian deskriptif analisis dengan penelitian studi kasus, yang dilakukan dengan cara mengamati dan meneliti situasi perusahaan dengan cara mengumpulkan fakta-



fakta yang kemudian diolah menjadi data untuk disajikan, dianalisis dan akhirnya dapat ditarik kesimpulan. Adapun teknik pengumpulan data yang dilakukan oleh penulis yaitu:

a) Riset Lapangan (*Field Research*)

Yaitu peninjauan secara langsung ke perusahaan dengan maksud untuk memperoleh data atau informasi primer yang diperlukan dengan cara:

1. Observasi

Yaitu pengamatan secara langsung pada objek yang diteliti yaitu mengenai prosedur penjualan.

2. Wawancara

Yaitu tanya jawab dengan pengelola dan staff yang berkepentingan dan berhubungan dengan objek yang diteliti.

3. Kuesioner (Sumber: Makalah Manajemen Audit dan SPIA)

Yaitu mengemukakan suatu daftar pertanyaan mengenai hal-hal yang berhubungan dengan penelitian kepada para responden.

4. Analisa Statistik

Dalam penelitian ini penulis akan menguji hubungan antara peranan pemeriksaan operasional dengan efektivitas dan efisiensi aktivitas penjualan. Sehubungan dengan hal tersebut, maka penulis menggunakan uji korelasi Rank-Spearman (Non-parametrik) untuk menentukan kuat tidaknya hubungan antara kedua variabel, dengan aturan sebagai berikut:

- Jika ada data kembar

$$r_s = 1 - \frac{6 \sum D^2}{n(n^2 - n)}$$

dimana:

$$\sum D^2 = \sum [R(X_i) - R(Y_i)]^2 \text{ atau}$$

$$D = R_x - R_y$$

Keterangan:

$R_s$  = koefisien korelasi spearman

$D$  = selisih rangkaian data variabel X dan Y ( $X_i - Y_i$ )

$n$  = banyak data

$R_x = R_y$  = Rank pada variabel X dan Y

- Jika tidak ada data kembar

$$r_s = \frac{\sum X^2 + \sum Y^2 - \sum D^2}{2\sqrt{\sum X^2 \sum Y^2}}$$

dimana:

$$\sum X^2 = \frac{n^3 - n}{12} - \sum T_x$$

$$\sum Y^2 = \frac{n^3 - n}{12} - \sum T_y$$

$$T = \frac{t^3 - t}{12}$$

Keterangan:

$r_s$  = koefisien korelasi spearman

$D =$  selisih rangkaian data variabel X dan Y ( $X_i - Y_i$ )

X = Variabel Independen

Y = Variabel Dependen

$T_x = T_y =$  Banyaknya data yang memiliki Rank Spearman

b) Riset Kepustakaan (*Library Research*)

Yaitu penelitian yang dilakukan untuk memperoleh data sekunder melalui buku-buku, catatan perkuliahan, referensi-referensi serta literatur-literatur lainnya yang berkaitan dengan masalah yang dibahas guna mendukung dan melengkapi penelitian ini.

### **1.7. Lokasi dan Waktu Penelitian**

Penelitian yang dilakukan untuk penyusunan skripsi ini dilaksanakan pada PD. Yan Motor yang berlokasi di Jl. Ibu Inggit Ganarsih (Ciateul) Bandung. Waktu pelaksanaan penelitian dilakukan pada bulan Maret 2006.

*Bab I Pendahuluan*

---