

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Pada era globalisasi seperti sekarang ini, kegiatan usaha perdagangan semakin ketat dalam persaingan. Jumlah perusahaan yang mengikuti arus permainan bisnis juga semakin bertambah sedangkan jumlah pasar sangat terbatas. Di tengah-tengah persaingan ketat yang dilakukan para pelaku usaha, dunia usaha di Indonesia kembali mendapat rintangan dengan adanya kebijakan pemerintah untuk menaikkan harga BBM secara bertahap dimulai pada tahun 2004 (Pikiran Rakyat, Mubarak, 2005). Pemerintah akan terus menaikkan harga BBM hingga menyamai harga minyak dunia. Kondisi seperti ini tentu saja akan mendatangkan persaingan yang cukup berat bagi dunia usaha di Indonesia, yang pada akhirnya akan mengharuskan para pelaku usaha untuk dapat beroperasi dengan lebih baik guna tetap dapat mempertahankan eksistensinya di dunia usaha.

Dampak dari era globalisasi seperti ini dirasakan juga oleh PT Almoindo Mitra Niaga, sebuah perusahaan yang bergerak di bidang jasa pemasangan anti karat mobil. Di tengah persaingan para pelaku usaha dalam bisnis pemasangan anti karat, penjualan mobil baru mengalami penurunan yang cukup signifikan. Kenaikan harga BBM yang cukup tinggi merupakan penyebab utama menurunnya penjualan mobil baru baik

secara langsung maupun tidak langsung. Dengan menurunnya penjualan mobil baru berarti pula penurunan order penjualan perusahaan anti karat. Kondisi seperti ini merupakan tantangan bagi perusahaan untuk dapat menjalankan kegiatan usahanya dengan lebih baik agar dapat mempertahankan keberadaannya di dunia usaha.

Salah satu kunci penting agar suatu perusahaan dapat terus mempertahankan keberadaannya di dunia usaha dengan menghasilkan, mempertahankan dan meningkatkan laba perusahaan (McCarthy *et al.*, 1997: 354). Perolehan laba merupakan salah satu elemen pokok yang perlu diperhatikan dalam pengelolaan aktivitas penjualan. Dalam rangka menunjang aktivitas penjualan produknya, perlu dikelola dengan baik agar laba yang dihasilkan dapat terus meningkat sesuai dengan peningkatan sumber daya yang digunakan dan dalam jangka panjang diharapkan dapat mencapai tingkat laba yang maksimum.

Pihak manajemen perusahaan perlu merasa yakin bahwa seluruh kegiatan perusahaan dilaksanakan sesuai dengan kebijakan yang telah ditetapkan dan bahwa pelaksanaan kegiatan perusahaan dilaksanakan dengan efektif. Salah satu sarana yang dapat dipergunakan untuk mengevaluasi efektivitas pengelolaan aktivitas dari suatu perusahaan adalah pemeriksaan operasional.

Pemeriksaan operasional merupakan perluasan dari pemeriksaan laporan keuangan karena pemeriksaan laporan keuangan hanya bertujuan untuk memberikan pendapat atas kewajaran laporan keuangan yang

disajikan perusahaan, bukan untuk mencari kelemahan atau kecurangan yang terjadi di dalam perusahaan. Ruang lingkup pemeriksaan operasional tidak terbatas pada masalah keuangan yang mengandalkan bukti pencatatan saja, tetapi lebih menekankan pada pendekatan manajerial. Melalui pemeriksaan operasional ini, pihak manajemen perusahaan dapat mengetahui sampai sejauh mana pelaksanaan operasi kegiatan perusahaan telah tercapai, masalah-masalah yang ada dalam perusahaan dan juga cara mengatasi masalah tersebut (Mowday *et al.*, 1982: 200).

Melalui penganalisaan kegiatan operasional perusahaan, maka dapat diketahui apakah bagian-bagian yang ada di dalam perusahaan tersebut telah efektif. Dengan demikian maka pemeriksaan 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 dicapai semaksimal mungkin.

Bertitik tolak pada hal-hal di atas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian mengenai pemeriksaan operasional terhadap fungsi penjualan perusahaan, mengingat kegiatan penjualan merupakan kegiatan utama pada suatu perusahaan, maka penulis memberi judul skripsi ini: **“PERANAN PEMERIKSAAN OPERASIONAL DALAM MENINGKATKAN EFEKTIVITAS KINERJA BAGIAN PENJUALAN (STUDI KASUS PADA PT ALMOINDO MITRA NIAGA)”**

1.2. Identifikasi Masalah

Mengacu kepada latar belakang penelitian di atas, maka masalah yang ingin diketahui adalah apakah pelaksanaan kinerja dari bagian penjualan sudah efektif dan semakin efisien.

Berkaitan dengan hal tersebut di atas maka identifikasi masalahnya adalah sebagai berikut:

- a. Bagaimana pemeriksaan operasional dalam mengelola bagian penjualan di PT Almoindo Mitra Niaga?
- b. Bagaimana kinerja bagian penjualan di PT Almoindo Mitra Niaga?
- c. Apakah pemeriksaan operasional dapat membantu pihak manajemen perusahaan dalam meningkatkan efektivitas kinerja bagian penjualan?

1.3. Tujuan Penelitian

Sesuai dengan identifikasi masalah yang telah disebutkan di atas, penelitian ini dilaksanakan dengan tujuan:

- a. Untuk mengetahui bagaimana pemeriksaan operasional dalam mengelola bagian penjualan di PT Almoindo Mitra Niaga.
- b. Untuk mengetahui bagaimana kinerja bagian penjualan di PT Almoindo Mitra Niaga.
- c. Untuk mengetahui apakah hasil dari pemeriksaan operasional dapat membantu pihak manajemen perusahaan dalam meningkatkan efektivitas kinerja bagian penjualan.

1.4. Kegunaan Hasil Penelitian

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat berguna bagi semua pihak, terutama bagi:

1. Bagi penulis

Penulisan skripsi ini dilakukan untuk memenuhi salah satu syarat guna menempuh sidang sarjana lengkap pada Fakultas Ekonomi Jurusan Akuntansi Universitas Kristen Maranatha. Selain itu penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan dan menambah wawasan penulis terutama mengenai pemeriksaan operasional serta memberikan gambaran yang lebih jelas dan nyata mengenai penerapan pemeriksaan operasional di lapangan, khususnya di perusahaan tempat penulis melakukan penelitian.

2. Bagi perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi sumbangan pemikiran bagi pihak manajemen perusahaan, agar di masa yang akan datang perusahaan dapat melaksanakan kegiatan operasionalnya dengan lebih baik, khususnya meningkatkan efektivitas pada bagian penjualan.

3. Bagi teman-teman mahasiswa

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan perbandingan, referensi dan pengetahuan khususnya mengenai pemeriksaan operasional dengan lebih efektif dan efisien pada bidang penjualan.

1.5. Rerangka Pemikiran

Pada era globalisasi tingkat persaingan dalam dunia usaha semakin ketat, setiap perusahaan yang terlibat dalam dunia usaha dituntut untuk dapat bersaing dan mempertahankan eksistensinya. Kemampuan perusahaan untuk dapat bersaing dengan perusahaan lain sangat ditentukan oleh bagaimana cara perusahaan tersebut mengelola dan memanfaatkan setiap sumber daya yang ada sehingga akan dihasilkan kinerja (*performance*) yang baik (Supriyono, 1990: 30). Kinerja adalah hasil akhir dari suatu aktivitas dan ukuran yang dapat digunakan untuk menilai kinerja tergantung dari unit organisasi yang akan dinilai serta tujuan yang akan dicapai (Hunger and Wheelen, 2003: 243).

Ukuran yang dipakai untuk mengevaluasi kinerja tergantung pada unit organisasi/perusahaan yang akan dievaluasi serta tujuan yang akan dicapai. Bagian penjualan merupakan unit utama dalam suatu organisasi/perusahaan yang bertanggung jawab dalam pelaksanaan kegiatan penjualan, maka pihak manajemen perlu melakukan perencanaan, pelaksanaan serta pengendalian terhadap kegiatan-kegiatan yang dilakukan oleh bagian tersebut dengan baik (Hunger and Wheelen, 2003: 248). Untuk dapat melaksanakan ketiga hal tersebut dengan baik maka pihak manajemen perlu melakukan evaluasi secara berkala terhadap kinerja bagian tersebut.

Kinerja bagian penjualan dapat kita evaluasi dengan melihat tingkat efektivitas dan efisiensinya. Kinerja bagian penjualan dapat dikatakan secara efektif jika target penjualan yang telah ditetapkan dalam *budget* dapat dicapai, sedangkan kinerja dikatakan semakin efisien jika target dapat dicapai dengan adanya penghematan terhadap pengeluaran untuk mencapai sasaran tersebut. (Hunger and Wheelen, 2003: 200).

Efektivitas penjualan dapat dinilai dengan menggunakan analisis varians untuk melihat apakah target penjualan yang telah ditetapkan dalam *budget* dapat dicapai (Widjayanto, 1985: 262). Analisis ini dilakukan dengan cara membandingkan angka-angka realisasi penjualan yang terjadi dengan angka-angka target penjualan yang telah ditetapkan. Sedangkan tingkat efisiensi penjualan dapat kita lihat dengan menggunakan rasio antara *output* dan *input*. Dalam menggunakan analisis rasio, kita memerlukan suatu rasio pembandingan yang berfungsi sebagai standar untuk mengukur tingkat efisiensi penjualan. Rasio pembandingan ini dapat diperoleh dengan mengolah data anggaran/*budget* perusahaan.

Pemeriksaan operasional Arens *et al.* (2003: 13):

“Pemeriksaan operasional adalah suatu pemeriksaan terhadap kegiatan operasi suatu perusahaan untuk mengetahui apakah kegiatan operasi perusahaan tersebut sudah dilakukan secara efisien, efektif dan ekonomis.”

Pemeriksaan operasional ditujukan untuk memeriksa tingkat efisiensi dan efektivitas kegiatan dalam suatu organisasi dan menilai apakah cara-cara pengelolaan yang sudah diterapkan dalam kegiatan tersebut sudah

mendukung terciptanya peningkatan efisiensi dan efektivitas. (Reider, 1999: 10)

Hasil dari pemeriksaan operasional atas bagian penjualan ini, diharapkan dapat memberi masukan bagi pihak manajemen dalam mengevaluasi kinerja bagian penjualan dan pada akhirnya dapat membantu pihak manajemen dalam mengatasi permasalahan yang ada serta menciptakan peningkatan dalam hal kinerja bagian penjualan. Penulis memberikan hipotesis atas kerangka pemikiran juga teori yang telah dikemukakan sebagai berikut : **“Peranan Pemeriksaan Operasional yang memadai dapat meningkatkan efektifitas kinerja bagian penjualan”**.

1.6 Metode Penelitian

Pada dasarnya penelitian dilakukan secara sistematis dengan tujuan mengemukakan, mengembangkan dan menguji kebenaran suatu teori – teori atau pernyataan dengan metode ilmiah.

Metode penelitian yang akan digunakan penulis dalam penelitian ini adalah dengan pendekatan studi kasus, sedangkan metode yang digunakan adalah deskriptif analitis. Deskriptif analitis (Indriantoro, 1999: 26):

“Suatu metode yang digunakan untuk meneliti suatu objek, kondisi, suatu sistem pemikiran ataupun kelas pada masa sekarang”.

Adapun teknik yang dilakukan penulis adalah:

1. Penelitian lapangan (*Field Research*)

Penelitian lapangan merupakan tinjauan langsung ke lapangan pada perusahaan yang menjadi objek penelitian. Dalam penelitian lapangan itu sendiri dilakukan dengan 2 cara (Indriantoro, 1999: 30):

- a. Kuesioner
- b. Wawancara

2. Penelitian Kepustakaan (*Library Research*)

Penelitian kepustakaan adalah tehnik pengumpulan data yang digunakan untuk memperoleh landasan dari berbagai literatur, buku-buku, catatan-catatan kuliah, artikel-artikel maupun penulisan ilmiah lainnya yang berhubungan dengan masalah yang diteliti . (Indriantoro, 1999: 31)

Daftar pertanyaan yang penulis sajikan adalah pertanyaan mengenai hubungan pemeriksaan operasional dalam meningkatkan efektivitas kinerja bagian penjualan untuk itu dilakukan analisis data dan pengujian hipotesis dengan dua cara, yaitu:

1. Analisis Deskriptif Kualitatif

Analisis deskriptif kualitatif ini merupakan pengujian hipotesis dan konsep-konsep pemikiran atau anggapan sementara yang perlu dibuktikan kebenarannya berdasarkan kenyataan dan fakta-fakta yang ada serta dihubungkan dengan teori (Indriantoro, 1999: 27).

Analisis data yang bersifat deskriptif kualitatif memiliki metode analisis yang mempertimbangkan diterima atau tidak diterimanya

hipotesis berdasarkan kepada tingkat unsur-unsur yang mendukung, dengan unsur-unsur yang tidak mendukung. Apabila unsur-unsur yang mendukung tersebut ditemui lebih dominan maka hipotesis tersebut dapat diterima. Tetapi sebaliknya apabila unsur-unsur yang tidak mendukung lebih dominan, maka hipotesis tersebut ditolak.

2. Analisis Statistik

Pengujian hipotesis secara statistik dilakukan dengan menghitung persentase frekuensi jawaban yang menunjukkan hubungan pemeriksa operasional dengan efektivitas kinerja bagian penjualan.

Dari data yang telah diperoleh dilakukan analisis untuk pengujian hipotesis. Metode statistik yang digunakan adalah korelasi Pearson.

Korelasi Pearson mampu untuk menguji apakah data sampel yang ada menyediakan bukti cukup bahwa ada kaitan antara variabel-variabel dalam populasi asal sampel. Dan jika didapati adanya hubungan, seberapa kuat hubungan antar variabel tersebut. Korelasi Pearson lebih mengukur keeratan hubungan antara peringkat-peringkat dibandingkan hasil pengamatan itu sendiri (Sugiyono, 2004: 100). Data interval atau peringkat-peringkat diukur dengan menggunakan skala likert (Sugiyono, 2004, 86-87). Perhitungan korelasi ini bisa digunakan untuk menghitung koefisien korelasi dan penggunaan asosiasi pada statistik parametrik.

Rumus-rumus Korelasi Pearson adalah sebagai berikut :

Rumus ini digunakan bila sekaligus akan menghitung persamaan regresi.

$$r_{xy} = \frac{n \sum x_i y_i - (\sum x_i)(\sum y_i)}{\sqrt{\{n \sum x_i^2 - (\sum x_i)^2\} \{n \sum y_i^2 - (\sum y_i)^2\}}}$$

$$t = r \frac{\sqrt{n-2}}{\sqrt{1-r^2}}$$

Hipotesis:

H_0 : Tidak ada hubungan antara peranan pemeriksaan operasional dalam meningkatkan efektivitas kinerja bagian penjualan

H_i : Ada hubungan antara peranan pemeriksaan operasional dalam meningkatkan efektivitas kinerja bagian penjualan

Uji dilakukan dua sisi karena akan dicari ada atau tidak ada hubungan/korelasi, dan bukan lebih besar/kecil.

Kriteria (Santoso, 2004: 329)

Jika p value > 0,05, maka H_0 diterima.

Jika p value ≤ 0,05, maka H_0 ditolak.

1.7 Lokasi dan Waktu Penelitian

Lokasi penelitian dan pengumpulan data dilakukan pada PT Almoindo Mitra Niaga yang bergerak di bidang jasa otomotif di mana jasa yang ditawarkan berupa pemasangan anti karat, pelindung cat, dan peredam suara dengan merk Tuff-Kote Dinol. PT Almoindo Mitra Niaga ini berlokasi di Jalan Soekarno Hatta no 495. Adapun penelitian dilakukan dari bulan September 2006 sampai penyusunan skripsi ini selesai.