

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Masalah**

Persaingan dalam dunia usaha yang semakin ketat, ditambah dengan kondisi perekonomian saat ini yang belum pulih sepenuhnya akibat dilanda krisis berkepanjangan, serta era globalisasi yang harus dihadapi, membuat manajemen perusahaan berupaya semaksimal mungkin untuk mempertahankan eksistensi dan daya saing perusahaan sekaligus mengembangkan usahanya.

Salah satu cara agar perusahaan dapat mempertahankan kelangsungan hidup usahanya dalam lingkungan yang semakin kompetitif ini adalah mengusahakan pihak manajemen membuat suatu struktur organisasi perusahaan yang terkoordinasi dan terspesialisasi, bekerja secara efisien dan efektif dalam mengelola kegiatan sehari-hari untuk memenuhi permintaan pasar dan memperoleh laba yang maksimal. Untuk memperoleh laba tersebut, perusahaan berusaha meningkatkan penjualan seoptimal mungkin sekaligus menekan biaya-biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan, baik biaya produksi maupun biaya operasional. Perusahaan dalam menjalankan usahanya juga harus ditunjang oleh beberapa faktor yang mendukung antara lain faktor fungsi manajerial yang meliputi perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan dan pengawasan. Dengan demikian dapat dihasilkan informasi yang tepat dan

berguna bagi pengambilan keputusan dalam perusahaan. Perusahaan juga diharapkan mampu secara jeli melihat peluang usaha yang ada dan mengantisipasi setiap ancaman dan hambatan yang dapat mempengaruhi kelancaran operasi perusahaan.

Salah satu faktor penting lainnya dalam mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan adalah penjualan perusahaan. Penjualan memegang peranan yang sangat penting dan menjadi tulang punggung perusahaan karena merupakan sumber perolehan dana utama guna membiayai operasi perusahaan sehari-hari. Besar kecilnya tingkat penjualan juga akan mempengaruhi laba perusahaan sehingga perusahaan perlu mengelola penjualan itu dengan baik dan cermat. Keberhasilan penjualan akan mendukung pencapaian tujuan perusahaan, dan sebaliknya pengelolaan yang buruk justru dapat mengancam kelangsungan hidup perusahaan. Penjualan harus direncanakan dan dilaksanakan seefisien dan seefektif mungkin agar mendukung peningkatan kinerja perusahaan sehingga mampu bersaing dengan perusahaan sejenis lainnya.

Seiring dengan perkembangan perusahaan dan ketidakmampuan pimpinan perusahaan dalam menangani seluruh kegiatan dan operasi perusahaan, secara langsung, maka timbul pendelegasian wewenang dari pimpinan perusahaan kepada bawahan. Agar aktivitas penjualan berjalan dengan baik maka diperlukan pengendalian internal.

Pengendalian internal (*internal control*) sangat diperlukan agar pelaksanaan wewenang tersebut sesuai dengan kebijakan dan rencana yang telah ditetapkan serta mencegah kemungkinan terjadinya kesalahan dan penyimpangan yang dapat merugikan perusahaan. Pengendalian intern perusahaan yang tepat merupakan faktor utama untuk memperoleh informasi yang dapat diandalkan, lengkap dan tepat waktu sehingga sumber daya perusahaan dapat dimanfaatkan secara efisien dan efektif. Untuk mencapai semua itu, manajemen puncak membutuhkan alat bantu dan salah satu di antaranya adalah pemeriksaan operasional yang berfungsi untuk mengevaluasi apakah kesesuaian antara pelaksanaan aktivitas penjualan dengan kebijakan dan rencana yang telah ditetapkan oleh manajemen perusahaan telah berjalan secara efisien dan efektif. Pemeriksaan operasional juga disertai tanggung jawab untuk memberikan saran mengenai berbagai tindakan yang diperlukan untuk meningkatkan efektifitas dan efisiensi penjualan, yang berguna bagi kelangsungan hidup perusahaan.

Menyadari akan pentingnya aktivitas penjualan dan pemeriksaan operasional bagi suatu perusahaan, maka penulis tertarik dan bermaksud mengadakan penelitian yang dituangkan dalam bentuk skripsi dengan judul : **“PERANAN PEMERIKSAAN OPERASIONAL SEBAGAI ALAT BANTU MANAJEMEN UNTUK MENINGKATKAN EFISIENSI DAN EFEKTIVITAS ATAS PENJUALAN”**. (Studi Kasus pada PT Indta Pratamajaya-Cibitung)

## **1.2 Identifikasi Masalah**

Berdasarkan uraian di muka, pokok permasalahan yang akan dibahas dalam penelitian ini adalah :

1. Sejauh mana pemeriksaan operasional yang dijalankan PT Indta Pratama mempengaruhi efektifitas dan efisiensi sistem pengendalian penjualan ?
2. Bagaimana peranan pemeriksaan operasional dalam usaha membantu manajemen untuk meningkatkan efektifitas penjualan PT Indta Pratama ?

## **1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian**

Sehubungan dengan masalah-masalah yang telah diidentifikasi di atas penulis mengadakan penelitian dengan tujuan sebagai berikut :

1. Memperoleh informasi mengenai efisiensi dan efektivitas dalam penjualan yang telah dijalankan oleh perusahaan PT Indta Pratama.
2. Mengetahui peranan pemeriksaan operasioanal dalam usaha manajemen mencapai efektifitas dan efesiensi penjualan PT Indta Pratama.

## **1.4 Kegunaan Penelitian**

Penulis melakukan penelitian ini dengan harapan dapat memberikan sumbangan pemikiran yang dapat berguna bagi :

1. Perusahaan tempat penulis melakukan penelitian  
Diharapkan penelitian ini memberikan masukan bagi pihak manajemen dan memperluas wawasan manajemen mengenai operasional serta sebagai bahan pertimbangan untuk meningkatkan efektifitas dan efisiensi penjualan perusahaan.
2. Penulis  
Hasil penelitian ini diharapkan dapat meningkatkan pengetahuan terapan dari pengetahuan teoritis yang didapat selama masa perkuliahan, dan sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan pendidikan Strata-1 di Fakultas Ekonomi Universitas Kristen Maranatha, Bandung.
3. Pihak lain  
Dengan hasil penelitian yang terbatas ini, diharapkan pembaca dapat menambah pengetahuan dan informasi untuk penelitian lebih lanjut mengenai pelaksanaan pemeriksaan operasional dan penerapannya.
4. Ilmu pengetahuan  
Untuk memperoleh temuan-temuan baru yang bermanfaat bagi perkembangan ilmu pengetahuan itu sendiri.

## 1.5 Kerangka Pemikiran

Semakin berkembangnya suatu perusahaan, baik dalam hal ruang lingkup maupun ukuran, menyebabkan semakin kompleksnya operasi perusahaan yang harus dijalankan dan menjadi tanggung jawab manajemen. Kemampuan pimpinan perusahaan dalam mengamati dan mengawasi secara langsung setiap tahap dari masing-masing kegiatan usaha pun akan semakin terbatas. Meskipun demikian, setiap pimpinan perusahaan selalu berusaha mengarahkan perusahaan pada pelaksanaan rencana dan pencapaian tujuan yang telah ditetapkan.

Keterbatasan pimpinan perusahaan untuk terlibat secara langsung dalam pelaksanaan seluruh operasi perusahaan diatasi dengan mendelegasikan wewenang pada bawahannya. Dalam hal pendelagasian wewenang timbul masalah mengenai pengendalian dan pengawasan sehingga semakin dirasakan perlunya suatu alat yang digunakan untuk menjalankan kegiatan perusahaan secara baik dan memperkecil kemungkinan terjadinya hal-hal yang dapat merugikan serta menghambat kemajuan perusahaan, seperti kecurangan, penyelewangan, dan penyalahgunaan wewenang yang dilakukan oleh karyawan. Untuk mencapai tujuan tersebut maka pengendalian internal (internal control) harus dijaga dan dikendalikan dengan baik. Pengendalian internal merupakan system yang ada dalam perusahaan, yang mengusahakan agar seluruh kegiatan yang ada dalam perusahaan sehingga dapat mendukung tercapainya pengelolaan masing-masing kegiatan yang efisien dan efektif.

Pengendalian internal juga bertujuan untuk mengamankan harta perusahaan, mendapatkan data akuntansi yang dapat meningkatkan efisiensi dan efektifitas perusahaan patuhnya hukum dan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Peranan pengendalian intern dalam suatu perusahaan menjadi penting karena semakin besar ukuran perusahaan, semakin banyak pula jumlah kegiatan yang dilakukan dan orang yang terlibat dalam perusahaan kemungkinan terjadinya kesalahan dan penyimpangan yang dilakukan akan semakin besar pula.

Bagi setiap perusahaan, aktivitas penjualan memegang peran yang sangat penting dan merupakan sumber pendapatan untuk membiayai operasi perusahaan, oleh karena itu memerlukan pengendalian internal dalam aktivitas penjualan, maka segala tindakan, kecurangan, kelalaian dan tindakan-tindakan lain yang dapat merugikan perusahaan dapat ditekan serendah mungkin.

Untuk mengetahui apakah aktivitas penjualan telah dilaksanakan sebagaimana mestinya dan memiliki pengendalian internal yang memadai atau tidak, dilakukan pemeriksaan operasional (*operational audit*).

Nugroho Widjayanto (1985;15) mengemukakan pemeriksaan operasional sebagai berikut :

“Pemeriksaan operasional adalah sebagai suatu pemeriksaan yang tujuannya menilai organisasi dan efisiensi manajemen dari suatu perusahaan atau bagian

dari suatu perusahaan. Pemeriksaan seperti ini dapat juga dipandang sebagai suatu bentuk kritik membangun disertai dengan pemberian rekomendasi.”

Pemeriksaan operasional yang dikemukakan oleh Arens (2003;13), adalah 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.”

Sedangkan menurut Rob Reider (1999;69) pemeriksaan operasional adalah :

“Operational review is a review of operations performed from a management view point to evaluate the economy efficiency and effectiveness of any and all operations, limited only by management’s desires.”

Pemeriksaan operasional berupaya meninjau kembali semua kebijakan dan prosedur yang berkaitan dengan aktivitas penjualan, apakah telah dilaksanakan secara efisien dan efektif atau belum. Pemeriksaan operasional juga meliputi pemberian saran untuk memperbaiki kekurangan-kekurangan yang ada, sehingga pelaksanaan aktivitas penjualan menjadi lebih efisien dan efektif. Hasil dari pemeriksaan operasional harus dilaporkan kepada manajemen sebagai dasar untuk melakukan tindakan perbaikan atau pengembangan.

Dengan adanya pemeriksaan operasional atas aktivitas penjualan, manajemen dapat mengetahui efisiensi dan efektifitas serta kelemahan-kelemahan yang ada dalam aktivitas penjualan. Melalui rekomendasi yang

diberikan oleh pihak pemeriksa, kelemahan-kelemahan itu dapat segera diperbaiki sehingga meningkatkan efisiensi dan efektivitas penjualan.

Berdasarkan uraian di atas, penulis mengajukan hpotesis sebagai berikut :

“Pemeriksaan operasional berperan dalam meningkatkan efektivitas dan efisiensi penjualan.”

## **1.6 Metodologi Penelitian**

Dalam melakukan penelitian dan penyusunan skripsi ini, penulis menggunakan metode deskriptif analisis, yaitu suatu metode yang menggambarkan apa yang dilakukan oleh perusahaan berdasarkan fakta-fakta atau kejadian pada perusahaan tersebut untuk kemudian diolah menjadi data dan selanjutnya diadakan suatu analisis, sehingga pada akhirnya menghasilkan suatu kesimpulan.

Untuk mengumpulkan data serta informasi dalam penyusunan skripsi ini, penulis menggunakan metodologi sebagai berikut :

### **1. Penelitian Lapangan (*Field Research*)**

Kegiatan ini dimaksudkan untuk melakukan penelitian langsung pada perusahaan untuk mendapatkan gambaran mengenai keadaan perusahaan. Teknik yang digunakan adalah :

a. Observasi (*Observation*)

Pengamatan langsung ke lokasi dilakukan untuk mendapatkan gambaran yang nyata dan mengumpulkan data yang diperlukan.

b. Wawancara (*Interview*)

Penulis mengadakan wawancara secara langsung dengan pihak perusahaan yang berkaitan dengan masalah atau obyek yang diteliti. Dengan wawancara diharapkan dapat dikumpulkan data atau informasi yang lebih lengkap dan jelas.

c. Daftar Pertanyaan (*Questionner*)

Dalam pelaksanaan wawancara akan terbatas oleh waktu, maka dibuat daftar pertanyaan yang akan dijawab oleh pihak perusahaan yang bersangkutan agar diperoleh data yang lebih lengkap dan akurat.

2. Penelitian Kepustakaan (Library Research)

Penelitian kepustakaan ini dilakukan dengan cara membaca dan mempelajari literature, majalah ilmiah serta catatan kuliah yang berhubungan dengan masalah yang dibahas. Tujuannya adalah sebagai landasan teoritis di dalam melihat dan membahas kenyataan yang dikemukakan dalam penelitian lapangan yang akan menunjang penyusunan skripsi ini dan dalam menganalisis permasalahan yang dibahas.

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

Dalam rangka penelitian skripsi ini penulis melakukan penelitian pada sebuah perusahaan yaitu PT Indta Pratamajaya yang terletak di kampung Mariuk, desa Gandamekar MM 210 Cibitung. Waktu penelitian dimulai dari bulan September 2006 sampai Januari 2007.