

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Penelitian

Pertumbuhan ekonomi dewasa ini meningkat sangat pesat dan kondisi perekonomian sangat besar pengaruhnya terhadap dunia usaha. Hal ini dapat dilihat dari banyaknya perusahaan-perusahaan baru yang berkompetisi dengan perusahaan yang telah ada dan perusahaan itu berusaha untuk lebih aktif dan kreatif untuk dapat memenuhi kebutuhan konsumen agar perusahaan dapat tetap bertahan. Untuk dapat tetap bertahan, perusahaan harus dapat beroperasi secara efisien dan efektif, harus jeli dalam melihat kesempatan-kesempatan yang ada dan memperoleh informasi yang akurat mengenai kebutuhan dan keinginan konsumen.

Karena ketatnya persaingan dalam dunia usaha, perusahaan harus dapat meningkatkan laba perusahaan, karena tujuan perusahaan pada umumnya adalah mencari laba sebanyak-banyaknya. Dan tujuan ini dapat dicapai jika aktivitas penjualannya juga efektif dan efisien baik dalam perencanaan dan pelaksanaannya. Aktivitas penjualan merupakan salah satu unsur yang penting karena dengan adanya aktivitas penjualan perusahaan dapat terus beroperasi. Oleh karena itu, aktivitas penjualan harus dikelola dengan baik agar dapat meningkatkan kinerja penjualan secara optimal. Namun, aktivitas penjualan tidak dapat berdiri sendiri. Aktivitas penjualan harus dapat berkoordinasi baik dengan

aktivitas pembelian, produksi, dan aktivitas-aktivitas lain yang ada dalam perusahaan.

Kesalahan dan penyimpangan dalam pelaksanaan aktivitas penjualan dapat menyebabkan aktivitas penjualan tersebut tidak efektif dan tidak efisien. Karena itu, pihak manajemen sangat diperlukan untuk melakukan pengevaluasian efisien dan efektif atas aktivitas penjualan. Hasil pemeriksaan manajemen tidak hanya membantu dalam penilaian efektivitas dan efisiensi, tetapi juga dapat mengetahui kelemahan-kelemahan yang ada dan juga memberikan rekomendasi untuk mengatasi masalah-masalah tersebut dan meningkatkan kelebihan-kelebihan yang telah ada dalam kegiatan penjualan.

Berdasarkan uraian diatas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang hasilnya akan disajikan dalam skripsi yang berjudul **“PERANAN PENGAUDITAN OPERASIONAL ATAS AKTIVITAS PENJUALAN GUNA MENINGKATKAN EFEKTIVITAS DAN EFISIENSI PENJUALAN”**.

1.2. Identifikasi Masalah

Masalah yang akan dibahas dalam penelitian ini dapat diidentifikasi sebagai berikut:

1. Bagaimana prosedur dan kebijakan penjualan yang dilakukan oleh perusahaan?
2. Bagaimana peranan Pengauditan Operasional dalam pelaksanaan efisiensi dan efektivitas penjualan?

3. Seberapa besar pengaruh Pengauditan Operasional penjualan dalam meningkatkan penjualan?

1.3. Maksud dan Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian atas aktivitas penjualan ini secara garis besar adalah :

1. Mengetahui prosedur dan kebijakan penjualan yang dilakukan oleh perusahaan.
2. Untuk mengetahui dan menilai peranan Pengauditan Operasional dalam pelaksanaan efisiensi dan efektivitas penjualan.
3. Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh Pengauditan Operasional penjualan sebagai alat bantu manajemen dalam meningkatkan penjualan.

1.4. Kegunaan Penelitian

Dari hasil penelitian yang dilakukan, penulis berharap dapat memberikan manfaat bagi berbagai pihak, antara lain :

1. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan masukan dan informasi bagi perusahaan dalam melaksanakan aktivitas penjualan terutama untuk meningkatkan efektivitas dan efisiensi aktivitas penjualan yang dilakukan oleh perusahaan.

2. Bagi Pihak-pihak yang Memerlukan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi dan menambah wawasan pembaca mengenai peranan pengauditan operasional

dan penerapannya, terutama dalam pengelolaan aktivitas penjualan untuk meningkatkan efektivitas dan efisiensi.

3. Bagi Penulis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan berpikir dan pengetahuan penulis mengenai peranan pengauditan operasional dan memberikan gambaran yang lebih jelas dan nyata mengenai penerapan di lapangan khususnya ditempat penulis mengadakan penelitian.

1.5. Kerangka Pemikiran dan Hipotesis

Dalam era globalisasi saat ini, persaingan dunia usaha menjadi sangat ketat. Hal ini ditandai dengan semakin banyaknya perusahaan-perusahaan baru yang bermunculan. Perusahaan dituntut untuk memiliki keunggulan bersaing agar dapat terus mempertahankan eksistensinya. Kemampuan perusahaan untuk bersaing ditentukan oleh pemanfaatan sumber daya dan aktivitas perusahaan. Perusahaan harus memperhatikan, menghadapi dan merespons faktor internal dan faktor eksternal perusahaan.

Aktivitas penjualan bukanlah aktivitas yang sederhana, karena membutuhkan perhatian khusus. Aktivitas penjualan harus dikelola dengan baik agar mendapatkan laba yang optimal. Kondisi perusahaan yang sebenarnya dan apa yang menjadi kendala dalam perusahaan akan dapat diketahui. Berkaitan dengan aktivitas penjualan maka pengauditan operasional bertujuan untuk menilai apakah aktivitas penjualan telah dijalankan secara efektif dan efisien.

Pengauditan operasional diharapkan dapat membantu manajemen dalam memecahkan masalah-masalah yang timbul dalam penjualan sehingga terjadinya penjualan yang tidak efektif dan tidak efisien dapat ditekan seminimal mungkin atau dihilangkan. Melalui pengauditan operasional, masalah-masalah dalam penjualan dapat diketahui secara dini dan dapat segera diambil tindakan atau langkah-langkah perbaikan yang diperlukan.

Jadi pemahaman atas pengauditan operasional yang dilakukan pada perusahaan adalah penting bagi internal auditor untuk mengambil keputusan dalam menghadapi masalah-masalah kegiatan penjualan perusahaan, oleh karena itu dalam penelitian ini penulis mengemukakan hipotesis sebagai berikut :

“Pengauditan operasional yang dilaksanakan dengan tepat atas pengendalian penjualan akan menunjang efektivitas dan efisiensi penjualan.”

1.6. Metoda Penelitian

Penulis dalam melakukan penelitian mengenai pengauditan operasional untuk meningkatkan efektivitas dan efisiensi menggunakan pendekatan studi kasus (*case study research*) yaitu penelitian hanya dilakukan pada satu objek penelitian dan metoda deskriptif analitis yaitu suatu metoda yang berusaha untuk mengumpulkan, menyajikan serta menganalisis data sehingga diperoleh suatu gambaran yang cukup jelas atas objek yang diteliti dan diolah untuk ditarik kesimpulan atas hasil penelitian yang telah dilakukan.

1.6.1. Pengumpulan Data

Kegiatan penelitian dilakukan dengan :

1. Penelitian lapangan (*Field Research*)

Yaitu pengumpulan data primer secara langsung dengan mengadakan penelitian terhadap objek yang sedang diteliti dengan cara melaksanakan prosedur :

a. Pengamatan (*Observation*)

Yaitu pengumpulan data primer secara langsung terhadap aktifitas perusahaan yang sedang diteliti dan hal-hal lain yang berhubungan dengan permasalahan.

b. Wawancara (*Interview*)

Yaitu pengumpulan data dengan pihak-pihak yang berwenang untuk mendapatkan gambaran secara umum mengenai perusahaan dan masalah-masalah khusus yang sedang diteliti untuk mendapatkan data yang objektif dengan penelitian.

c. Kuesioner (*Questionnaire*)

Yaitu pengumpulan data dengan cara mengadakan tanya jawab dengan menggunakan daftar pertanyaan (kuesioner).

2. Studi Kepustakaan (*Library Research*)

Yaitu suatu penelitian untuk mendapatkan data sekunder yang dilakukan dengan membaca dan mempelajari buku-buku referensi, catatan-catatan kuliah dan sumber data lain di perpustakaan, untuk memperoleh bahan-

bahan yang akan dijadikan landasan pemikiran teoritis didalam melihat dan membahas kenyataan yang ditemui dalam penelitian lapangan.

1.6.2. Operasional Variabel dan Skala Pengukuran

Berdasarkan judul skripsi yang penulis pilih, yaitu “Peranan Pengauditan Operasional Atas aktivitas Penjualan Guna Meningkatkan Efektivitas dan Efisiensi Penjualan pada PT Sinar Sosro”, maka terdapat dua variabel yaitu :

1. Variabel Bebas (Independent Variable)

Variabel bebas adalah variabel yang akan mempengaruhi variabel lain. Sesuai hipotesis diatas, yang menjadi variabel bebas adalah “Pengauditan Operasional Yang Tepat”, karena variabel ini tidak tergantung pada variabel lain dan dapat mempengaruhi efektivitas dan efisiensi penjualan.

2. Variabel Tidak Bebas (Dependent Variable)

Variabel tidak bebas adalah variabel yang dipengaruhi oleh variabel lainnya. Sesuai hipotesis diatas, yang menjadi variabel tidak bebas adalah “Efektivitas dan Efisiensi Penjualan”, karena efektivitas dan Efisiensi penjualan dapat ditunjang dengan pengauditan operasional yang tepat.

1.7. Lokasi dan Waktu Penelitian

Objek yang dijadikan lokasi penelitian adalah PT. Sinar Sosro, Jl. Soekarno Hatta 327 Bandung. Penelitian ini dilakukan mulai bulan Desember 2007 sampai dengan selesai.