

# BAB 1

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang Penelitian

Bersamaan dengan semakin berkembangnya perusahaan industri dalam era globalisasi ini, maka kegiatan usaha perdagangan semakin ketat dalam persaingan. Setiap perusahaan tentu ingin mempertahankan kelangsungan usahanya. Salah satu usaha untuk mempertahankan *going concern* adalah dengan menghasilkan dan mempertahankan laba perusahaan. 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 maksimum. (McCarthy, 1997:354). Ada pendapat yang mengatakan bahwa penjualan yang berjalan baik menjadikan perusahaan mengurangi 40% dari resiko bisnis yang harus ditanggungnya. Oleh karena itu penjualan harus dijalankan dengan sebaik mungkin. Penjualan dikatakan baik jika target sesuai dengan yang diharapkan para pemilik usaha (Tuannakotta, 1982:121).

PT *Lucky* Rejeki adalah sebuah perusahaan yang bergerak di bidang kimia, di mana penjualan merupakan prasarana menghasilkan dan mempertahankan laba yang sangat penting. Saat ini penjualan mengalami penurunan yang cukup signifikan. Kelangkaan bahan baku merupakan salah satu penyebab menurunnya

penjualan secara langsung maupun tidak langsung. Bahan baku seperti *stearic acid*, *paranfinwax* menjadi langka. Untuk *paranfinwax*, salah satu sebab kelangkaannya adalah karena PERTAMINA (Balongan), tempat biasa PT *Lucky Rejeki* membeli, mengalami kebakaran pada tahun 2007, sehingga untuk mendapatkan *paranfinwax*, PT *Lucky Rejeki* harus langsung mengimpor dari Republik Rakyat China (RRC). Dan banyak juga kondisi lain yang menjadi tantangan bagi perusahaan untuk dapat menjalankan keberadaannya di dunia usaha yang pada akhirnya akan mengharuskan para pelaku usaha untuk dapat beroperasi dengan lebih baik guna tetap mempertahankan eksistensinya.

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 dan kekurangan yang terjadi di dalam perusahaan. 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, 1982:200).

Melalui penganalisaan kegiatan operasional perusahaan, maka diharapkan dapat menghasilkan hal-hal berikut ini (Nugroho, 1985:228):

- 1) Kepastian apakah bagian-bagian yang ada dalam perusahaan tersebut telah efektif.
- 2) Pemeriksaan dapat memberikan informasi yang diperlukan untuk memperbaiki hal-hal yang dianggap perlu.
- 3) Dapat membantu para pengelola perusahaan dalam proses pengambilan keputusan agar tujuan perusahaan dapat dicapai semaksimal mungkin.

Bertolak dari 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 tugas akhir ini:

**“PERANAN PEMERIKSAAN OPERASIONAL DALAM MENINGKATKAN EFEKTIVITAS KINERJA BAGIAN PENJUALAN (STUDI KASUS PADA PT *LUCKY REJEKI*)”**

## **1.2 Identifikasi Masalah**

Telah diuraikan dengan singkat di atas bahwa masalah yang timbul dalam penjualan saat ini adalah penjualan mengalami penurunan yang cukup signifikan. Meskipun kelangkaan bahan baku merupakan penyebab menurunnya penjualan secara langsung maupun tidak langsung, hal ini dalam keadaan tertentu sulit untuk dihindari, karena tidak memungkinkan untuk mengganti bahan baku yang selama

ini dipakai. Penggantian bahan baku pada akhirnya akan menimbulkan biaya tambahan, yaitu biaya *research and development*.

Namun bukan itu saja penyebab dari penurunan penjualan yang terjadi, apakah kegiatan perusahaan dilaksanakan sesuai dengan kebijakan yang telah ditetapkan dan bahwa pelaksanaan kegiatan perusahaan dilaksanakan dengan efektif pun turut berperan.

Maka secara singkat pokok permasalahan yang dibahas pada tugas akhir ini adalah mengevaluasi efektivitas pengelolaan aktivitas dari perusahaan ini, dengan memperhatikan hal-hal berikut:

1. Bagaimana sistem penjualan di PT *Lucky* Rejeki?
2. Adakah kelemahan dalam kegiatan penjualan perusahaan?
3. Apakah pemeriksaan operasional dapat membantu pihak manajemen perusahaan dalam meningkatkan efektivitas kinerja bagian penjualan?

### **1.3 Tujuan Penelitian**

Secara umum, dengan latar belakang permasalahan tersebut, maka tujuan penelitian yang dilakukan penulis dalam tugas akhir ini adalah untuk:

1. Mendapatkan gambaran nyata dari PT *Lucky* Rejeki mengenai sistem penjualannya.
2. Mencari penanggulangan apabila ditemukan adanya kelemahan dalam sistem penjualan.

3. Mencoba mengaplikasikan pemeriksaan operasional kepada PT *Lucky Rejeki* yang bertujuan untuk mengevaluasi efektivitas kinerja bagian penjualan.

#### **1.4 Kegunaan Penelitian**

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat berguna terutama bagi:

- 1) Bagi penulis.

Penulisan tugas akhir 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 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 dari 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 Kerangka 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. Usaha yang dapat dilakukan untuk mempertahankan *going concern* sangat ditentukan oleh bagaimana perusahaan tersebut mengelola dan memanfaatkan setiap sumber daya yang ada sehingga akan dihasilkan *performance* yang baik.

Aktivitas penjualan adalah salah satu aktivitas utama perusahaan dan sebagai fungsi yang sangat vital dalam suatu perusahaan karena dari penjualan inilah perusahaan akan memperoleh pendapatan; pendapatan dikurangi dengan biaya-biaya diperoleh laba yang akan digunakan untuk mempertahankan usaha selanjutnya, bahkan untuk perkembangan usaha (Supriyono, 1990:30).

Ukuran yang dipakai untuk mengevaluasi *performance* tergantung pada perusahaan yang akan dievaluasi serta tujuan yang akan dicapai. Bagian penjualan merupakan unit utama dalam suatu perusahaan yang bertanggung jawab dalam pelaksanaan kegiatan penjualan, maka pihak manajemen perlu untuk melakukan *planning, realization*, dan *controlling* terhadap kegiatan-kegiatan yang dilakukan oleh bagian tersebut dengan baik (Hunger and Wheelen, 2002:248). Pihak manajemen perlu melakukan evaluasi secara berkala terhadap kinerja bagian tersebut. Salah satu cara agar dapat mengevaluasi kinerja bagian penjualan adalah dengan melihat efektivitasnya. Dapat dikatakan efektif jika target penjualan yang telah ditetapkan dalam *budget* tercapai (Mowday, 1982:200).

Pihak manajemen perusahaan juga 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 melalui pemeriksaan operasional (Mowday, 1982:200).

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

*“Evaluates the efficiency and effectiveness of any part an organization’s operating procedures and methods.”*

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 efektivitas. 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 (Reider, 1994:10). Lebih jauh, bahwa diperlukan adanya bagian audit operasional di dalam perusahaan.

Penjualan harus diperiksa oleh manajemen dengan menerapkan audit operasional di dalam perusahaan. Adanya suatu kemungkinan terjadinya kecurangan dan kesalahan seperti kesalahan dalam pencatatan maupun perhitungan transaksi yang menyebabkan pelaksanaan aktivitas penjualan tidak berjalan efektif. Selain itu keadaan ini juga akan mempengaruhi penyajian nilai

jual dalam laporan keuangan karena laporan keuangan dibuat berdasarkan dokumen-dokumen yang ada dalam perusahaan (Reider, 1994:11).

Mengurangi kemungkinan seperti di atas, manajemen dapat menggunakan fungsi audit operasional sebagai alat bantu yang bertujuan agar kegiatan perusahaan berjalan menurut apa yang diharapkan. Segala aktivitas penjualan dalam perusahaan diusahakan agar selalu dilaksanakan sesuai dengan kebijakan dan prosedur yang telah ditetapkan oleh perusahaan dan tetap memperhatikan prinsip-prinsip efisiensi dan efektivitas. Sebab setiap penyimpangan dari kebijakan dan prosedur tersebut akan membawa dampak negatif terhadap tujuan utama perusahaan untuk memperoleh laba yang optimal (Nugroho, 1985: 228).

## **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 riset ini adalah dengan pendekatan studi kasus dan 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. Observasi (Jogiyanto, 2005:89)**

Merupakan teknik atau pendekatan untuk mendapatkan data primer dengan cara mengamati langsung obyek datanya, salah satu caranya adalah



dengan teknik wawancara. Wawancara (Jogiyanto, 2005:93) adalah komunikasi dua arah untuk mendapatkan data dari responden. Wawancara dapat berupa wawancara personal (*personal interview*), wawancara intersep (*intersep interview*) dan wawancara telepon (*telephone interview*).

## 2. Penelitian Kepustakaan (*Library Research*)

”Teknik 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).

### 1.7 Lokasi dan Waktu Penelitian

Lokasi penelitian dan pengumpulan data dilakukan pada PT Lucky Rejeki yang bergerak di bidang kimia. Detail lokasinya adalah sebagai berikut:

- Kantor  
Jalan Leuwi Gajah nomor 96, Cimahi.
- Pabrik  
Jalan Raya Batujajar km 3,5 nomor 35, Padalarang.

Adapun penelitian dilakukan dari bulan Februari 2008 sampai penyusunan skripsi ini selesai.