

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Melemahnya pertumbuhan ekonomi Amerika Serikat dan Eropa, mulai berimbas ke Indonesia, ditandai dengan menurunnya tingkat ekspor yang dilakukan Indonesia. Meski pertumbuhan ekonomi Indonesia di tahun 2012 masih bisa mencapai 6,23% dan merupakan salah satu yang tertinggi di Asia setelah China yang tumbuh sebesar 7,8% namun lebih rendah dari asumsi Anggaran Pendapatan dan Belanja Negara (APBN) 2012 sebesar 6,5%. Pertumbuhan ini juga lebih rendah dibandingkan tahun 2011 yang mampu mencapai 6,5% (Macroeconomic Dashboard, 2013).

Jika hal itu berjalan terus menerus, maka tingkat ekspor Indonesia akan terus menurun. Selain itu munculnya persaingan antar negara agar bisa ber-ekspansi secara internasional. Negara – negara bersaing dari tingkat harga dan kualitas. Persaingan ini membuat Indonesia semakin merasa terancam. Namun, Indonesia harus mampu mempertahankan eksistensi dalam penjualan ke luar negeri (ekspor). Mengingat kondisi persaingan yang dihadapi sekarang ini, perusahaan dituntut untuk mengelola perusahaan agar tujuan perusahaan untuk mendapatkan keuntungan memaksimal mungkin dapat dicapai sehingga kemakmuran pemilik perusahaan meningkat (Junarsin, 2002).

Penjualan merupakan faktor utama dari berlangsungnya perusahaan yang berimbas terhadap pertumbuhan ekonomi suatu Negara. Penjualan menjadi satu hal yang perlu diperhatikan oleh perusahaan karena tujuan perusahaan ditentukan oleh penjualan. Mengingat hal tersebut, penting bagi perusahaan untuk dapat melaksanakan kegiatan penjualan seefektif mungkin pada tingkat biaya yang realitas namun tetap memperhatikan kepentingan atau permintaan pelanggan. Kebijakan yang kurang tepat dalam melakukan penjualan akan mengakibatkan kerugian bagi perusahaan karena dari kegiatan penjualan inilah diharapkan diperoleh suatu laba yang berkesinambungan (Karuniawan, 2011).

Tersedianya prosedur penjualan akan dapat mendukung terciptanya situasi yang diinginkan perusahaan. Prosedur penjualan akan membantu perusahaan mencapai peningkatan dalam memperoleh laba. Salah satu kunci penting agar perusahaan dapat terus mempertahankan keberadaannya di dunia usaha adalah menghasilkan, mempertahankan, dan menunjang efektifitas dan efisiensi fungsi penjualan perusahaan (McCarthy *et al.*, 1997:357).

Suatu prosedur perusahaan memerlukan adanya pengendalian agar tujuan perusahaan bisa tercapai. Pengendalian ini berguna agar perusahaan bisa berjalan dengan baik dan sesuai dengan rencana. Salah satu bentuk pengendalian yaitu audit operasional. Audit operasional merupakan penelaahan atas bagian manapun dari prosedur dan metode operasi suatu organisasi untuk menilai efisiensi dan efektifitas (Arens dan Loebbecke, 2000). Pada penyelesaian audit operasional memberikan

rekomendasi kepada manajemen untuk perbaikan . Efisiensi digunakan untuk mengetahui sebaik apakah pemakaian sumber daya suatu organisasi yang digunakan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Sedangkan efektivitas digunakan untuk menilai seberapa baik kebijakan-kebijakan organisasi tersebut dalam mencapai tujuan (*Arens et al., 2003*).

Audit operasional merupakan aktivitas operasi suatu organisasi yang bertujuan untuk memeriksa efisiensi dan efektivitas operasi perusahaan. Audit operasional sebagai bagian dari fungsi pengendalian merupakan suatu alat bagi manajemen untuk mengukur dan mengevaluasi kegiatan yang telah dilaksanakan. Salah satu elemen penting yang dapat mempengaruhi penetapan laba rugi perusahaan adalah penjualan, karena penjualan merupakan salah satu kegiatan utama yang dilaksanakan dalam suatu perusahaan, sehingga perlu untuk mendapat perhatian yang cukup besar serta pengelolaan yang sebaik mungkin. Audit operasional ini merupakan pengembangan rekomendasi untuk meningkatkan efisiensi, efektivitas, dan keekonomisan (*Widjayanto, 1985:81*)

Menyadari pentingnya audit operasional atas penjualan untuk menunjang efektivitas dalam perusahaan, membuat penulis tertarik untuk membahas mengenai audit operasional yang dituangkan dalam skripsi dengan judul **“PENGARUH AUDIT OPERASIONAL DALAM MENUNJANG EFEKTIVITAS PENJUALAN ”**

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dikemukakan sebelumnya, maka penulis mengidentifikasi masalah yang sehubungan dengan pengaruh audit operasional di bidang penjualan yaitu ”Apakah ada pengaruh pelaksanaan audit operasional dalam menunjang efektivitas penjualan.”

1.3 Maksud tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah untuk mendapatkan jawaban atas masalah yang ada lalu diidentifikasi dan tujuan penelitiannya adalah untuk mengetahui ada tidaknya pengaruh pelaksanaan audit operasional dalam menunjang efektivitas penjualan

1.4 Kegunaan Penelitian

Dengan dilakukannya penelitian ini, maka penulis mengharapkan mempunyai kegunaan sebagai berikut:

1. Bagi penulis, dapat dijadikan pelajaran yang berharga dalam mengidentifikasi suatu masalah terutama menambah wawasan tentang audit operasional dan pengaruhnya dalam menunjang efektivitas penjualan suatu perusahaan. Dan ilmu pengetahuan yang didapat di bangku kuliah diharapkan dapat berguna pada saat masuk dalam dunia pekerjaan.
2. Bagi perusahaan, dapat dijadikan masukan dan diharapkan dapat digunakan oleh perusahaan sebagai alat pertimbangan untuk menggunakan audit operasional

dalam memecahkan suatu persoalan ataupun ke efektifan yang mengganggu aktivitas operasional penjualan perusahaan.

3. Bagi pihak lain, dapat digunakan sebagai referensi dan dapat bermanfaat bagi pihak lain yang akan melakukan penelitian. Penulis juga berharap tulisannya ini dapat berguna bagi perkembangan ekonomi.