

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Menurut Elhauge dan Geradine (2007) persaingan bisnis di era globalisasi sangat ketat. Dimana berbagai macam perusahaan berusaha untuk mendapatkan tempat dalam pasar dan bersaing untuk mendapatkan pangsa pasar yang luas. Para pengusaha berlomba untuk dapat memonopoli perdagangan demi mendapat keuntungan secara maksimal. Kompetisi dan persaingan di dunia bisnis tidak bisa lagi dihindari.

Hal serupa juga dikemukakan oleh Damayanti dkk. (2011) bahwa di era globalisasi, persaingan bisnis menjadi sangat ketat dan tajam, baik di pasar domestik maupun di pasar global. Dampak dari globalisasi menyebabkan situasi pasar terdorong ke arah keadaan yang sangat berbeda dimana dengan adanya perdagangan bebas, seperti AFTA (*ASEAN Free Trade Area*) pada tahun 2003, memberi kesempatan lebih kepada para produsen untuk memasarkan produknya secara bebas.

Perkembangan dunia usaha yang semakin pesat dengan pembangunan teknologi yang semakin maju membawa pengaruh yang besar terhadap produksi yang dihasilkan oleh industri. Seperti halnya industri lain, setiap industri juga bertujuan untuk memperoleh laba guna mempertahankan kelangsungan hidupnya. Laba yang dihasilkan tidak terlepas dari beberapa faktor antara lain jumlah produk

yang dalam hal ini adalah jumlah hasil produksinya, modal, dan total upah tenaga kerja.

Tujuan utama dari suatu usaha adalah mendapatkan keuntungan, agar kelangsungan usaha dapat tetap terjaga. Untuk mencapai tujuan tersebut tidak terlepas dari faktor manusia sebagai pengendali semua fungsi. Keuntungan diperoleh dari hasil penjualan yang lebih besar dari ongkos produksi, dan kerugian akan terjadi apabila hasil penjualan lebih sedikit dari ongkos produksi. Dalam usahanya untuk memproduksi barang-barang yang diperlukan dalam masyarakat, dan memperoleh keuntungan maksimum dari usaha tersebut.

Efisiensi di bidang keuangan memberikan pengaruh pada operasi perusahaan, sehingga akan meningkatkan efisiensi operasional dan efisiensi investasi yang pada akhirnya akan dapat meningkatkan laba perusahaan. Dengan menghasilkan laba, perusahaan dapat mempertahankan pertumbuhan perusahaannya sehingga dapat bersaing dengan perusahaan lain karena laba tersebut dapat ditanam kembali dan digunakan untuk mempertahankan atau meningkatkan pertumbuhannya.

Zofio et al. (2012) menyatakan peningkatan observasi pada efisiensi akan meningkatkan profit dari perusahaan itu. Dalam hal ini, pada manajer memiliki dua pilihan, yaitu melakukan perubahan dan perbaikan pada kegiatan operasinya, dimana manajemen harus mengurangi ketidakefektifan dalam teknik kegiatan operasionalnya atau menaikkan *output* perusahaan melalui produksi dan penjualan.

Menurut Suwardjono (2008) laba operasional dimaknai sebagai informasi kinerja masala lalu yang meliputi daya melaba, akuntabilitas, dan efisiensi. Daya melaba dan efisiensi salaing berkaitan satu dengan lainnya. Laba dapat

diinterpretasikan sebagai pengukur keefektifan dan keefisienan manajemen dalam mengelola sumber daya yang dipercayakan.

Analisis aktivitas dan operasi di dalam organisasi dilakukan dengan audit operasional yang dimaksudkan untuk mengidentifikasi area-area yang mengandung kelemahan untuk kemudian adanya perbaikan yang sifatnya kontinyu. Proses audit operasional lebih diarahkan untuk peningkatan yang positif dan konstruktif dari kegiatan dan aktifitas operasi, pelaksanaan yang terbaik di semua kegiatan operasional, dan penerapan yang efektif dalam rangka mencapai tujuan organisasi yang telah ditetapkan. (<http://safuan.blogdetik.com/2011/10/19/konsep-audit-operasional/>)

Dengan demikian, audit operasional dalam proses penjualan akan sangat membantu perusahaan untuk evaluasi dan penilaian berkaitan dengan proses penjualan dalam perusahaan itu sendiri. Secara khusus untuk dapat memperbaiki kelemahan yang ada dalam proses penjualan.

Arens et al. (2008) juga mengungkapkan pentingnya audit atas penjualan. Bukan hanya hasil penjualan tetapi juga audit atas proses atau siklus penjualan itu sendiri dalam rangka untuk mengadakan perbaikan meningkatkan penjualan perusahaan di masa yang akan datang.

Proses penjualan dalam perusahaan akan sangat menentukan besarnya penjualan yang diperoleh perusahaan dalam periode tersebut atau hasil dari penjualan. Dimana, hasil dari penjualan akan ditandingkan dengan beban dan biaya-biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan produk terjual tersebut. Dengan cara inilah perusahaan memperoleh angka pasti untuk laba.

Oleh karena itu, dapat dikatakan bahwa audit operasional, proses penjualan, dan laba akan saling terkait satu sama lain. Kusmayadi (2009) mengatakan bahwa ada pengaruh positif dan sangat signifikan antara audit operasional dan laba operasional. Adanya audit operasional dalam suatu perusahaan akan meningkatkan laba operasional perusahaan itu sendiri.

Berdasarkan uraian tersebut, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “Pengaruh Audit Operasional dan Proses Penjualan Terhadap Laba Operasional”

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian yang telah disampaikan, penulis merumuskan dan membatasi masalah sebagai berikut:

- a. Bagaimana hubungan audit operasional dan proses penjualan secara simultan terhadap peningkatan laba operasional perusahaan?
- b. Bagaimana hubungan audit operasional secara parsial terhadap peningkatan laba operasional perusahaan?
- c. Bagaimana hubungan proses penjualan secara parsial terhadap peningkatan laba operasional perusahaan?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dikemukakan, maka penelitian ini bermaksud untuk mengetahui hubungan dari:

- a. Audit operasional dan proses penjualan secara simultan terhadap peningkatan laba operasional perusahaan.

- b. Audit operasional secara parsial terhadap peningkatan laba operasional perusahaan.
- c. Proses penjualan secara parsial terhadap peningkatan laba operasional perusahaan.

1.4 Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat, yaitu antara lain:

- a. Bagi Penulis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi penulis dalam menerapkan berbagai teori yang telah diterima dan membandingkannya dengan kenyataan yang terjadi dalam perusahaan, serta menerapkannya dalam dunia kerja.

- b. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai sumber informasi, masukan, dan bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan oleh pihak perusahaan mengenai hubungan audit operasional dan proses penjualan terhadap peningkatan laba operasional perusahaan.

- c. Bagi Peneliti Selanjutnya

Hasil penelitian ini diharapkan berguna sebagai informasi dan menambah wawasan, serta dapat menjadi acuan dalam membandingkan penelitian-penelitian serupa tentang hubungan audit operasional dan proses penjualan terhadap peningkatan laba operasional.

1.5 Kontribusi Penelitian

Penelitian mengenai hubungan antara audit operasional terhadap penjualan dan audit operasional terhadap laba telah banyak dilakukan. Seperti halnya penelitian sebelumnya yang memberikan bukti empiris mengenai hubungan audit operasional terhadap penjualan dan audit operasional terhadap laba, penelitian ini pun memiliki maksud yang sama. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian-penelitian sebelumnya adalah penelitian ini dilakukan juga untuk melihat hubungan audit operasional dan penjualan terhadap laba, dimana penjualan merupakan sumber penghasilan utama perusahaan. Hal ini sekaligus juga merupakan kontribusi penelitian.