

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pesatnya pertumbuhan ekonomi di Indonesia secara langsung membawa dampak pada perkembangan industri disegala bidang, terutama perusahaan ritel. Perusahaan ritel di Indonesia makin hari dirasakan berkembang dan persaingan bisnisnya menunjukkan perkembangan yang cukup pesat, persaingan bisnis ini terasa sangat ketat dengan adanya online shop atau e-commerce yang bermunculan sehingga mengubah gaya belanja masyarakat dari offline ke online dengan pemasaran belanja mudah dari rumah. Namun hal ini tidak menjadi halangan bagi para pengusaha ritel untuk menambah jumlah cabangnya diberbagai wilayah dengan menyelenggarakan program – program baru dan strategi pemasaran yang baru.

Hal ini dilihat dari banyaknya perusahaan ritel yang bermunculan, baik dalam negeri maupun dari perusahaan asing. Perusahaan asing yang berkembang saat ini seperti Uniqlo (Jepang), H&M (Swedia), Stradivarius (Spanyol), Zara (Spanyol), sedangkan perusahaan ritel yang berasal dari dalam negeri sendiri yaitu Matahari Dept Store, Ramayana, Gardena, Hypermart, dll. Dalam rangka menghadapi arus persaingan yang semakin ketat para perusahaan ritel harus segera mungkin mengatur strategi dengan sedemikian rupa agar perusahaan tetap bertahan dipersaingan pasar ritel saat ini.

Agar dapat bersaing setiap perusahaan diharapkan memiliki strategi dan kualifikasi yang cukup disertai keunggulan bersaing untuk terus bisa berkompetisi. Perusahaan berkompetisi untuk meningkatkan value (nilai) perusahaan baik dalam hal peningkatan laba maupun citra perusahaan.

Keberhasilan suatu perusahaan dalam mendapatkan keuntungan yang maksimal tidak terlepas dari adanya pengendalian yang efektif atas semua kegiatan yang ada dalam perusahaan, oleh sebab itu perusahaan harus berusaha menghindari pemborosan dalam hal-hal yang dapat membawa kerugian dalam perusahaan itu sendiri. Pada kenyataannya untuk meraih keefektifan dalam suatu penjualan tidaklah mudah karena seringkali adanya rintangan, kecurangan maupun kesalahan yang menghambat aktivitas operasional di dalam suatu perusahaan.

Audit operasional sebagai bagian dari fungsi pengendalian yang merupakan alat bantu manajemen untuk mengurangi terjadinya pemborosan juga untuk mengukur dan mengevaluasi kegiatan - kegiatan yang telah dilaksanakan oleh perusahaan tersebut, sedangkan tujuannya adalah untuk menilai apakah kegiatan operasional telah dilaksanakan sebagaimana mestinya, maka auditor akan memberikan pendapat atau saran agar perusahaan menjadi lebih baik di masa yang akan datang, Ulum (2012).

Pada umumnya keefektifan adalah suatu hal yang harus terpenuhi dalam perusahaan. Tetapi pada kenyataannya di dalam suatu perusahaan untuk bisa meraih keefektifan dalam bagian penjualan tidaklah mudah. Seringkali

perusahaan mengalami banyak masalah yang menjadi faktor utama penghambat aktivitas operasional suatu perusahaan. Penjualan yang efektif dapat dilihat dari tercapainya setiap perencanaan kegiatan penjualan pada target yang sudah ditentukan sebelumnya. Misalnya saja target penjualan bulanan maupun tahunan. Pencapaian target juga didukung dengan adanya promosi yang dilakukan oleh bagian salesman untuk memasarkan produk sehingga produk yang dipasarkan bisa terjual.

Aktivitas penjualan biasanya meliputi kegiatan - kegiatan yang berhubungan dengan penjualan barang. Bagian penjualan barang dilakukan dengan memperkenalkan produk - produk perusahaan kepada pelanggan dan melakukan penawaran tersebut kepada pelanggan dengan strategi penjualan dengan tujuan meningkatkan jumlah pelanggan dan kepuasan pelanggannya sehingga target penjualan dapat dicapai.

PT. Matahari Department Store, Tbk adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang retail. PT. Matahari Department Store, Tbk adalah salah satu perusahaan terkemuka di Indonesia yang menyediakan perlengkapan pakaian, aksesoris, produk kecantikan dan rumah tangga dengan harga terjangkau. PT. Matahari Department Store, Tbk mempunyai 151 gerai yang tersebar di kota - kota besar di Indonesia salah satunya yaitu PT. Matahari Department Store, Tbk cabang Jogja City Mall beralamat di jalan Magelang Km. 6 No. 18 Kutu Patran, Sinduadi, Mlati, Sleman Yogyakarta. Aktivitas perusahaan PT. Matahari Dept Store, Tbk meliputi pembelian, penjualan, akuntansi dan

keuangan. Tujuan dari perusahaan ini yaitu menjalankan operasional penjualan yang baik untuk mendapatkan laba secara optimal sehingga perusahaan mampu mencapai target yang diberikan oleh manajemen. Keberhasilan berdirinya PT. Matahari Department Store, Tbk mempunyai hubungan sangat erat antara operasional perusahaan dengan kegiatan penjualan, namun tidak terlepas dari permasalahan penjualan, terutama kegiatan operasional penjualan yang menurun diakibatkan beberapa faktor seperti, pelayanan kurang akibat kurangnya personil karyawan, penjualan terhambat dikarenakan antrian pelanggan, bersaing dengan e-commerce atau online shop yang menjual produk serupa, dll. Hal ini diduga mempengaruhi operasional penjualan dan pencapaian target PT Matahari Department Store, Tbk.

Hasil penelitian sebelumnya oleh, Antonius Effendy (2005) dengan judul “Peranan Audit Operasional dalam Menunjang efektivitas Penjualan pada PT “X” di Bandung” menyatakan bahwa audit operasional berpengaruh positif terhadap kegiatan penjualan karena keberadaan audit internal yang merupakan pelaksanaan fungsi audit operasional yang kedudukannya terpisah dan independen dari departemen atau unit yang diauditnya dan dilaksanakan oleh auditor yang kompeten yang didukung oleh tahap-tahap audit operasional yang sudah sesuai dengan ketentuan. Penelitian lain dilakukan oleh Pransiska Panjaitan (2014) dengan judul “Peranan Audit Operasional dalam Menunjang Efektivitas Penjualan PT Victory” di Surabaya dengan masalah yang sama menyatakan hal yang hampir sama bahwa hasil penelitian

menunjukkan audit operasional telah memadai dengan tahap-tahap audit operasional yang sudah sesuai ketentuan yang terdiri dari audit pendahuluan, review dan pengujian pengendalian manajemen, audit terperinci, pelaporan dan tindak lanjut. Audit operasional juga berpengaruh positif dalam menunjang efektivitas penjualan dan selalu berpedoman pada kebijakan dan sistem pada prosedur penjualan. Sedangkan menurut penelitian yang dilakukan oleh Echa Putri Rachamawati Yullanda (2014) dengan judul “Penerapan Audit Operasional untuk Mengevaluasi Efektivitas Pengendalian Internal terhadap Ativitas Penjualan pada PT Varia Usaha Beton” berdasarkan hasil pelaksanaan audit operasional yang telah dilakukan terhadap aktivitas penjualan menunjukkan bahwa audit operasional tidak berpengaruh positif atau tidak berperan efektif dalam kegiatan penjualan. Hal ini diperjelas dengan adanya temuan-temuan seperti daftar harga produk yang dijual tidak terupdate secara otomatis dan masih menginput secara manual. Selain itu adanya perangkapan fungsi jabatan membuat banyak kekeliruan terjadi sehingga pencatatan dan data atas transaksi penjualan tidak terorganisir dengan baik yang berakibat pada ketidak tercapaiannya tarhet penjualan perusahaan.

Hasil pengujian yang dilakukan peneliti sebelumnya terdapat ketidaksesuaian atau perbedaan tentang peranan audit operasional dalam menunjang efektivitas penjualan. Berdasarkan uraian di atas maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian pada PT. Matahari Department Store, Tbk cabang Jogja City Mall dengan judul **“Peranan Audit Operasional dalam**

Menunjang Efektivitas Penjualan (Studi Kasus di PT. Matahari Department Store, Tbk cabang Jogja City Mall)”

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang tersebut maka, rumusan masalah yang akan dibahas adalah, apakah audit operasional berperan dalam menunjang efektivitas penjualan?

C. Batasan Masalah

Pembatasan suatu masalah digunakan untuk menghindari adanya penyimpangan maupun pelebaran pokok masalah agar penelitian tersebut lebih terarah dan memudahkan dalam pembahasan sehingga tujuan penelitian akan tercapai. Dalam hal ini penulis membatasi masalah pada audit operasional, anggaran dan realisasi penjualan tahun 2018 – 2019 yang terjadi di PT. Matahari Department Store, Tbk cabang Jogja City Mall.

D. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui peranan audit operasional dalam menunjang efektivitas penjualan

E. Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat yang berguna, bagi berbagai pihak yaitu:

1. Bagi Praktisi bisnis

Diharapkan hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai masukan yang dapat membantu pihak manajemen dalam menjalankan operasinya dan memberikan gambaran tentang pentingnya audit operasional dalam menganalisis dan mengevaluasi pelaksanaan aktivitas manajemen dalam mencapai efektivitas penjualan.

2. Bagi Penulis

Penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan berpikir dan perbandingan antara teori dengan praktek yang sebenarnya mengenai pengaruh audit operasional dalam menunjang kegiatan penjualan dalam suatu perusahaan akan bertambah jelas.

3. Bagi Pihak lain

Hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai bahan referensi serta dapat digunakan untuk menambah pengetahuan, wawasan, dan pemahaman yang lebih mendalam mengenai audit operasional dalam menunjang efektivitas penjualan dan penerapannya.

F. Kerangka Penulisan Skripsi

BAB I: PENDAHULUAN

Bab ini berisi alasan memilih judul penelitian berupa latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan kerangka penulisan skripsi.

BAB II: TINJAUAN PUSTAKA DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS

Bab ini berisi teori sebagai dasar untuk menganalisa pokok-pokok masalah dalam penelitian berupa landasan teori, tinjauan pustaka/hasil penelitian terdahulu, dan pengembangan hipotesis.

BAB III: METODA PENELITIAN

Bab ini berisi gambaran dan tahapan penelitian yang menjelaskan tentang jenis, lokasi, populasi dan sampel, jenis, sumber, metode pengumpulan data dan analisis data.

BAB IV: HASIL DAN PEMBAHASAN

Bab ini memuat hasil penelitian dan pembahasan yang sifatnya terpadu dan tidak dipecah menjadi sub bab tersendiri yang berisi gambaran umum, analisis data dan pembahasan.

BAB V: KESIMPULAN DAN IMPLIKASI

Bab ini merupakan bagian akhir dari penyusunan skripsi yang berisi kesimpulan, implikasi / saran dan keterbatasan.