

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah Penelitian

Penjualan merupakan kegiatan operasional perusahaan dalam rangka memperoleh pendapatan dengan cara menjual barang atau jasa yang dihasilkan atau dibeli oleh perusahaan. Penjualan juga merupakan aspek yang penting dalam suatu perusahaan baik perusahaan jasa maupun perusahaan dagang untuk mencapai tujuan utama yaitu memperoleh laba yang maksimal. Pengelolaan penjualan yang kurang baik akan merugikan perusahaan karena dapat berimbas pada perolehan laba. Dan pada akhirnya kerugian tersebut dapat mengurangi pendapatan. Dalam memasuki era perdagangan bebas, persaingan di dunia usaha kini semakin ketat yang menuntut setiap perusahaan memiliki strategi dan klasifikasi yang baik disertai dengan keunggulan bersaing dalam dunia usaha. Hal tersebut merupakan tantangan bagi Indonesia. Dengan diterapkannya audit operasional ini, maka auditor dapat melihat sejauh mana yang sedang terpuruk di segala bidang termasuk bidang ekonomi. Masalah yang ditimbulkan antara lain yaitu bertambahnya jumlah pengangguran karena lapangan pekerjaan yang semakin hari semakin terbatas. Terjadinya keterbatasan lapangan pekerjaan ini disebabkan karena perusahaan-perusahaan yang ada tidak mampu bertahan menghadapi persaingan yang semakin ketat dan adanya keterhambatan laju operasional karena tidak bisa mempertahankan eksistensi perusahaannya. Saat ini semakin banyak

perusahaan yang bergerak di bidang perdagangan, antara lain yaitu suatu perusahaan yang memiliki produk atau jasa yang akan dijual. Dengan alasan perdagangan yang akan dilaksanakan mampu memberikan prospek yang baik, tujuannya untuk mencapai keuntungan dari hasil perdagangan. Walaupun pada kenyataannya banyak dari mereka yang mengalami kegagalan dalam melaksanakan kegiatan operasionalnya. Banyak yang berpendapat bahwa kegagalan tersebut disebabkan oleh keadaan ekonomi di Indonesia yang belum stabil, persaingan usaha yang semakin keras dan perkembangan teknologi yang semakin pesat. Padahal kegagalan tersebut disebabkan oleh perusahaan yang tidak mengetahui bagaimana cara untuk dapat bersaing dengan perusahaan lain dan tidak mengikuti perkembangan dunia usaha yang terjadi pada saat ini. 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 didalam 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. Pada umumnya keefektifan adalah suatu hal yang harus terpenuhi dalam perusahaan. Tetapi pada kenyataannya didalam 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.

Iriyadi (2004) mengatakan bahwa pemeriksaan intern khususnya pemeriksaan operasional penjualan bertujuan untuk menilai ketaatan pada kebijakan atau prosedur penjualan yang ditetapkan oleh perusahaan, mengevaluasi tingkat efisiensi dan efektivitas dalam mengelola kegiatan penjualan, untuk mengetahui hambatan-hambatannya dan kelemahan-kelemahan yang ditemui pada kegiatan penjualan serta untuk mengetahui hasil dan dampak dari

pemeriksaan operasional dan memberikan masukan serta saran guna meningkatkan efektivitas kegiatan penjualan.

Menurut Kartikahadi (2015:111) pengertian efektivitas, kehematan (ekonomis), dan efisiensi. Efektivitas dimaksud bahwa produk akhir suatu kegiatan operasi telah mencapai tujuannya baik ditinjau dari segi kualitas hasil kerja, kuantitas hasil kerja maupun batas waktu yang ditargetkan. Menurut Kartikahadi(2015), pengertian efektivitas, kehematan (ekonomis), dan efisiensi dapat diuraikan yaitu efektivitas dimaksud bahwa produk akhir suatu kegiatan operasi telah mencapai tujuannya baik ditinjau dari segi kualitas hasil kerja, kuantitas hasil kerja maupun batas waktu yang ditargetkan.

Menurut pendapat saya, suatu hal yang harus terpenuhi dalam perusahaan Mirota Indah Indonesia untuk bisa meraih keefektifan dalam bagian penjualan, entah itu dari pihak marketing ataupun dari produksi dan teknisi tidaklah mudah. Seringkali banyak rintangan atau kendala, seperti produksi roti belum matang saat mau dikirim ke pelanggan juga terkadang devisi packing roti yang belum selesai packingnya, alhasil pengiriman roti jadi kesiangan padahal harus berangkat pagi dan ada lagi kecurangan atau kesalahan yang menghambat aktivitas operasional di perusahaan.

Di perusahaan menggunakan audit operasional, sehingga pengauditan dapat memaksimalkan penjualan perusahaan itu sendiri. Dalam melaksanakan pemeriksaan, auditor harus memiliki sikap independen. Berdasarkan uraian di

atas, maka penulis terinspirasi untuk melakukan penelitian dengan mengambil judul, **Peranan audit operasional dalam meningkatkan efektivitas penjualan pada PT MIROTA INDAH INDONESIA**

1.2. Perumusan Masalah Penelitian

Berdasarkan uraian di atas, masalah sehubungan dengan peranan audit operasional dalam menunjang efektivitas penjualan adalah:

Bagaimana peranan audit operasional dalam meningkatkan efektivitas penjualan di Mirota Indah Indonesia?.

1.3. Batasan Penelitian

- a. Penelitian ini hanya meneliti tentang peranan audit operasional dalam meningkatkan efektivitas penjualan yang dilihat dari penelitian ini berfokus untuk menilai efektif, pada fungsi penjualan di PT Mirota Indah Indonesia, sementara aspek lain tidak diteliti. Hal ini dikarenakan keterbatasan waktu, keterbatasan informasi atau data yang diberikan dan keterbatasan biaya yang ada.
- b. Penelitian ini juga meneliti proses penjualan roti yang berawal dari pemesanan roti oleh customer. Ruang lingkup dalam pelaksanaan audit ini adalah proses pemesanan roti hingga pencatatan atas penjualan.
- c. Penelitian data di ambil pada tahun 2019 pada bulan mei sampai juni.

1.4. Tujuan dan Manfaat penelitian

Tujuan Penelitian :

Untuk mengetahui peranan audit operasional dalam meningkatkan efektivitas penjualan di Mirota Indah Indonesia.

Manfaat Penelitian

- a. Bagi penulis bermamfaat untuk menambah pengetahuan tentang bagaimana peranan audit operasional dalam meningkatkan efektivitas penjualan di Mirota indah indonesia.
- b. Sebagai masukan bagi pihak manajemen Mirota indah indonesia dalam pelaksanaan audit operasional dalam meningkatkan efektivitas penjualan.
- c. Dapat menjadi referensi bagi peneliti lainnya yang berkeinginan untuk melakukan penelitian dan pembahasan terhadap masalah yang sama dimasa yang akan datang.