



BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Era globalisasi telah menjadi topik yang diperbincangkan banyak orang selama beberapa tahun ini, dan salah satu isu yang muncul adalah pasar bebas yang memungkinkan para pelaku bisnis untuk memasarkan produk atau layanan jasa di mana pun tanpa ada batasan di seluruh dunia. Pasar bebas juga menjanjikan peluang dalam mengembangkan usaha dengan target pasar yang sangat luas, akan tetapi, persaingan antar perusahaan menjadi semakin tajam. Kondisi perekonomian Indonesia pun cenderung tidak stabil, yang diakibatkan dari dalam negeri maupun dari kondisi perekonomian global. Dengan terjadinya fenomena - fenomena tersebut, kondisi ekonomi Indonesia mengalami kemunduran. Dan dengan banyaknya pesaing dari dalam negeri maupun luar negeri, menuntut perusahaan dalam negeri untuk dapat meningkatkan keunggulan dan mengurangi kelemahan yang dimilikinya. Sebagai upaya untuk mencapai keunggulan tersebut, perusahaan diharuskan mengoptimalkan setiap fungsi yang dimilikinya agar lebih efektif dan efisien dalam setiap kegiatannya. Maka suatu audit operasional dibutuhkan untuk menilai efisiensi dan efektifitas dari setiap fungsi perusahaan.

Manajemen dapat melakukan audit operasional apabila manajemen merasakan adanya kebutuhan untuk dilakukan suatu proses audit, dan biasanya dilakukan oleh seorang internal auditor. Di akhir pemeriksaan, auditor akan memberikan laporan pemeriksaannya kepada manajemen berupa temuan-temuan audit mengenai efektifitas sistem pengendalian manajemen, kondisi ideal, dan saran – saran perbaikan untuk memperbaiki kelemahan – kelemahan yang ditemukan selama pelaksanaan audit operasional.

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Dalam pelaksanaan audit operasional, internal auditor menggunakan media uji kepututannya yaitu program pemeriksaan manajemen serta efisiensi dan efektifitas dari prosedur kegiatan dalam setiap bagian perusahaan, untuk itu peneliti mengumpulkan data-data lengkap dan hanya mengambil sesuai kebutuhan. Data tersebut diperoleh dari bagian perusahaan yang diaudit.

Salah satu bagian yang paling utama yang dapat mempengaruhi penetapan laba suatu perusahaan adalah bagian penjualan. Bagian penjualan merupakan kegiatan utama dan paling penting bagi perusahaan karena dari bagian penjualan inilah perusahaan menjual barangnya dan menghasilkan pendapatan yang digunakan bagi kelangsungan hidup perusahaan. Disamping itu, penjualan memiliki sensitivitas yang tinggi terhadap laba perusahaan dimana laba yang optimal dapat dicapai apabila kegiatan perusahaan yang dikelola dengan baik dan benar. Penjualan harus berjalan lancar dan diupayakan terus untuk ditingkatkan. Kegagalan untuk mencapai volume dan harga penjualan yang telah ditargetkan dapat menurunkan laba yang ingin diperoleh atau bahkan dapat mengakibatkan kerugian bagi perusahaan.

Pada penelitian ini, penulis tertarik untuk melakukan pengamatan pada bagian penjualan PT Hoerbiger Kompresotama Indonesia yang bergerak di industri pemesinan pabrik. Penulis telah melakukan pengamatan awal dan wawancara dengan Manajer Penjualan dan Manajer Keuangan, penulis menemukan adanya permasalahan dalam bagian penjualan yaitu tidak tercapainya target penjualan pada bulan Mei 2013 (*Forecast* Rp. 2,322,807,297 > *Actual* Rp. 2,016,293,070) .

Permasalahan yang ditemukan mempengaruhi tingkat penjualan PT Hoerbiger Kompresotama Indonesia secara langsung. Dan harus dilakukan penelaahan terhadap hal yang menjadi penghambat dalam pencapaian target penjualan yang dilakukan oleh

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



PT Hoerbiger Kompresotama Indonesia. Oleh sebab itu, perlu dilakukan audit operasional pada bagian penjualan.

Dengan dilakukannya audit operasional, perusahaan dapat mengetahui penyebab penyimpangan yang terjadi didalam perusahaan, sehingga perusahaan dapat meningkatkan efektivitas dan efisiensi proses penjualan dengan menindaklanjuti implementasi atas saran perbaikan yang diberikan dalam laporan hasil audit manajemen menyadari pentingnya efektifitas dari bagian operasional perusahaan khususnya bagian penjualan. Diharapkan dengan pengimplementasian atas saran perbaikan tersebut, prosedur penjualan dapat berjalan dengan efektif, efisien, dan ekonomis agar tercapai tujuan perusahaan yang maksimal.

Berdasarkan pemikiran yang telah dikemukakan, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian pada bagian penjualan PT Hoerbiger Kompresotama Indonesia dengan skripsi yang berjudul “AUDIT OPERASIONAL UNTUK MENILAI EFEKTIFITAS DAN EFISIENSI BAGIAN PENJUALAN PADA PT HOERBIGER KOMPRESOTAMA INDONESIA”

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, masalah yang dihadapi adalah bagian penjualan belum mencapai target penjualan di bulan Mei 2013 yang disebabkan oleh beberapa permasalahan yang dialami oleh perusahaan

C. Rumusan Masalah Penelitian

Menghadapi masalah seperti yang disajikan di atas, masalah yang diajukan adalah bagaimana melakukan penelaahan masalah, penilaian, dan pengajuan rekomendasi agar pelaksanaan operasional penjualan dapat berjalan dengan efektif, efisien dan ekonomis sesuai dengan tujuan perusahaan.



D. Rumusan Pertanyaan Penelitian

Terhadap masalah penelitian tersebut di atas, maka disampaikan pertanyaan penelitian sebagai berikut:

1. Apakah kegiatan operasional pada bagian penjualan PT. Hoerbiger Kompresotama Indonesia telah berjalan dengan efektif?
2. Apakah kegiatan operasional pada bagian penjualan PT. Hoerbiger Kompresotama Indonesia telah berjalan dengan efisien?
3. Faktor – faktor apa sajakah yang dapat menyebabkan terjadinya ketidakefektifan dan ketidakefisiensian dalam penerapan fungsi penjualan?

E. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian yang ingin dicapai penulis antara lain:

1. Mengetahui apakah perusahaan telah melaksanakan prosedur atas bagian penjualan secara efisien.
2. Mengetahui apakah kegiatan operasional pada fungsi penjualan telah dilaksanakan secara efektif.
3. Mengetahui apakah prosedur penjualan dan prosedur pengendalian pada bagian penjualan telah diterapkan dan sesuai dengan kebijakan yang telah ditetapkan oleh manajemen.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
Hak Milik BIKK (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar BIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin BIKKG.

