

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perekembangan dunia perekonomian saat ini dan semakin tingginya tingkat persaingan dalam dunia usaha, menuntut perusahaan mempunyai keunggulan bersaing (*competitive advantage*) untuk terus bisa berkompetisi. Apalagi dengan adanya pengaruh Masyarakat Ekonomi Asean (MEA) dalam dunia perekonomian, perusahaan dituntut untuk melaksanakan segala aktivitas operasional secara efektif dan efisien agar mampu bersaing dengan perusahaan lain.

Perusahaan harus memiliki cara dan metode untuk dapat memenangkan persaingan dalam dunia usaha yaitu dengan meningkatkan produktivitas perusahaan. Tujuan utama perusahaan yaitu untuk memperoleh laba yang optimal, tidak lepas dari adanya pengelolaan dan pengendalian yang terkontrol dengan baik guna menghindari adanya pemborosan yang dapat menimbulkan kerugian bagi perusahaan. Maka dari itu seorang manajer harus menjalankan fungsi manajerialnya seperti *planning*, *organizing*, *directing* dan *controlling* dengan baik, agar manajemen dapat mengambil keputusan yang tepat, sehingga hasil yang diharapkan akan tercapai.

Semakin berkembangnya perusahaan, tentunya diikuti dengan semakin kompleks dan luasnya aktivitas serta permasalahan yang dihadapi oleh perusahaan baik dari kondisi lingkungan, pasar, dan kondisi perusahaan. Oleh karena itu

manajemen perusahaan membutuhkan informasi yang relevan, terkini, lengkap dan tepat guna sebagai bahan masukan dalam pengambilan keputusan dan kebijakan untuk mengantisipasi adanya penyimpangan dalam menjalankan aktivitas operasional perusahaan.

Kegiatan operasional perusahaan dapat dikatakan efektif dan efisien apabila semua karyawan di semua fungsi operasional perusahaan dapat bekerja sama, terlebih pada fungsi penjualan. Penjualan merupakan salah satu kegiatan utama yang dilaksanakan dalam suatu perusahaan. Fungsi penjualan bertanggung jawab atas seberapa besar penghasilan yang diterima oleh perusahaan dari hasil kegiatan penjualan barang dan jasa yang dilakukan oleh perusahaan. Fungsi penjualan dilaksanakan oleh divisi penjualan dimana dalam fungsi penjualan terdapat keterkaitan antara fungsi persediaan, fungsi pengiriman dan fungsi keuangan. Apabila dalam pelaksanaannya, fungsi penjualan terdapat kendala pada salah satu atau keseluruhan fungsi pendukung, maka kendala tersebut dapat menjadi suatu indikasi kurangnya efektivitas fungsi penjualan. Maka dari itu diperlukan adanya sistem pengendalian internal yaitu audit operasional terhadap fungsi penjualan. Audit operasional sebagai bagian dari fungsi pengendalian internal merupakan suatu alat yang dapat digunakan oleh manajemen untuk mengukur dan mengevaluasi kegiatan yang telah dilaksanakan apakah sudah berjalan secara efektif dan efisien.

Dengan dilaksanakannya Audit Operasional terhadap fungsi penjualan, diharapkan dapat memberikan dampak positif bagi perusahaan. Karena dengan

dilakukannya audit operasional, perusahaan dapat mengetahui apakah kebijakan dan prosedur yang ditetapkan telah berjalan dengan baik sesuai yang diharapkan.

Sebagai salah satu perusahaan Distributor & Jasa Pemasangan di Surabaya, PT DOB Rent yang bergerak dibidang Aluminium dituntut untuk selalu memasarkan produknya dengan memberikan pelayanan dan hasil yang memuaskan bagi *customernya*. Dalam usahanya memasarkan produknya dengan memberikan pelayanan dan hasil yang memuaskan bagi *customernya*, PT DOB Rent harus didukung oleh Departemen Marketing khususnya fungsi penjualan. Oleh karena itu, penulis tertarik ingin melakukan audit operasional untuk menilai efektivitas fungsi penjualan dengan mengambil tema yang berjudul **“Peranan Audit Operasioanal Dalam Menunjang Efektivitas Sistem Pengendalian Intern Penjualan Pada PT. DOB Rent di Surabaya”**.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah “Bagaimana peranan audit operasional dalam menunjang efektivitas sistem pengendalian intern penjualan pada PT DOB Rent?”

C. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini berdasarkan rumusan masalah yang telah dikemukakan adalah “Untuk mengetahui peranan audit operasional dalam menunjang efektivitas sistem pengendalian intern penjualan pada PT DOB Rent di Surabaya”.

D. Manfaat Penelitian

Berdasarkan hasil penelitian ini diharapkan bermanfaat bagi :

1. Manfaat Bagi Universitas

Sebagai bahan pertimbangan dan referensi dalam ilmu pengetahuan bagi dunia akademik serta menambah koleksi karya ilmiah pada perpustakaan yang berkaitan dengan Audit Operasional Fungsi Penjualan.

2. Manfaat Bagi Perusahaan

Manfaat penelitian ini bagi perusahaan yaitu diharapkan dapat menjadi masukan dalam evaluasi kinerja dan pertimbangan pengambilan kebijakan yang ada pada perusahaan mengenai perbaikan sistem yang berkaitan dengan audit operasional dan pengendalian internal.

3. Manfaat Bagi Penulis

Sebagai sarana untuk melatih dan mengembangkan kemampuan dalam bidang penelitian, serta menambah wawasan dan pengetahuan penulis tentang Audit Operasional. Manfaat lain bagi penulis ialah untuk menerapkan perpaduan yang tepat antara praktik dan keadaan teoritis yang diperoleh selama masa perkuliahan dalam mengatasi masalah.

E. Sistematika Penulisan Skripsi

Sistematika penulisan dimaksudkan untuk mempermudah pembahasan dalam penulisan skripsi. Adapun sistematika penulisan tersebut sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Bab I yang berisikan latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, ruang lingkup penelitian serta sistematika penulisan skripsi.

BAB II KAJIAN PUSTAKA

Bab II yang berisikan landasan teori dan penelitian terdahulu, serta kerangka konseptual.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Bab III yang berisikan pendekatan penelitian, keterlibatan peneliti, prosedur pengumpulan data, pengolahan dan analisis data serta keabsahan temuan.

BAB IV HASIL PENELITIAN dan PEMBAHASAN

Bab IV yang berisikan gambaran umum subjek penelitian, deskripsi hasil penelitian, pembahasan, proposisi.

BAB V PENUTUP

Bab V yang berisikan simpulan dan saran.