

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Persaingan perdagangan dalam dunia bisnis di seluruh dunia saat ini semakin tinggi dan semakin ketat. Semakin ketatnya persaingan ini dapat mengakibatkan banyaknya perusahaan yang tidak mampu berkompetisi, sehingga menyebabkan terganggunya laju operasional perusahaan. Ditambah dengan kondisi perekonomian yang tidak menentu seperti sekarang ini semakin diperlukan adanya efektifitas, efisiensi dan ekonomisasi di berbagai sektor usaha. Untuk itu dunia bisnis pada masa ekonomi yang sedang krisis dampak dari pandemi yang menyerang dunia dari awal tahun ini perlu melakukan tindakan-tindakan agar usaha mereka lebih efektif, efisien dan ekonomis. Tindakan-tindakan yang dilakukan perusahaan bertujuan untuk mencari laba optimal agar perusahaan tersebut dapat bertahan dalam persaingan dimasa krisis dan mampu berkembang. Jika perusahaan tidak dapat mempertahankan diri di dalam persaingan dan tidak dapat mengikuti perkembangan zaman, maka hal ini dapat menjadi suatu ancaman yang wajib diperhatikan dan diwaspadai oleh perusahaan.

Banyak entitas yang sudah lama berdiri menjalankan usahanya dapat bertahan ditengah ketatnya persaingan bisnis ini dan dapat mempertahankan eksistensinya, tetapi tidak sedikit juga entitas yang gagal mempertahankan eksistensinya. Banyak yang berpendapat bahwa sebagian besar kegagalan tersebut disebabkan oleh keadaan ekonomi di Indoneisa yang tidak menentu, persaingan usaha yang semakin ketat dan perkembangan teknologi yang semakin pesat,

padahal kegagalan tersebut disebabkan karena perusahaan tidak tahu bagaimana cara untuk dapat konsisten di dalam menjalankan operasional yang menguasai berbagai bidang di dalam perusahaan. Oleh karena itu manajemen perusahaan harus memiliki kebijakan yang dapat dipakai dalam mengantisipasi adanya berbagai penyimpangan dalam melaksanakan kegiatan operasional perusahaan.

Salah satu contoh perusahaan yang tidak mampu bersaing dalam ketatnya bisnis dan terpaksa menutup gerainya adalah Supermarket Giant yang dimiliki oleh PT Hero Supermarket Tbk. Giant menutup 6 gerai yang dimilikinya secara serentak pada tanggal 28 Juli 2019. Gerai yang ditutup diantaranya adalah Giant Ekspres Cinere Mall, Giant Ekspres Mampang, Giant Ekspres Pondok Timur, Giant Ekstra Jatimakmur, Giant Ekstra Mitra 10 Cibubur dan Giant Ekstra Wisma Asri. Menurut Direktur PT Hero Supermarket Tbk., Hadrianus Wahyu Trikusumo yang dikutip dari Liputan6.com, penutupan 6 gerai Giant berkaitan dengan persaingan pada industri ritel makanan di Indonesia yang semakin meningkat dalam beberapa tahun terakhir dan mengubah pola belanja konsumen. Penutupan supermarket Giant di 6 lokasi ini lebih karena pada efisiensi agar korporasi dapat terus berusaha dan menghidupi bisnisnya.

Contoh lainnya adalah NPC International Inc. pemegang waralaba restoran Pizza Hut terbesar di Amerika Serikat yang mengajukan pailit pada pertengahan tahun ini. Bisnis Pizza Hut bangkrut karena penutupan restoran akibat *corona virus* menambah tekanan kompetitif dalam industri restoran. NPC mengajukan *Chapter 11* di Pengadilan Distrik Texas pada 1 Juni 2020 waktu setempat. *Chapter 11* biasanya diambil perusahaan untuk melakukan restrukturisasi utang

demi menghindari kebangkrutan. NPC yang didirikan pada tahun 1962 ini mengoperasikan 1.227 toko Pizza Hut dan 393 toko Wendy's di seluruh AS. NPC menghadapi persaingan ketat dari pesaing seperti Domino's Pizza Inc. dan Papa John's International Inc. Dilansir dari liputan6.com, NPC memiliki utang USD903 juta dan telah melakukan pra-negosiasi perjanjian restrukturisasi dengan sekitar 90% dari pemberi pinjaman klien pertama (kreditur pertama) dan 17% dari pemberi pinjaman kedua. Tak Cuma utang, beban operasional, biaya tenaga kerja dan biaya bahan makanan juga turut menyebabkan perusahaan hampir menyerah mempertahankan bisnis. Berdasarkan proposal awal restrukturisasi utang mereka, NPC dinyatakan bakal menjual beberapa restoran Wendy's di masa mendatang. Hingga 24 Juli harus terjadi kesepakatan soal restrukturisasi ini. Jika tidak, barulah NPC akan menjual sejumlah restoran Pizza Hut.

Dari kedua contoh kasus diatas, dapat diketahui bahwa sebuah entitas bisnis harus memiliki cara atau metode agar mampu bersaing dalam persaingan yang ketat yaitu dengan meningkatkan produktivitas perusahaan. Kunci dari keberhasilan suatu perusahaan dalam mendapatkan keuntungan maksimal dan mencapai tujuannya 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. Banyak kendala, rintangan, kecurangan yang dapat mempengaruhi perusahaan dalam mencapai tujuan bisnisnya, baik dari keadaan lingkungan, pasar dan kondisi perusahaan itu sendiri sehingga informasi yang lengkap, relevan, tepat dan terkini sangat dibutuhkan oleh perusahaan sebagai

pedoman dalam mengambil keputusan untuk mencapai tujuan yang diinginkan. Manajemen harus memperhatikan segala aspek dalam perusahaan terutama unsur-unsur yang dapat memengaruhi penetapan laba rugi perusahaan. Manajemen pun harus mempunyai kebijakan yang bisa dipakai untuk mengantisipasi adanya berbagai penyimpangan dalam melaksanakan kegiatan operasional.

Penjualan adalah unsur yang penting bagi perusahaan dalam penetapan laba rugi perusahaan. Penjualan adalah suatu fungsi dari pemasaran yang dapat menentukan pencapaian tujuan perusahaan. Menurut Mulyadi (2016) penjualan merupakan kegiatan yang dilakukan oleh penjual dalam menjual barang atau jasa dengan harapan akan memperoleh laba dari adanya transaksi-transaksi tersebut. Perusahaan harus bekerja secara optimal agar mampu meningkatkan efektivitas penjualan. Penjualan yang baik adalah penjualan yang efisien, efektif dan ekonomis. Konsep efisiensi adalah bagaimana perusahaan mengelola dan mengoptimalkan segala sumber daya dengan maksimal untuk memperoleh hasil yang maksimal pula. Menurut Agoes (2012), efisiensi ialah tindakan untuk membuat pengorbanan yang paling tepat dibandingkan dengan hasil yang dikehendaki. Berikutnya, konsep efektifitas adalah seberapa jauh target yang telah ditetapkan telah dicapai oleh perusahaan. Menurut Bhayangkara (2015) efektifitas dapat diartikan sebagai tingkat keberhasilan suatu perusahaan untuk mencapai tujuannya. Sementara itu, konsep ekonomis adalah suatu ukuran atau acuan dari kinerja sebuah perusahaan. Menurut Bhayangkara (2015) ekonomis adalah cara penggunaan sumber daya (masukan) secara hati-hati dan bijak agar diperoleh biaya yang paling murah tanpa merusak mutu. Kegagalan dalam aktivitas

penjualan akan sangat berpengaruh terhadap kontinuitas operasi perusahaan karena penjualan merupakan sumber pendapatan utama perusahaan.

Untuk dapat mencapai penjualan yang efisien, efektif dan ekonomis dibutuhkan suatu pengendalian dan pengawasan yang memadai. Pengendalian tersebut bisa dilaksanakan dengan menjalankan audit operasional. Audit operasional merupakan alat bagi manajemen perusahaan dalam menilai dan mengevaluasi aktivitas yang sudah dilakukan dengan tujuan untuk mendeteksi, mengantisipasi dan meminimalisasi ketidak-efektifan dan ketidakefisiensian yang ada pada fungsi penjualan suatu perusahaan dalam usahanya untuk mencapai tujuannya dan khususnya informasi penjualan dapat disajikan secara tepat guna, tepat waktu, relevan dan sesuai dengan kebutuhan. Menurut Bayangkara I.B.K. (2015), audit operasional adalah rancangan secara sistematis untuk mengaudit aktivitas-aktivitas, program-program yang diselenggarakan, atau sebagian dari entitas yang bisa diaudit untuk menilai dan melaporkan apakah sumber daya dan dana telah digunakan secara efisien, serta apakah tujuan dari program dan aktivitas yang telah direncanakan dapat tercapai dan tidak melanggar ketentuan aturan dan kebijakan yang telah ditetapkan perusahaan. Sedangkan menurut Agoes (2012), audit operasional merupakan suatu pemeriksaan terhadap kegiatan operasi suatu perusahaan, termasuk kebijakan akuntansi dan kebijakan operasi di perusahaan tersebut sudah dilakukan secara efektif, efisien dan ekonomis.

Pelaksanaan kegiatan operasional perusahaan yang berhubungan dengan kinerja dari setiap fungsi dalam perusahaan mempunyai peranan yang sangat penting, salah satunya adalah fungsi penjualan. Fungsi penjualan dilakukan oleh

divisi penjualan dimana dalam fungsi penjualan ada hubungan antara fungsi persediaan, fungsi pengiriman dan fungsi kas. Jika di dalam pelaksanaan fungsi penjualan ditemukan kendala pada salah satu atau keseluruhan fungsi pendukung, maka kendala tersebut dapat menjadi suatu indikasi kurangnya efisiensi dan efektivitas pada fungsi penjualan.

Pemeriksaan pada fungsi penjualan, khususnya pada sistem penjualan, sangat penting dan harus dilakukan. Hal ini dilakukan dengan harapan dapat mengontrol dan melihat prosedur yang dilaksanakan apakah sudah baik atau belum, karena fungsi penjualan adalah jantung penghasilan pada perusahaan. Bila prosedur di dalam sistem penjualan perusahaan kurang baik maka hasil dari penjualan pun akan kurang maksimal. Hasil pemeriksaan operasional pada fungsi penjualan ialah untuk mendapatkan informasi tentang masalah-masalah atau penyimpangan dalam fungsi penjualan sehingga dapat segera dilakukan perbaikan tepat pada waktunya dan kemudian dilaporkan kepada manajemen. Berdasarkan kondisi tersebut dapat membuktikan bahwa audit operasional pada fungsi penjualan memiliki peranan penting terkait dengan usaha perusahaan melakukan efisiensi aktivitas penjualan yang dilakukan. Pada sisi lain, audit penjualan tersebut dilakukan agar kebijakan yang akan ditetapkan dapat memaksimalkan kegiatan penjualan yang dilakukan oleh perusahaan.

Alfamart Wahid Hasyim 1 Palembang merupakan salah satu toko yang dimiliki oleh PT Sumber Alfaria Trijaya Tbk. di Kota Palembang yang bergerak dalam bidang distribusi eceran produk konsumen. Jaringan minimarket PT Sumber Alfaria Trijaya Tbk. terdiri dari minimarket dengan kepemilikan langsung dan

minimarket dengan kepemilikan berdasarkan waralaba. Alfamart merupakan jaringan minimarket yang termasuk jaringan minimarket terbesar di Indonesia yang menyediakan kebutuhan pokok dan kebutuhan sehari-hari. Tidak hanya itu, Alfamart juga melayani pembayaran *leasing*, BPJS, *e-commerce*, TV langganan dan berbagai pembayaran lainnya. Alfamart memiliki lebih dari 13.400 gerai di Indonesia dan 300 gerai di Filipina dengan jumlah karyawan lebih dari 120.000 orang.

Berikut adalah laporan penjualan Alfamart Wahid Hasyim 1 Palembang selama 6 bulan :

**Tabel 1.1**

**Laporan Penjualan Alfamart Wahid Hasyim 1 Palembang**

Bulan	Target	Realisasi
Januari	Rp 417.359.000,-	Rp 412.234.000,-
Febuari	Rp 425.136.000,-	Rp 390.720.000,-
Maret	Rp 438.813.000,-	Rp 390.811.000,-
April	Rp 445.130.000,-	Rp 337.818.000,-
Mei	Rp 457.645.000,-	Rp 447.310.000,-
Juni	Rp 469.301.000,-	Rp 400.671.000,-

Dilihat dari tabel penjualan di Alfamart Wahid Hasyim 1 Palembang dari bulan Januari hingga Juni 2020, terdapat masalah di bagian penjualan yaitu toko belum bisa mencapai target penjualan yang telah ditentukan oleh perusahaan.

Berdasarkan masalah tersebut, maka peneliti merasa tertarik untuk melakukan penelitian dengan kajian utama membahas mengenai hal-hal yang menyangkut tentang penerapan audit operasional perusahaan dalam meningkatkan efisiensi, efektifitas dan ekonomisasi penjualan perusahaan. Dimana di dalam pelaksanaan audit operasional mencakup review dan evaluasi terhadap pengendalian intern penjualan untuk efisiensi dan efektivitas operasional divisi penjualan. Penelitian ini ditulis dengan judul “**Analisis Penerapan Audit Operasional dalam Menilai Efisiensi, Efektivitas dan Ekonomisasi Fungsi Penjualan pada Alfamart Wahid Hasyim 1 Palembang**”.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan uraian yang telah disampaikan di atas, maka rumusan masalah yang telah disusun dalam penelitian ini adalah bagaimana penerapan audit operasional dalam menilai efisiensi dan efektivitas atas fungsi penjualan pada Alfamart Wahid Hasyim 1 Palembang?

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Tujuan dilakukannya penelitian ini adalah untuk memberikan analisis dan saran atas hasil temuan yang didapat dari penerapan audit operasional atas fungsi penjualan pada Alfamart Wahid Hasyim 1 Palembang.

## **1.4 Ruang Lingkup Penelitian**

Penelitian ini hanya meneliti terkait dengan penilaian efisiensi dan efektivitas atas fungsi penjualan pada Alfamart Wahid Hasyim 1 Palembang Tahun 2020.



## 1.5 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut :

a. Bagi Penulis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah dan mengembangkan pengetahuan penulis di bidang akuntansi khususnya mengenai audit operasional atas fungsi penjualan.

b. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan evaluasi, memberikan masukan dan menambah informasi yang berguna bagi perusahaan dalam melaksanakan kegiatan yang berhubungan dengan proses penjualan dan dapat membantu dalam memperbaiki sistem kerja toko terutama dalam proses penjualan agar bisa lebih efisien dan efektif.

c. Bagi Pihak Akademisi

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah referensi kepustakaan, wawasan, dan pengetahuan tentang pelaksanaan audit operasional atas fungsi penjualan pada Alfamart Wahid Hasyim 1 Palembang dan menjadi sumber informasi bagi mahasiswa khususnya fakultas ekonomi dan bisnis untuk digunakan sebagai penelitian selanjutnya.