

# BAB I PENDAHULUAN

## 1.1 Latar Belakang

Penjualan merupakan tindak lanjut dari pemasaran dan merupakan kegiatan yang sangat penting bagi kelangsungan hidup perusahaan. Penjualan juga merupakan salah satu sumber pendapatan suatu perusahaan yang melakukan transaksi jual dan beli. Melalui penjualan ini perusahaan berhubungan dengan pihak lain, dimana terjadi transaksi penyerahan barang dan perolehan kas yang setara dengan nilai barang tersebut. Tujuan utama dari penjualan yaitu mendatangkan keuntungan dari produk-produk atau jasa yang dihasilkan produsennya dengan cara pengelolaan yang baik dan juga mengharapkan keuntungan yang sebesar-besarnya. Akan tetapi hal ini perlu peningkatan kinerja dari pihak distributor dalam menjamin mutu dan kualitas barang ataupun jasa yang akan di jual. Mencapai tujuan dalam suatu perusahaan setiap penjualan harus mempunyai tujuan penjualan yang dicapai.

Banyak perusahaan yang sudah berdiri selama puluhan tahun mampu bertahan dalam persaingan, namun tidak sedikit perusahaan yang mengalami kegagalan. Kegagalan dalam persaingan dikarenakan perusahaan tidak mampu mengantisipasi berbagai macam perubahan yang terjadi pada masa sekarang ataupun pada masa yang akan datang dan perusahaan belum mampu menjalankan kegiatan operasional secara konsisten. Salah satu contohnya yaitu PT. Matahari Department Store. Menurut Danang Sugianto (Jumat, 15 september 2017 16:03 WIB) yang dikutip dari detik.com, PT. Matahari *Department Store* terpaksa menutup dua

gerainya yang cukup besar di Pasaraya Blok.M dan Pasaraya Manggarai. Menurut Corporate Secretary dan *Legal Director* LPPF, Miranti Hadisusilo, alasan perseroan menutup kedua cabang tersebut lantaran pusat pembelanjaan Pasaraya di dua titik itu sepi pengunjung. Lantaran pengunjung yang sepi berimbas pada penjualan kedua cabang Matahari tersebut, selama 2 tahun beroperasi kedua cabang terus hingga kini belum balik modal. Hal itulah yang membuat manajemen memutuskan untuk menutupnya. Miranti menegaskan untuk cabang ke 137. Luas wilayahnya mencapai 8.200 meter persegi. Sementara untuk cabang Pasaraya Blok M merupakan cabang ke 138 dengan luas lahan 12.400 meter persegi. Keduanya beroperasi pada pertengahan 2015. Adapun dana yang digelontorkan perseroan untuk membuka 1 cabang ditahun itu sekitar Rp. 30-40 miliar tergantung dari luas lahan. Unit bisnis ini hanya sebagian kecil dibandingkan bisnis *department store* yang lebih besar lagi. Bahkan pihak manajemen sempat mengakui bahwa toko tutup lantaran pusat perbelanjaan sepi pengunjung, sehingga sudah tidak bisa mencapai target. Hal ini menjadi fakta yang mendukung bahwa adanya tren pergeseran belanja masyarakat di *mall*. Semula mereka berbelanja membeli baju di toko *offline*, sekarang mereka cenderung mencari hiburan jenis lain ketika pergi ke sebuah *mall* atau pusat perbelanjaan. Penutupan kedua toko ritel ini membuat keduanya memberikan diskon besar-besaran dalam rangka menghabiskan persediaan barang. Barang-barang yang dijual, diobral dengan potongan harga hingga 75 persen. Tidak hanya melakukan potongan harga yang fantastis, Matahari juga memberikan bonus 1 barang ketika membeli 1 barang lainnya. Akibatnya, masyarakat

sempat berburu habis ke 2 toko ritel ini untuk memborong habis persediaan barang. Dari penutupan kedua gerai ini, karyawan juga terpaksa dilakukan pemberhentian kerja secara besar-besaran. Banyak karyawan yang mengaku kesulitan untuk mencari kerja pasca PHK yang mereka alami.

Perusahaan harus memiliki cara atau metode untuk dapat memenangkan persaingan yang ketat yaitu dengan meningkatkan produktivitas perusahaan. Kunci dari keberhasilan setiap perusahaan dalam meningkatkan keuntungan dan mencapai tujuan tidak terlepas dari adanya pengelolaan dan pengendalian yang terkontrol dengan baik guna menghindari adanya pemborosan yang dapat menimbulkan kerugian bagi perusahaan. Banyak kendala dan faktor yang memengaruhi pencapaian tujuan oleh perusahaan baik dari kondisi lingkungan, pasar, dan kondisi perusahaan sehingga informasi yang relevan, terkini, lengkap, dan tepat sangat diperlukan oleh perusahaan sebagai arahan dalam pengambilan keputusan untuk mencapai tujuan yang diharapkan. Manajemen perusahaan juga perlu memiliki kebijakan yang digunakan untuk mengantisipasi adanya berbagai penyimpangan dalam menjalankan aktivitas operasional perusahaan. Salah satu unsur terpenting dalam pendapatan perusahaan adalah penjualan. Penjualan merupakan suatu fungsi dari pemasaran yang menentukan dalam mencapai tujuan perusahaan. Penjualan yang telah dilaksanakan oleh perusahaan dapat dikatakan efektif dan efisien dengan dilaksanakannya audit operasional pada fungsi penjualan di perusahaan.

Dalam mencapai penjualan yang efektif dan efisien diperlukan adanya suatu pengendalian dan pengawasan

yang memadai. Pengendalian tersebut dapat dilakukan dengan audit operasional.(Agoes 2012) mengemukakan bahwa audit operasional adalah suatu pemeriksaan terhadap kegiatan operasi suatu perusahaan, termasuk kebijakan akuntansi dan kebijakan operasional yang telah ditentukan oleh manajemen untuk mengetahui apakah kegiatan operasi tersebut sudah dilakukan secara efektif dan efisien. Menurut (IBK Bayangkara 2016) tujuan audit operasional adalah untuk mengidentifikasi kegiatan, program, dan aktivitas yang masih memerlukan perbaikan, sehingga dengan rekomendasi yang diberikan nantinya dapat dicapai perbaikan atas pengelolaan berbagai program dan aktivitas pada perusahaan tersebut. Audit Operasional dijadikan sebagai suatu alat bagi manajemen untuk mengukur dan mengevaluasi kegiatan yang telah dilaksanakan dengan tujuan untuk mendeteksi, mencegah, dan meminimalisasi ketidak efektifan yang terdapat pada fungsi penjualan.

Pelaksanaan aktivitas operasional perusahaan terkait dengan kinerja dari masing-masing fungsi dalam perusahaan yang memiliki peranan penting, salah satunya yaitu fungsi penjualan. Fungsi penjualan dilaksanakan oleh divisi penjualan di mana dalam fungsi penjualan terdapat keterkaitan antara fungsi persediaan, fungsi pengiriman, dan fungsi kas. Apabila dalam pelaksanaan fungsi penjualan terdapat kendala pada salah satu atau keseluruhan fungsi pendukung, maka kendala tersebut dapat menjadi suatu indikasi kurangnya efisien dan efektif pada fungsi penjualan.

PT. Anugrah Mitra Jaya bergerak dibidang perusahaan dagang dalam penyaluran distributor alat kesehatan dan PBF yang memiliki wilayah kerja

diprovinsi Jawa Timur yang beralamat di Jl. Raya Panjang Jiwo 46-48 blok A no.31 Surabaya Didirikan oleh para ahli di bidang alat kesehatan dan farmasi yang memiliki pengalaman dan integritas lebih dari 30 tahun. PT. Anugrah Mitra Jaya fokus pada memberikan pelayanan prima dalam menjual alat-alat kesehatan dan farmasi yang diperlukan Rumah Sakit dan apotek-apotek yang tersebar di seluruh wilayah Jawa Timur. Kebutuhan Rumah Sakit dan atau apotek semakin hari semakin meningkat dan beragam baik jenis maupun kuantitasnya, karena dituntut untuk memberikan pelayanan yang kualitas medisnya tetap maksimal dan akurat serta memberikan kenyamanan dan kepuasan bagi setiap pasiennya. Hal ini menjadi motivasi sekaligus tantangan bagi PT. Anugrah Mitra Jaya untuk menjadi mitra yang dapat menjawab tuntutan untuk berkembang bagi Rumah Sakit dan Apotek.

Prediksi keberlanjutan usaha suatu badan usaha sangat penting bagi manajemen dan pemilik badan usaha untuk mengantisipasi kemungkinan adanya potensi kebangkrutan, karena kebangkrutan menyangkut terjadinya biaya-biaya baik biaya langsung maupun tidak langsung. Keberlanjutan usaha adalah sebuah kondisi disaat perusahaan memiliki kecukupan dana untuk menjalankan dan mengembangkan usahanya. Keberlanjutan usaha selalu berkaitan dengan kebangkrutan. Pada umumnya setiap perusahaan selalu lebih memperhatikan suatu kondisi yang berpotensi merugikan perusahaan tersebut seperti kebangkrutan. Menurut (Darsono dan Ashari 2005), kebangkrutan merupakan kesulitan keuangan yang menunjukkan adanya masalah likuidasi yang parah yang tidak dapat

dipecahkan tanpa melalui penjadwalan kembali secara besar-besaran terhadap operasi dan struktur perusahaan.

Penelitian ini di fokuskan pada fungsi penjualan untuk menilai efektivitas pengendalian internal aktifitas penjualan di PT. Anugrah Mitra Jaya. Maka penelitian ini mengarah pada bagaimana analisis penerapan audit operasional pada fungsi penjualan untuk keberlanjutan usaha dan mengetahui bagaimana penjelasan kelebihan dan kelemahan aktivitas penjualan pada PT. Anugrah Mitra Jaya di Surabaya untuk meningkatkan produktivitas perusahaan. Alasan peneliti memilih PT. Anugrah Mira Jaya sebagai objek penelitian adalah karena PT. Anugrah Mitra Jaya merupakan perusahaan penyaluran barang dagang alat kesehatan yang bertujuan guna memenuhi kebutuhan Rumah Sakit dan apotek dalam menyuplai barang dagang. Berdasarkan latar belakang belakang di atas maka penulis membuat suatu penelitian yang berjudul "**Analisis Keberlanjutan Usaha untuk Penerapan Audit Operasional pada Fungsi Penjualan (Studi Kasus di PT. Anugrah Mitra Jaya)**".

## **1.2 Rumusan Masalah**

1. Bagaimana Analisis Penerapan Audit Operasional Pada Fungsi Penjualan untuk Keberlanjutan Usaha ?
2. Bagaimana kelebihan dan kelemahan aktivitas penyaluran barang pada PT. Anugrah Mitra Jaya di Surabaya?

## **1.3 Tujuan Penelitian**

- a. Memperoleh penjelasan tentang penerapan audit operasional pada fungsi penjualan untuk keberlanjutan usaha.

- b. Memperoleh penjelasan tentang kelebihan dan kelemahan aktivitas penyaluran barang pada PT. Anugrah Mitra Jaya di Surabaya.

#### **1.4 Kegunaan Penelitian**

- a) Bagi Mahasiswa
  1. Penelitian ini dapat menambah wawasan dan meningkatkan ilmu pengetahuan mahasiswa.
  2. Sebagai sarana implementasi teori-teori yang telah didapatkan selama perkuliahan.
  3. Untuk memperoleh gelar sarjana.
- b) Bagi Universitas PGRI Adi Buana Surabaya

Sebagai acuan untuk mengembangkan ilmu pengetahuan yang telah diterapkan selama ini guna untuk memperbaiki di masa yang akan mendatang.
- c) Bagi Perusahaan

Memberikan saran perhitungan harga pokok produksi yang lebih terinci lagi yang mencakup semua biayanya. Sehingga dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam penentuan harga pokok produksi.
- d) Bagi Pembaca

Untuk menambah ilmu pengetahuan dan wawasan tentang penerapan audit operasional. Dan memberikan gambaran lebih luas mengenai fungsi penjualan.

## **1.5 Fokus Penelitian dan Keterbatasan**

Untuk membatasi agar tidak melebar dari penelitian yang telah ditetapkan maka fokus dalam penelitian ini adalah berfokus untuk menganalisis penerapan audit operasional pada fungsi penjualan di PT Anugrah Mitra Jaya. Apabila ada tambahan informasi diluar fokus penelitian ini maka dapat diambil sebagai data pendukung dan dapat dilakukan pengkajian lebih dalam pada penelitian berikutnya.

Keterbatasan pada penelitian ini adalah dalam proses penerapan audit operasional pada fungsi penjualan ini, penulis tidak mendapatkan akses penuh untuk mengamati laporan keuangan.