BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Dunia usaha di Indonesia pada saat ini semakin berkembang. Sebagai salah satu realisasi dari perkembangan tersebut adalah semakin banyaknya perusahaan-perusahaan baru didirikan. Hal tersebut memacu timbulnya persaingan usaha yang semakin ketat. Bagaimanapun bentuk dan tingkat persaingan usaha selalu membatasi tingkat keuntungan yang akan didapati oleh suatu perusahaan, sebab semakin ketat persaingan maka akan semakin kecil tingkat keuntungan yang akan diperoleh. Apabila suatu perusahaan tidak dapat mengatasi tingkat persaingan tersebut dapat mengalami kegagalan dalam menjalankan usahanya atau mungkin yang lebih fatal akibatnya mengalami kebangkrutan.

Dalam menyelenggarakan kegiatan bisnis salah satu tantangan yang harus dihadapi ialah bagaimana meningkatkan efisiensi, efektivitas dan produktivitas kerja perusahaan karena manajemen selalu menghadapi suasanan kelangkaan dalam pengadaan berbagai sumber berupa daya tenaga, sarana dan prasarana yang dapat digunakan dalam rangka pencapaian tujuan perusahaan yang bersangkutan. Untuk meningkatkan efisiensi, efektivitas, dan produktifitas kerja suatu perusahaan, dibutuhkan keberadaan manajemen puncak yang memiliki ketangguhan dalam menentukan tujuan, strategi dan budaya organisasi yang

penting. Disamping itu diperlukan pula manajemen oprasional yang tangguh pada analisa terakhir. Semua hal yang telah disinggung di atas bermuara pada uji operasionalnya.

Penjualan merupakan aktivitas pokok perdagangan, yaitu mengalihkan aliran barang dan jasa dari penjual ke pembeli. Aktifitas penjualan yang dilakukan secara kredit akan menimbulkan keuntungan dimasa depan. Karena penjualan merupakan sumber perolehan laba yang sangat mempengaruhi kelangsungan hidup perusahaan, maka pengendalian yang berkaitan dengan penjualan harus benar-benar diperhatikan agar perusahaan mencapai tingkat keuntungan yang maksimal.

Melihat begitu pentingnya penyelenggaraan aktivitas yang sifatnya operasional, maka diperlukan instrumen yang mampu memberikan penilaian dan jaminan akan efektifnya kegiatan operasional, yaitu ‘Audit Operasional’. Audit Operasional dimaksudkan untuk mengidentifikasi kegiatan, program, aktivitas yang memerlukan perbaikan atau penyempurnaan dengan tujuan memberikan rekomendasi agar pengelolaan kegiatan, aktivitas, dan program yang dilaksanakan menjadi efektif dan efesien.

Audit ini akan menghasilkan informasi bagi manajemen mengenai problema yang dihadapi dalam melaksanakan kegiatan operasional yang memerlukan perbaikan guna mencapai tingkat operasi yang lebih efisien. Jadi audit operasional berorientasi pada usaha peningkatan efesiensi operasi. Dengan

adanya audit operasional, manajemen akan bisa menilai apakah kegiatan yang sifatnya operasional yang telah dilaksanakan secara efektif dan efisien.

Audit operasional sangat penting dilakukan agar tingkat kesalahan pelaksanaan fungsi manajemen dari prosedur dan metode operasi instansi untuk menilai kinerjanya. Sistem pengelolaan yang baik dan menggunaakan metode yang tepat sebagai bahan pertimbangan pembuatan pengelolaan penjualan, sangat dibutuhkan oleh perusahaan yang kegiatan penjualannya dilakukan secara kas dan kredit.

Dengan latar belakang inilah penulis tertarik untuk melakukan analisis dan penelitian terhadap prosedur penjualan dengan judul **"Analisis Audit Operasional Tehadap Prosedur Penjualan Pada PT. Restu Mahkota Karya."**

B. Identifikasi dan Pembatasan Masalah

1. Identifikasi Masalah

a. Perlakuan perusahaan pengedalian internsl atas prosedur penjualan PT. Restu Mahkota Karya.

b. Pelaksanaan pengendalian internal yang baik atas prosedur penjualan barang dagang pada PT. Restu Mahkota Karya.

2. Pembatasan Masalah

Melihat begitu luas ruang lingkup manajemen perusahaan penulis hanya akan membahas masalah penelitian yang dibatasi pada evaluasi pengendalian

internal dengan mengidentifikasi prosedur penjualan dan audit operasional yang diterapkan pada PT. Restu Mahkota Karya.

C. Perumusan Masalah

Berdasarkan identifikasi dan pembatasan masalah di atas, maka perumusan masalah yang dikemukakan penulis sebagai dasar penelitian adalah:

1. Bagaimana pengendalian internal PT. Restu Mahkota Karya pada Audit Operasional?
2. Bagaimana pelaksanaan pengendalian internal pada pengelolaan penjualan PT. Restu Mahkota Karya?
3. Apakah pengendalian internal atas penjualan barang dagang sesuai dengan tujuan pengendalian ?
4. Apakah ada perbaikan dalam pengendalian internal PT. Restu Mahkota Karya?

D. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Berdasarkan perumusan masalah diatas, tujuan yang ingin dicapai penulis adalah:

a. Untuk mengetahui bagaimana pengendalian internal PT.Restu Mahkota Karya pada Audit Operasional.
b. Untuk mengetahui pelaksanaan pengendalian internal pada pengelolaan penjualan PT.Restu Mahkota Karya.

c. Untuk mengetahui apakah pengendalian internal atas penjualan barang dagang telah sesuai dengan teori pengendalian internal yang baik.

d. Apakah ada peluang perbaikan dalam pengendalian internal PT. Restu Mahkota Karya.

2. Manfaat penelitian

Manfaat dari penelitian ini dapat dijelaskan sebagai berikut:

a. Bagi perusahaan

Sebagai bahan masukan bagi manajemen perusahaan mengenai kinerja fungsi pengelolaan penjualan dalam memberikan solusi untuk mengatasi kelemahan-kelemahan dalam pengelolaan prosedur penjualan.

b. Bagi Peneliti

Sebagai salah satu persyaratan yang harus dipenuhi guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Akuntansi di Fakultas Ekonomi Universitas Esa Unggul dan agar penuis dapat memahami atau mendalami, menambah pengalaman dan pengetahuan di bidang auditing.

c. Bagi Pihak Lain

Penulis berharap hasil penelitian ini berguna bagi pembaca untuk menambah pengetahuan dan informasi dan dapat menjadi masukan bagi pihak lain yang membutuhkan sebagai sarana pertimbangan dan perbandingan dengan penelitian-penelitian yang dilakukan sebelumnya.

E. Sistematika Penulisan

Berikut ini penulis sajikan uraian singkat materi pokok yang akan dibahas pada masing-masing bab, sehingga dapat memberi gambaran menyeluruh tentang isi skripsi ini. Sistematika pembahasannya adalah sebagai berikut:

BAB I : PENDAHULUAN

Dalam bab ini penulis akan menguraikan mengenai latar belakang penelitian, perumusan masalah, tujuan dan kegunaan penelitian, pembatasan masalah, serta sistematika penulisan.

BAB II : LANDASAN TEORI

Bab ini akan menguraikan teori-teori yang berhubungan erat dengan pokok-pokok permasalahan yang akan dijadikan bahan acuan dalam membahas skripsi, serta kerangka pikir penelitian.

BAB III : METODOGOLI PENELITIAN

Bab ini akan menguraikan tatang tempat dan waktu penelitian, jenis dan sumber data, metode pengumpulan data, metode analisis data.

BAB IV : GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Pada bab ini menjelaskan sejarah singkat perusahaan tempat penulis melakukan penelitian. Sruktur organisasi perusahaan dan kegiatan operasi perusahaan.

BAB V : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisikan hasil penelitian dan pembahasan mengenai evaluasi pengendalian internal atas pengelolaan prosedur penjualan pada PT. Restu Mahkota Karya.

BAB VI : KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini penulis memberikan kesimpulan berdasarkan hasil penelitian dan analisis yang dilakukan oleh penulis, serta memberikan saran-saran yang kiranya dapat bermanfaat bagi perusahaan serta pihak-pihak lain yang berkepentingan.