

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Pada jaman yang terus berkembang dengan cepat ini, persaingan dan kompetisi pada dunia bisnis terus berjalan semakin kompetitif. Perusahaan-perusahaan yang ada berusaha semaksimal mungkin menggunakan segala sumber daya dan upaya yang dimiliki untuk dapat terus bertahan bahkan memenangkan persaingan. Strategi yang sering digunakan oleh banyak perusahaan adalah dengan memaksimalkan pendapatan mereka. Tujuan dari hal tersebut adalah untuk meningkatkan profitabilitas atau kemampuan perusahaan dalam memperoleh laba. Untuk meningkatkan dan memaksimalkan sistem pendapatan, perusahaan-perusahaan berlomba dalam meningkatkan kualitas proses atau kegiatan operasional mereka.

Arens *et al.* (2012:842) menyatakan bahwa secara umum perusahaan cenderung berfokus pada proses operasional mereka yang mengacu pada efektifitas dan efisiensi. Konsep efektifitas yang dimaksudkan adalah seberapa jauh target yang telah ditetapkan telah dicapai oleh perusahaan. Berikutnya, konsep efisiensi yang

dimaksudkan adalah bagaimana perusahaan mengelola dan mengoptimalkan segala sumber daya dengan maksimal untuk memperoleh hasil yang maksimal pula. Sementara itu, konsep ekonomi adalah suatu ukuran atau acuan dari kinerja sebuah perusahaan. Ketiga konsep ini memang tidak tertulis sebagai sebuah peraturan, karena telah menjadi prinsip yang sangat mendasar bagi organisasi untuk dipatuhi dan dicapai.

Segala prinsip yang telah disebutkan sebelumnya, sebenarnya bertujuan untuk memastikan suatu organisasi didalam mencapai tujuannya dengan efektif. Sejalan dengan hal itu, diperlukan adanya suatu cara atau langkah-langkah, untuk meningkatkan efisiensi dan efektifitas operasional bagi sebuah perusahaan. Sebelum menentukan strategi yang sesuai bagi perusahaan, perlu dilakukan suatu evaluasi atau penilaian secara keseluruhan terhadap aspek-aspek yang berkaitan, misalnya proses dari kegiatan operasional. Evaluasi secara mendalam sangat penting, yang berguna untuk menemukan akar permasalahan yang dihadapi oleh perusahaan. Proses sistematis yang mengevaluasi kinerja dan proses dari aspek-aspek dalam perusahaan, untuk menemukan segala bukti dan fakta yang ada disebut sebagai kegiatan audit. Selanjutnya, pengumpulan bukti dan fakta yang

diperlukan akan dijadikan acuan dalam proses evaluasi.

Kegiatan audit sendiri memiliki arti dan cakupan yang sangat luas, yang dapat diterapkan pada berbagai macam fungsi dan aspek didalam suatu perusahaan. Pada jaman yang semakin modern, audit berfungsi lebih luas, misalnya, sebagai kegiatan konsultasi, bukan sebagai proses pemeriksaan saja. Tujuan dari kegiatan audit ini adalah untuk membantu manajemen didalam mengumpulkan bukti dari fakta yang ada, mengevaluasi temuan, menemukan masalah dan juga solusi bagi obyek yang diaudit. Berdasarkan hal tersebut, audit adalah suatu kegiatan yang sangat penting didalam meningkatkan kinerja dan performa sebuah perusahaan. Oleh karena itu, supaya fungsi dan manfaat audit maksimal bagi perusahaan, perlu adanya kerja sama yang baik antara manajemen dan auditor, serta kepercayaan dan keterbukaan antara kedua pihak

Menurut Mulyadi (2002:30), kegiatan audit terbagi menjadi 3 golongan yaitu audit laporan keuangan, audit kepatuhan dan audit operasional. Sebagian besar, pelaku bisnis lebih mengenal kegiatan audit sebagai audit laporan keuangan. Bahkan, bagi sebagian besar khalayak yang tidak terjun dalam dunia bisnis atau akuntansi, yang dimaksudkan dengan kegiatan audit adalah kegiatan pemeriksaan

atau “investigasi”.

Pada umumnya perusahaan-perusahaan juga lebih mengutamakan jenis kegiatan audit yang satu ini. Sementara itu, kegiatan audit kepatuhan dan audit operasional cenderung kurang dikenal dan diterapkan. Hal tersebut sangat disayangkan, karena sebenarnya kegiatan audit operasional dan audit kepatuhan juga punya manfaat dan kontribusi yang signifikan jika diterapkan.

Sesuai dengan yang telah disampaikan sebelumnya, bahwa keberlangsungan hidup perusahaan bergantung pada profitabilitas yang mereka miliki. Profitabilitas perusahaan sangat ditentukan oleh kualitas dari kegiatan operasional yang ada. Berdasarkan hal tersebut, kegiatan operasional dapat dianalogikan sebagai jantung dari perusahaan, yang bertujuan untuk menghasilkan pendapatan utama dan berperan besar dalam menjaga kelangsungan hidup sebuah perusahaan. Untuk itu, seharusnya kegiatan operasional perlu mendapat perhatian yang besar dan menjadi prioritas perusahaan.

Proses operasional adalah suatu proses yang perlu dipantau dan dievaluasi secara berkala, karena sifatnya yang kontinu. Sayangnya, perusahaan cenderung kurang memperhatikan kegiatan ini, sehingga penilaian dan pengevaluasian kinerja operasional hanya dilakukan

secara sederhana. Untuk itulah, audit operasional perlu dilakukan, karena bersifat sistematis, untuk menilai dan mengevaluasi proses operasional dengan tepat. Hal tersebut bertujuan agar kualitas kegiatan operasional dapat terus ditingkatkan, mengingat vitalnya peranan kegiatan operasional bagi perusahaan.

Audit operasional sendiri adalah sebuah kegiatan yang bermanfaat dan akan membantu perusahaan didalam memaksimalkan kegiatan operasionalnya. Ketiga aspek pada kegiatan operasional, umumnya terdiri dari siklus pembelian, siklus produksi dan siklus penjualan. Perusahaan dapat memilih satu atau beberapa siklus yang dianggap perlu untuk dilakukan audit, sesuai dengan kebutuhan. Masing-masing aspek dalam kegiatan operasional wajib diaudit secara bergantian dan secara berkala. Adapun manfaat yang dapat diperoleh dengan penerapan audit operasional antara lain adalah, peningkatan kualitas kinerja dan performa kegiatan operasional, penyelenggaraan perusahaan akan makin transparan, memicu manajemen perusahaan untuk lebih berhati-hati dalam mengelola perusahaan, dan terlindunginya kepentingan masyarakat, terutama investor.

Secara lebih spesifik, audit operasional juga bermanfaat bagi perusahaan dalam memaksimalkan sistem pendapatannya. Sistem pendapatan menjadi fokus utama, karena peranannya bagi seluruh bagian perusahaan. Total keseluruhan dari sistem pendapatan inilah yang akan mendanai dan menyokong aktivitas dan kegiatan perusahaan lainnya. Besarnya jumlah pendapatan yang diperoleh perusahaan tersebut diperoleh dari total penjualan. Aktivitas penjualan inilah yang merupakan aliran dana masuk utama bagi perusahaan yang tentunya sangat vital perannya dan material jumlahnya. Oleh karena itu, siklus penjualan dapat disimpulkan sebagai yang paling penting dan menentukan dibanding siklus lainnya pada kegiatan operasional. Jika dianalogikan, kualitas produk yang prima dan biaya yang rendah untuk harga yang bersaing, akan menjadi sia-sia jika perusahaan kurang dapat mengelola aktivitas penjualannya. Siklus penjualan adalah siklus yang vital, karena merupakan eksekusi dari siklus lainnya.

PT Solihin Jaya adalah sebuah perusahaan manufaktur yang bergerak di bidang peralatan logam, yang memproduksi petromax, elpiji, kompor dan berbagai macam jenis peralatan dari logam. Seperti kebanyakan perusahaan lainnya yang cenderung menerapkan

dan berfokus pada audit laporan keuangan saja. Demikian pula halnya dengan PT Solihin Jaya, yang selama ini belum menerapkan audit untuk aktifitas operasionalnya. Alasannya sangat sederhana, yaitu karena perusahaan menganggap bahwa aktivitas operasionalnya baik-baik saja. Padahal, seringkali hal yang menjadi faktor kejatuhan sebuah perusahaan adalah menganggap bahwa segala sesuatunya baik-baik saja.

PT Solihin Jaya juga belum pernah melakukan audit operasional, karena menganggap bahwa aktivitas operasional, terutama siklus penjualannya baik-baik saja. Hal tersebut dibuktikan pada hasil wawancara dengan direktur perusahaan (Lampiran 1). Faktanya, berdasarkan pendalaman yang dilakukan oleh peneliti, terdapat beberapa masalah pada penjualan yang cukup signifikan dampaknya bagi perusahaan (Lampiran 3). Hal ini diperkuat oleh kuesioner (Lampiran 4) yang telah diisi oleh direktur, yang menunjukkan keluhan pelanggan, sering adanya permintaan pelanggan untuk perbaikan produk karena menerima produk yang rusak. Untuk itu, audit operasional tidak dapat dianggap sebelah mata lagi dan perlu untuk diterapkan pada perusahaan ini.

Aktifitas penjualan utama PT Solihin Jaya adalah dengan menjual produknya pada agen-agen yang sebelumnya telah menandatangani kontrak kerjasama. Agen inilah yang bertugas untuk membantu mendistribusikan produk kepada konsumen. Berdasarkan siklus penjualan dari PT Solihin Jaya, masalah utama yang perlu diatasi adalah angka penjualan yang tidak stabil atau naik-turun cukup drastis (Lampiran 3). Hal tersebut terjadi karena penjualan perusahaan cenderung bergantung pada kinerja para agen. Penjualan melalui agen juga memiliki masalah yaitu, pengumpulan piutang perusahaan cukup lama (60 hari), sehingga likuiditas perusahaan rendah. Selain itu, perusahaan ini juga tidak setiap periode membuat target penjualan, sehingga tidak ada suatu tujuan dan arah yang jelas.

Masalah lain yang terdapat pada perusahaan ini antara lain adalah tidak adanya deskripsi kerja dan pembagian tugas yang jelas. Direktur sebagai pimpinan, juga merangkap sebagai kepala bagian penjualan. Hal ini mengakibatkan sulitnya proses evaluasi dan perbaikan dilakukan, mengingat direktur adalah pimpinan. Bagian penjualan lain seperti, kasir, bagian gudang dan bagian pengiriman juga terkadang merangkap tugas, akibat tidak adanya pembagian tugas yang jelas. Berdasarkan kuesioner yang ada, perusahaan ini

juga bermasalah dalam pengendalian fisik, yang terbukti dari kurang terorganisasinya pengolahan dan pengarsipan data dan informasi. Perusahaan juga tidak memiliki suatu format dokumen penjualan yang baik dan jelas. Maka dari itu, terkadang pesanan penjualan dan kas masuk hanya dicatat secara sederhana dalam form yang tersedia. Kemudian, tidak semua data terkait siklus penjualan diarsip dan jangka waktu pengarsipan cenderung singkat yaitu satu tahun. Selain itu, pemrosesan informasi perusahaan ini juga kurang baik. Hal ini dibuktikan dari kebiasaan perusahaan yang hampir tidak pernah memeriksa dan mencocokkan antara data penjualan yang saling berkaitan untuk memastikan kebenaran transaksi yang terjadi. Oleh karena PT Solihin Jaya memiliki cukup banyak kelemahan dan kekurangan dalam siklus penjualannya, maka perusahaan ini perlu untuk melakukan audit operasional.

Hasil dari kegiatan audit operasional akan bermanfaat bagi PT Solihin Jaya didalam mengidentifikasi masalah, terutama yang berkaitan dengan siklus penjualan. Hal ini akan sangat membantu perusahaan didalam meningkatkan kinerja penjualannya di masa yang akan datang. Hasil rekomendasi akhir dari proses audit operasional juga dapat berperan dalam memberikan solusi bagi

masalah yang bersifat penting, terutama yang berkaitan dengan siklus penjualan PT Solihin Jaya. Penelitian ini juga ingin mengusulkan penyelesaian masalah penjualan yang ada, seperti dilakukannya pembagian tugas yang jelas dan pembuatan deskripsi kerja secara tertulis oleh perusahaan.

Setelah mempertimbangkan manfaat dan kelebihan yang dapat diperoleh dari aktivitas audit operasional, penelitian ini dilaksanakan untuk membantu perusahaan didalam menerapkan audit operasional yang belum pernah diterapkan sebelumnya. Peneliti juga berharap setelah penelitian ini, perusahaan merasakan dan menyadari pentingnya audit operasional untuk diterapkan secara berkala di kemudian hari. Oleh karena itu, peneliti akan mengadakan penelitian pada perusahaan PT Solihin Jaya dengan judul “Penerapan Audit Operasional Pada Siklus Penjualan Perusahaan (Studi Kasus Pada Perusahaan Penghasil Peralatan Logam Di Surabaya)”.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang tersebut, perumusan masalah dalam penelitian ini adalah “Bagaimana penerapan audit operasional pada siklus penjualan bagi PT Solihin Jaya?”

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan yang ingin dicapai oleh penulis dalam melakukan penelitian ini adalah untuk menerapkan audit operasional, sehingga memperoleh pemahaman mengenai penerapan dan juga untuk merasakan manfaat dari audit operasional pada salah satu aktivitas perusahaan, yakni siklus penjualan pada PT Solihin Jaya.

1.4 Manfaat Penelitian

Manfaat yang diperoleh dari penelitian ini diharapkan dapat berguna bagi berbagai pihak antara lain:

1. Manfaat Praktik

Bermanfaat untuk membantu perusahaan dalam menemukan masalah dan juga memberikan usulan untuk penyelesaian masalah dan beberapa perubahan. Perusahaan dapat memanfaatkan temuan audit operasional untuk memperbaiki keadaan perusahaan.

2. Manfaat Akademik

Peneliti dapat memperoleh tambahan wawasan, pengetahuan, dan pengalaman, serta mengetahui jalannya penerapan audit operasional bagi perusahaan penghasil peralatan logam. Peneliti lain juga dapat menjadikan temuan penelitian ini untuk penelitian

sejenis dan / atau penelitian lanjutan.

1.5 Sistematika Penulisan

BAB 1 PENDAHULUAN

Bab ini berisikan latar belakang dari masalah yang mendasari penelitian, perumusan masalah, tujuan dari penelitian, dan manfaat dari penelitian

BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini Berisikan dasar teori yang menjelaskan definisi dari segala aspek yang terkait dengan penelitian, seperti, audit operasional, pengendalian internal, siklus penjualan, kegiatan operasional dan berbagai aspek lain yang terdapat di dalam penelitian.

BAB 3 METODE PENELITIAN

Bab ini berisikan mengenai metode dan teknik yang digunakan didalam penulisan. Dalam bab ini terdapat jenis dan desain penelitian, sumber dan obyek penelitian, jenis dan sumber data, serta alat dan metode pengumpulan data.

BAB 4 ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisikan tentang berbagai data dan informasi tentang obyek penelitian. Pada bab ini kemudian juga terdapat rincian kegiatan penelitian yaitu proses audit operasional, dengan segala analisis yang dilakukan penulis beserta pembahasannya. Analisis dan pembahasan pada bab ini menghasilkan temuan-temuan yang terdapat pada obyek penelitian.

BAB 5 SIMPULAN KETERBATASAN, DAN SARAN

Bab ini berisikan seluruh hasil dari penelitian yang dilakukan, yaitu berupa Simpulan, keterbatasan, dan saran.