

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1. Latar Belakang Masalah**

Laba biasanya didapatkan atas transaksi penjualan barang ataupun jasa baik yang dilakukan secara tunai maupun secara kredit. Semakin besar volume penjualan maka akan semakin besar pula laba yang akan diperoleh. Penjualan merupakan suatu yang sangat penting bagi kelangsungan hidup suatu perusahaan. Laba ataupun profit merupakan tujuan utama didirikannya perusahaan.

Penjualan memegang peranan penting bagi perusahaan manufaktur agar produk yang dihasilkan perusahaan dapat terjual dan memberikan penghasilan bagi perusahaan. Menurut Stewart (2014:97) “Penjualan merupakan aktivitas operasional yang sangat penting bagi perusahaan dalam upaya memasarkan produk atau jasa agar operasional perusahaan dapat berlanjut”.

Dengan tingkat penjualan yang tinggi, perusahaan dapat meraih keuntungan yang optimal. Keuntungan dan kepuasan pelanggan merupakan ukuran penilaian keberhasilan sebuah perusahaan. Perusahaan harus membayar gaji karyawannya dan sumber dananya ialah keuntungan yang didapat dari penjualan. Perusahaan akan mendapat tambahan modal untuk berbagai macam kegiatan perusahaan, juga perusahaan akan mendapatkan tambahan modal untuk beroperasi mengembangkan usahanya.

Perusahaan juga harus memastikan bahwa produk yang dijual mampu memenuhi kebutuhan yang diinginkan oleh calon pelanggan. Dengan demikian

tidak hanya perusahaan yang diuntungkan, namun pelanggan juga terpuaskan oleh produk yang dijual. Dan tidak menutup kemungkinan pelanggan yang merasa puas akan kembali membeli produk dari perusahaan tersebut, ataupun dengan kepuasannya tersebut ia dapat mempromosikan produk kepada calon pembeli lainnya untuk membelinya.

Untuk mengembangkan usahanya setiap perusahaan melakukan upaya-upaya dalam persaingan bisnis. Diantaranya perusahaan dapat melakukan audit operasional dalam perusahaannya. Suatu perusahaan atau organisasi menggunakan audit operasional untuk memeriksa secara seksama operasi internalnya. Berbeda dengan audit laporan keuangan, yang meneliti adanya kelengkapan dan akurasi suatu unsur-unsur laporan keuangan perusahaan. Dalam hal ini akan dibahas mengenai **“Audit Operasional Terhadap Fungsi Penjualan Untuk Mengukur Efisiensi dan Efektivitas pada Cv Liansu Indo Pratama”**.

## **1.2. Identifikasi Masalah**

Berikut penulis memaparkan identifikasi masalah pada penelitian ini ialah sebagai berikut:

1. Apakah kegiatan-kegiatan yang terjadi pada fungsi penjualan sudah berjalan efektif dan efisien?
2. Apakah anggaran penjualan dan anggaran operasional sudah terealisasi secara efektif?

3. Bagaimanakah sebaiknya tindakan yang perlu dilakukan untuk dalam menanggapi hasil audit yang telah dilaksanakan nantinya?

### **1.3. Batasan Masalah**

Sesuai dengan judul yaitu Audit Operasional Terhadap Fungsi Penjualan Untuk Mengukur Efisiensi dan Efektivitas Pada CV Liansu Indo Pratama, maka yang akan dibahas disini ialah hanya mengenai hal-hal yang berkaitan dengan fungsi penjualan saja. Dimana hasil Audit dari fungsi penjualan tersebut nantinya diharapkan dapat berguna baik bagi penulis, pihak perusahaan, maupun pembaca.

### **1.4. Rumusan Masalah**

Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana hasil audit operasional terhadap fungsi penjualan di Cv Liansu Indo Pratama dalam kaitannya terhadap efisiensi dan efektivitas?

### **1.5. Tujuan Penelitian**

Penelitian ini untuk bertujuan untuk mengukur apakah kegiatan yang terjadi dalam Fungsi Penjualan CV Liansu Indo Pratama sudahkah berjalan secara efektif dan efisien ataukah masih ada hal-hal yang berdampak negatif terhadap efisiensi dan efektifitas perusahaan.

## 1.6. Manfaat Penelitian

1. Bagi perusahaan, Penelitian ini diharapkan dapat memberikan analisis berupa masukan-masukan serta evaluasi pada fungsi penjualan perusahaan sehingga perusahaan dapat semakin berkembang dan memiliki sistem yang semakin baik.
2. Bagi Akademisi, Penelitian ini diharapkan dapat menambah ilmu serta wawasan dan informasi mengenai pelaksanaan audit operasional di perusahaan-perusahaan sejenisnya.
3. Bagi penulis, diharapkan penelitian ini dapat menambah pemahaman mengenai audit operasional fungsi penjualan.

