

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Seiring dengan berkembang pesatnya perekonomian dan teknologi di Indonesia yang memasuki era globalisasi saat ini menjadikan persaingan dunia usaha sangatlah ketat. Persaingan yang sangat ketat ini mendorong antar perusahaan di Indonesia bersaing secara kompetitif dan ketat dalam mencapai tujuannya.

Tujuan dari suatu perusahaan yaitu dituntut untuk menjadi yang lebih unggul dari perusahaan yang lain dan dapat menghadapi hal tersebut maka perusahaan perlu memanfaatkan sumber daya yang ada dalam perusahaan dengan cara melakukan fungsi-fungsi yang bertujuan untuk mendapatkan keuntungan yang maksimal bagi perusahaan. Tidak hanya perusahaan saja akan tetapi perkoperasian juga. Tujuan Koperasi tidak untuk mendapatkan keuntungan maksimal saja akan tetapi tujuan Koperasi memajukan kesejahteraan anggota.

Dengan adanya audit manajemen di suatu perusahaan memberikan manfaat terbesar untuk menilai efektivitas dan efisiensi pada fungsi penjualan. Tujuan audit manajemen adalah untuk meningkatkan perencanaan dan pengendalian manajemen. Dalam pelaksanaan audit manajemen adalah menemukan masalah dan meyakinkan ketaatan terhadap peraturan atau standar-standar yang ditetapkan dan diberlakukan diperusahaan sehingga diharapkan perusahaan dapat mengontrol sistem yang dimaksud secara efektivitas dan efisiensi dalam fungsi penjualan.

Seringkali banyak rintangan, kecurangan atau kesalahan yang menghambat aktivitas manajemen di suatu perusahaan. Beberapa perusahaan yang belum menggunakan audit manajemen tidak dapat memaksimalkan penjualan perusahaan itu sendiri.

Salah satu keberhasilan suatu perusahaan tidak terlepas dari segala tuntunan manajemen terhadap efektif dan efisiensi dalam melakukan kegiatan manajemen. Efektif dan efisiensi dapat terwujud/tercapai apabila penyimpangan–penyimpangan atau pemborosan sumber daya dan aset perusahaan ditekan seminimal mungkin atau bahkan dihilangkan, maka dalam hal ini peran audit manajemen diperlukan dengan harapan dapat membantu pada tujuannya yaitu agar dapat lebih efektif dan efisien.

Perusahaan bertujuan mendapatkan keuntungan yang sebesar-besarnya dari penjualannya, perusahaan dengan manajemen didalamnya akan

menargetkan penjualan yang akan dicapai dalam suatu periode, penjualan ini dapat dikatakan efektif apabila perusahaan dapat mencapai penjualan yang ditargetkan oleh pihak manajemen. Oleh karena itu fungsi penjualan memiliki arti peran penting dalam mewujudkan tujuan perusahaan.

Audit Manajemen merupakan suatu pengevaluasian terhadap efektivitas dan efisiensi dalam operasional perusahaan dan dipertanggungjawabkan oleh pihak yang berwenang. Audit manajemen dirancang secara sistematis untuk mengaudit aktivitas-aktivitas yang ada didalam perusahaan, program-program yang diselenggarakan 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 dan kebijakan yang telah ditetapkan perusahaan.

Audit manajemen ini lebih menekankan pada pengevaluasian terhadap bagaimana efektivitas dan efisiensi penjualan dalam meningkatkan kinerja karyawan. Audit manajemen tidak hanya digunakan ketika terjadi krisis atau suatu permasalahan dalam perusahaan, akan tetapi didalam bisnis yang mengalami hambatan, audit manajemen dapat digunakan untuk mencegah terjadinya hal-hal yang berakibat fatal seperti kerugian perusahaan dan untuk mencari solusi dari hambatan-hambatan atau permasalahan yang ditemukan.

Salah satu fungsi yang memberikan keuntungan adalah fungsi penjualan. Fungsi penjualan merupakan fungsi terpadu dalam pengembangan berbagai perencanaan strategis yang ditujukan dalam upaya pemenuhan kebutuhan dan kepuasan konsumen yang berakhir pada transaksi penjualan dengan memperoleh laba. Fungsi penjualan ini terjadi pada seluruh sektor yang ada di dunia usaha dan mempengaruhi perkembangan di dunia usaha.

Perdagangan adalah salah satu sektor yang berpengaruh terhadap fungsi penjualan karena dengan mendirikan suatu perdagangan maka perusahaan dapat memperoleh laba. Tidak hanya itu saja sektor perdagangan mampu memberikan respon baik untuk perusahaan dalam mencapai tujuan. Melalui sektor inilah perusahaan akan menghasilkan suatu sistem yang akan berpengaruh terhadap perekonomian. Melalui pengukuran hasil penjualan inilah perekonomian perusahaan dapat ditentukannya perkembangan serta keberhasilan dalam mencapai tujuan.

Fungsi penjualan merupakan bagian terpenting yang ada di dalam perusahaan untuk dapat meningkatkan efektivitas dan efisiensi dalam kegiatannya. Penjualan dikatakan sebagai alat yang penting dalam melakukan komunikasi dengan pasar, karena dengan penjualan yang berhasil berarti

menunjukkan adanya interaksi antara koperasi sebagai produsen dan anggota koperasi sebagai konsumennya. Konsumen dapat menerima pasar dari fungsi produk tersebut dengan baik, sehingga timbullah keinginan dari anggota koperasi yang semula hanya sekedar melihat lalu timbul pemikiran membeli produk yang dijual di toko koperasi.

Salah satu strategi perusahaan untuk memenangkan persaingan dengan mengutamakan kepuasan pelanggan (anggota) yang juga dipengaruhi beberapa hal seperti: harga yang kompetitif serta kebutuhan konsumen sesuai dengan permintaan konsumen. Fenomena yang terjadi dari banyaknya perusahaan adalah kurangnya pemantauan dari pihak manajemen terhadap pelanggan karena barangnya diminta belum tersedia di display.

Koperasi sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 10 Tahun 2015 Tentang Perkoperasian, yang mendefinisikan koperasi sebagai "Badan Usaha yang beranggotakan orang-seorang atau badan hukum koperasi dengan melandaskan kegiatannya berdasarkan prinsip koperasi sekaligus sebagai gerakan ekonomi rakyat yang berdasarkan asas kekeluargaan".

KOPERASI KARYAWAN SIER adalah badan usaha bergerak di bidang serba usaha karena Koperasi Karyawan SIER mencakup unit simpan pinjam, perdagangan, konstruksi, logistik dan lain-lain. Aktivitas yang paling berperan penting dalam perkembangan koperasi ini tidak hanya jasa simpan pinjam saja akan tetapi adanya penjualan tunai dan penjualan kredit untuk anggota dan untuk umum. Koperasi Karyawan SIER setiap tahunnya telah menetapkan target penjualan. Namun pihak manajemen belum mengetahui apakah anggaran dan target penjualan tersebut berlaku efektif dan efisiensi terhadap penjualan koperasi atau tidak. Penelitian ini akan menilai apakah penjualan yang dilakukan di Koperasi Karyawan SIER telah mencapai target yang ditentukan atau tidak untuk tiga tahun terakhir dan melihat faktor-faktor yang mendukung dan menghambat penjualan.

Dari penelitian pendahuluan yang telah dilakukan, ditemukan adanya permasalahan pada perkoperasian ini tersebut dimana target penjualan sesungguhnya yang direncanakan belum tercapai keseluruhan sehingga mengakibatkan penjualan yang ingin dicapai oleh perusahaan masih kurang dari yang diharapkan. Adapula permasalahan yang ada di dalam Koperasi Karyawan SIER yakni banyaknya barang hilang pada saat stock opname yang dilakukan oleh auditor eksternal pada akhir tahun dan adanya transaksi yang dilakukan manual terlebih dahulu baru dimasukkan ke dalam aplikasi program.

Hal ini dapat mengakibatkan ketidakefektifitas dan ketidakefisiensian dalam perkoperasian ini.

Berdasarkan uraian di atas, maka penulis terinspirasi untuk melakukan penelitian dengan mengambil judul **“PERANAN AUDIT MANAJEMEN PENJUALAN UNTUK MENILAI EFEKTIVITAS DAN EFISIENSI BAGIAN PENJUALAN PADA UNIT TOKO KOPERASI KARYAWAN SIER DI SURABAYA”**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, penulis membatasi pada kegiatan audit manajemen perusahaan, adapun rumusan masalah ini adalah:

“Bagaimana peranan audit manajemen penjualan dalam menilai efektivitas dan efisiensi bagian penjualan pada unit toko Koperasi Karyawan SIER ? ”

1.3 Tujuan Penelitian

Untuk menganalisa peranan audit manajemen penjualan dalam menilai efektivitas dan efisiensi bagian penjualan pada unit toko Koperasi Karyawan SIER.

1.4 Manfaat Penelitian

1. Bagi Penulis

Penelitian ini dapat menjadi kesempatan untuk menambah pengetahuan mengenai teori dan praktek yang sesungguhnya mengenai audit manajemen dalam menunjang penjualan dilapangan penelitian. Serta memperoleh pengalaman yang nyata.

2. Bagi Perusahaan

Penelitian ini dapat dijadikan pertimbangan bagi manajemen dalam menilai efektivitas dan efisiensi kegiatan penjualan perusahaan serta memberikan informasi kepada manajemen yang ada. Serta memberikan saran-saran untuk mengatasi permasalahan yang terjadi dan dapat dijadikan bahan perbaikan atau perubahan yang dianggap perlu khususnya mengenai penjualan.

3. Bagi Pembaca Lain

Sebagai bahan dasar ilmu dan tambahan referensi yang dapat digunakan untuk penelitian selanjutnya, terutama yang berkenaan dengan audit manajemen penjualan.