

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Pada era perdagangan bebas saat ini persaingan dunia usaha sangat ketat. Sejalan dengan berkembangnya dunia usaha saat ini maka tidak menutup kemungkinan permasalahan yang akan timbul semakin beragam dan kompleks di dalam dunia usaha. Hal ini menjadi salah satu tantangan Indonesia dalam bidang ekonomi. Perusahaan yang ada di Indonesia harus tetap bertahan dengan biaya produksi yang semakin meningkat saat ini. Perkembangan ekonomi harus terus dilakukan karena dapat memiliki pengaruh yang besar terhadap stabilitas perekonomian Indonesia.

Perdagangan merupakan salah satu sektor yang diharapkan pemerintah dapat menopang kemajuan ekonomi Indonesia. Saat ini semakin banyak perusahaan yang bergerak dalam bidang perdagangan. Pesaing yang mulai mengembangkan usahanya dengan produk yang sama maka menuntut perusahaan untuk lebih bisa berinovasi dalam menjalankan usahanya. Aktivitas perdagangan atau penjualan memiliki dua cara pembayaran, pertama dengan melakukan pembayaran tunai dan pembayaran secara kredit.

Penjualan kredit saat ini sedang banyak dikenal oleh kalangan masyarakat, seperti halnya pembayaran kredit kendaraan bermotor. Tentunya karena teknologi sedang berkembang pesat, maka kendaraan bermotor ini menjadi salah satu kebutuhan bagi masyarakat. Perusahaan yang memberikan fasilitas pembayaran kredit kendaraan bermotor disebut dengan perusahaan pembiayaan.

Penjualan dapat memberikan prospek yang baik bagi perusahaan meskipun ada beberapa perusahaan yang gagal dalam melakukan kegiatan operasinya, karena belum optimalnya pengawasan kegiatan operasi serta peningkatan penjualan yang dilakukan oleh perusahaan tersebut belum maksimal.

Pada perusahaan pembiayaan ada sedikit perbedaan dalam melakukan kegiatan penjualannya. Untuk menarik konsumen agar melakukan pembelian maka perusahaan pembiayaan harus memiliki sistem pemberian kredit yang mudah dipahami oleh masyarakat. Persyaratan yang mudah bagi masyarakat namun tidak menimbulkan kerugian bagi perusahaan.

Pada dasarnya sistem pemberian kredit dari perusahaan satu dengan yang lainnya memiliki perbedaan. Pada perusahaan pembiayaan proses pemberian kredit meliputi prosedur pembelian kredit, analisis terhadap calon konsumen, penilaian kredit, dan berakhir pada persetujuan kredit.

Seluruh perusahaan memiliki tujuan utama yaitu mendapatkan laba maksimal bagi perusahaan. Laba tersebut dapat diperoleh dengan melakukan aktivitas penjualan sebagai proses terakhir dari kegiatan perusahaan. Namun penjualan tidak dilakukan begitu saja, perlu adanya efektivitas penjualan demi tercapainya tujuan perusahaan yakni mendapatkan laba maksimal. Keberhasilan perusahaan dalam mencapai tujuannya berkaitan erat dengan bagaimana efektivitas penjualan yang dilakukan oleh perusahaan.

Audit operasional dapat mengawasi serta mengevaluasi efektivitas penjualan agar dapat mengetahui tingkat keberhasilan efektivitas penjualan, serta audit operasional dapat memberikan rekomendasi bagi perusahaan jika

perusahaan tersebut mengalami permasalahan saat dilakukan evaluasi. Selain itu sistem pemberian kredit yang dijalankan oleh perusahaan akan dapat mempengaruhi tingkat efektivitas penjualan perusahaan tersebut.

Pada awal tahun 2018 ini ada beberapa fenomena yang terjadi pada perusahaan pembiayaan yang berkaitan dengan kegiatan operasional perusahaan, sistem pemberian kredit serta efektivitas penjualan pada perusahaan. Anak perusahaan FIF grup mengalami penurunan penyaluran pembiayaan sebesar 8% pada Januari 2018. Beberapa faktor disinyalir jadi penyebab penurunan tersebut. Presiden Direktur FIF, Ardian Prasetya menjelaskan beberapa faktor yang mempengaruhi penurunan awal tahun yakni adanya penundaan pembelian dari konsumen. Persaingan yang cukup ketat di bisnis kredit saat ini juga turut mempengaruhi penurunan pembiayaan. “adanya sedikit faktor internal, tapi saya ga bisa cerita lebih lanjut masalahnya“, tutur Adrian saat dihubungi oleh pihak kontan.co.id pada Jum'at (16/3). (sumber : www.kontan.co.id)

Selain fenomena umum di atas, berdasarkan hasil observasi lapangan yang dilakukan oleh peneliti, maka peneliti mendapatkan data penurunan penjualan atau tidak terpenuhinya target penjualan PT.Federal Internasional Finance pada bulan Juni 2018. Peneliti mendapatkan data tersebut dengan cara observasi lapangan dan magang di PT.Federal Internasional Finance Cabang Pelabuhan Ratu Sukabumi. Adapun data yang peneliti dapatkan adalah sebagai berikut :

Tabel 1.1**Data Target Penjualan PT. Federal Internasional Finance (FIF)**

Keterangan			Kenaikan / Penurunan
Bulan	April	Mei	
Penjualan (unit)	174 unit	247 unit	73
Money	1.446.113.924	2.400.957.750	954.843.826
Bulan	Mei	Juni	
Penjualan (unit)	392 unit	368	-24
Money	3.889.338.010	4.113.467.881	-224.129.871

Sumber : PT. Federal Internasional Finance (FIF) Pelabuhan Ratu

Dilihat dari fenomena yang terjadi terdapat penurunan target penjualan. Hal ini bila terus dibiarkan akan menimbulkan kerugian bagi pihak perusahaan. Audit operasional ini lah yang dapat berperan dalam melakukan pengawasan dan pengendalian dalam kegiatan operasi perusahaan. Selain itu sistem pemberian kredit dalam perusahaan pun harus dapat disesuaikan dengan masyarakat. Perusahaan pun harus memperbaiki hal-hal yang menjadi fenomena diatas agar tercapainya efektivitas penjualan pada perusahaan.

Untuk menunjang penelitian ini maka penulis mencantumkan beberapa penelitian terdahulu dalam tabel berikut.

Tabel 1.2

Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Hasil Penelitian
1	Rachma Kurnia	Audit Operasional Untuk Menilai Efektivitas Penjualan	Hasil analisis statistik dari kuesioner dengan aktivitas penjualan 70,2% responden memberikan jawaban audit operasional berperan dalam peningkatan efektivitas penjualan PT. Alam Jaya Langgeng Sentosa Surabaya.
2.	Dwinita Ambar Puspitaningrum	Pengaruh Audit Operasioal Terhadap Penjualan Tiket Berlangganan Pada PT. Jasa Marga	Berdasarkan hasil perhitungan SPSS menunjukkan bahwa pengaruh audit operasional mempunyai pengaruh signifikan terhadap penjualan tiket berlangganan sebesar 98,3% dan sisanya sebesar 1,7% dipengaruhi oleh variabel lain diluar variabel yang digunakan dalam penelitian ini.
3.	Pawer Durasa Panjaitan	Prosedur Pemberian Kredit Kendaraan Bermotor Pada PT. Federal Internasional Finance (FIF) Lubuk Pakam	Hasil dari penelitian yang dilakukan mendapatkan kesimpulan bahwa terdapat ketentuan pengkreditan di PT. FIF yang memberatkan calon debitur. Sering terjadi kesalahan dalam tahap pengecekan yaitu ketidakcocokan antara hasil pemeriksaan dengan formulir aplikasi.

Berdasarkan uraian diatas maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang berhubungan dengan pengaruh audit operasional, sistem pemberian kredit, dan efektivitas penjualan. Adapun judul yang penulis ambil adalah **“Pengaruh Audit Operasional dan Sistem Pemberian Kredit Terhadap Efektivitas Penjualan Di Perusahaan Pembiayaan”**.

1.2 Identifikasi dan Rumusan Masalah

1.2.1 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka penulis mengidentifikasi adanya masalah sebagai berikut :

1. Adanya penurunan penjualan dan tidak terpenuhinya target penjualan pada perusahaan.
2. Audit operasional belum dilaksanakan dengan baik sehingga timbul masalah dalam perusahaan.
3. Adanya penundaan pembayaran yang dilakukan oleh konsumen sehingga mengurangi pendapatan perusahaan.
4. Kinerja sales belum maksimal dalam melakukan aktivitas penjualan.

1.2.2 Rumusan Masalah

Adapun pokok permasalahan yang menjadi fokus penulis dapat dirumuskan sebagai berikut :

1. Apakah audit operasional berpengaruh terhadap efektivitas penjualan di perusahaan ?
2. Apakah sistem pemberian kredit berpengaruh terhadap efektivitas penjualan di perusahaan ?
3. Apakah pelaksanaan audit operasional dan sisitem pemberian kredit berpengaruh terhadap efektivitas penjualan ?

1.3 Tujuan Penelitian

Sesuai dengan rumusan masalah diatas, maka tujuan dilakukannya penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui pengaruh audit operasional terhadap efektivitas penjualan di perusahaan.
2. Untuk mengetahui pengaruh sisitem pemberian kredit terhadap efektivitas penjualan di perusahaan.
3. Untuk mengetahui pengaruh audit operasional dan sisitem pemberian kredit terhadap efektivitas penjualan.

1.4 Kegunaan Penelitian

1. Kegunaan Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai bahan kajian lebih lanjut dengan hal yang sama dengan lebih mendalam. Juga dapat dijadikan sebagai kontribusi ilmu dalam bidang audit operasional. Penelitian ini juga sebagai aplikasi ilmu yang telah dipelajari selama perkuliahan di Universitas Muhammadiyah Sukabumi.

2. Kegunaan Praktis

- a. Bagi Peneliti

Sebagai sarana pengembangan kemampuan dalam bidang peneltia dan penerapan teori yang telah dipelajari saat perkuliahan. Memperluas wawasan dan pengetahuan khususnya dibidang audit operasional yang berkaitan dengan efektivitas penjualan. Dan diharapkan penelitian ini

dapat menjadi sumber informasi yang positif bagi mahasiswa dan umum.

b. Bagi Perusahaan

Penelitian ini diharapkan dapat membantu perusahaan dalam memahami dan memberikan informasi positif sebagai bahan pertimbangan dalam melakukan pengambilan keputusan perusahaan.

c. Bagi Masyarakat

Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai bahan referensi, bahan kajian dalam melakukan penelitian dibidang yang sama. Dan diharapkan dapat memberikan wawasan , inovasi serta informasi dalam bidang audit operasional dan sistem pemberian kredit.