

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Persaingan di dunia bisnis saat ini di Indonesia sangat ketat, tidak terkecuali pada sektor properti yang mengalami perkembangan dan tumbuh dinamis adalah sektor rumah tinggal (rumah hunian). Tumbuh pesatnya bisnis properti ini didorong oleh kebutuhan pokok terhadap papan, disamping pangan serta sandang. Kebutuhan ini merupakan kebutuhan yang harus terpenuhi, maka sangatlah wajar bagi seseorang untuk berkeinginan memiliki sebuah hunian sendiri.

Perkembangan ekonomi dan kemajuan teknologi yang semakin ketat dan pesat khususnya di sektor properti menuntut kemampuan perusahaan dalam meningkatkan sumber daya perusahaan secara efektif dan efisien. Saat ini hampir seluruh perusahaan properti mengalami pasang surut penjualan produk dan susah nya penagihan, hal tersebut bukan disebabkan karena kondisi perusahaan yang kurang maksimal dalam melaksanakan operasional penjualan dan penagihan tetapi akibat adanya covid 19 pada Indonesia tahun 2017 -2021 hampir seluruh perusahaan mengalami penurunan penjualan dan terhambatnya penagihan angsuran tahun sebelumnya.

Faktor umum yang paling penting menentukan kelangsungan hidup suatu perusahaan adalah penjualan, tanpa adanya penjualan yang efektif dan efisien maka perusahaan tersebut tidak akan mencapai tujuan utamanya yaitu mencapai keuntungan maksimum dalam hal mendapatkan laba. Perusahaan yang baik adalah perusahaan yang dapat mengendalikan seluruh kegiatan didalam perusahaan sehingga tujuan perusahaan dapat dicapai sesuai dengan apa yang direncanakan. Kunci untuk menghadapi persaingan dalam sektor properti adalah dengan cara meningkatkan penjualan. Menurut Undang – Undang Dasar Nomor.7 Tahun 2014 menyatakan bahwa “Perdagangan yaitu kegiatan yang terkait dengan transaksi barang atau jasa di dalam negeri dan melampaui batas wilayah negara dengan tujuan pengalihan hak atas barang atau jasa untuk memperoleh imbalan atau kompensasi”. Penjualan yang telah dilaksanakan oleh perusahaan dapat dikatakan efektif dan efisien dengan dilaksanakannya audit operasional pada penjualan di perusahaan.

Aktivitas Penjualan pada perusahaan akan berusaha beroperasi secara efektif dan efisien, lalu perusahaan memiliki pola kegiatan usaha yang berbeda-beda pada dasarnya efektivitas penjualan mempunyai tujuan yang sama yaitu untuk mendapatkan laba yang optimal agar memperoleh pendapatan penjualan, namun tetap harus memperhatikan kepentingan pelanggan. Dengan kata lain penjualan harus dilakukan seefektif mungkin, agar laba yang diinginkan perusahaan bisa mencapai titik yang optimal.

Untuk mencapai penjualan yang efektif dan efisien diperlukan adanya suatu pengendalian dan pengawasan yang memadai. Pengendalian tersebut dapat dilakukan dengan audit operasional.

PT. Marga Tirta Kencana merupakan salah satu perusahaan atau organisasi yang bergerak dibidang developer perumahan, yang menyediakan pembelian rumah dengan berbagai cara alternatif dalam kepemilikannya yaitu, tunai, kredit *in House*, dan kredit pemilikan rumah (kpr) melalui pihak bank dengan harga yang sesuai. Pada penjualan kredit *in House* rumah 1 tahun ke developer, konsumen dapat menempati rumah tersebut setelah melakukan prosedur *booking fee*, uang muka sudah masuk 50%, kemudian melakukan pembayaran angsuran ke-1 pada bulan selanjutnya sesuai dengan kontrak kredit yang diambil dan pembangunan sudah mencapai layak untuk dihuni. Dana yang berasal dari pembayaran angsuran konsumen setiap bulannya merupakan pendapatan yang mempunyai pengaruh pada arus kas bagi perusahaan. Pada tahun 2017 - 2021 karena adanya penurunan penjualan maka sangat mempengaruhi penjualan dibidang developer perumahan pada tahun sebelumnya, dikarenakan belum optimalnya audit operasional pada perusahaan.

Adapun data yang dapat memberi gambaran penurunan penjualan PT. Marga Tirta Kencana Bandung tahun 2017 sampai tahun 2021 disajikan dalam bentuk tabel rekapitulasi penjualan di PT. Marga Tirta Kencana Bandung tahun 2017 sampai tahun 2021 (per triwulan) sebagai berikut :

Tabel 1.1
Rekapitulasi Penjualan Perumahan PT. Marga Tirta Kencana Tahun
2017-2021

Tahun	Bulan	Penjualan Januari s/d Desember	Persentase
		Rp	
2017	Januari – Maret	26.852.800.000	27%
	April-Juni	34.473.800.000	35%
	Juli-September	24.708.845.000	25%
	Oktober-Desember	13.228.650.000	13%
Total Penjualan		99.264.095.000	100%
2018	Januari – Maret	20.531.502.018	26%
	April-Juni	19.404.000.000	25%
	Juli-September	17.039.000.000	22%
	Oktober-Desember	22.193.000.000	28%
Total Penjualan		79.167.502.018	100%
2019	Januari – Maret	21.568.502.019	29%
	April-Juni	14.903.000.000	20%
	Juli-September	20.504.000.000	28%
	Oktober-Desember	16.334.500.000	22%
Total Penjualan		73.310.002.019	100%
2020	Januari – Maret	17.899.500.000	32%
	April-Juni	5.737.500.000	10%
	Juli-September	16.683.000.000	30%
	Oktober-Desember	14.870.000.000	27%
Total Penjualan		55.190.000.000	100%
2021	Januari – Maret	5.960.400.000	12%
	April-Juni	15.130.500.000	31%
	Juli-September	11.741.500.000	24%
	Oktober-Desember	16.563.600.000	34%
Total Penjualan		49.396.000.000	100%
TOTAL		356.327.599.037	

Sumber :PT.Marga Tirta Kencana(sudah diolah)

Dari tabel 1.1 dapat di ketahui bahwa penjualan dari tahun 2017 sampai tahun 2021 dapat dilihat bahwa jumlah penjualan per triwulan pada PT. Marga Tirta Kencana mengalami kenaikan dan penurunan secara fluktuatif (naik turunnya tidak tetap). Pada tahun 2017 total penjualan sebesar Rp.99.264.095.000 sangat tinggi dibandingkan dengan penjualan di tahun berikutnya. Pada tahun 2018 penjualan mengalami

penurunan yang cukup drastis yaitu sebesar Rp. 79.167.502.018, berdasarkan data perusahaan pada kedua tahun tersebut daya beli masyarakat masih tinggi tetapi laporan penjualan menunjukkan adanya penurunan penjualan yang cukup jauh. Lalu pada tahun 2019-2021 jumlah penjualan semakin menurun dari tahun ke tahun yaitu pada tahun 2019 sebesar 73.310.002.019, tahun 2020 sebesar 55.190.000.000 dan tahun 2021 sebesar 49.396.000.000. Pada tahun tersebut, tahun 2019-2021 terjadi pandemi covid 19 yang menjadi salah satu faktor pergerakan penjualan yang menurun.

Faktor lainnya yang mempengaruhi penurunan penjualan tersebut adalah terdeteksi adanya fraud/kecurangan yang terjadi di perusahaan serta belum optimalnya audit operasional perusahaan. Adapun data yang dapat memberi gambaran audit operasional PT. Marga Tirta Kencana Bandung tahun 2017-2021 disajikan dalam bentuk tabel 1.2 sebagai berikut :

Tabel 1.2
AUDIT OPERASIONAL PT MARGA TIRTA KENCANA BANDUNG
Periode 2017-2021

AUDIT REPORT : 023/AP/Report/V/2022
AREA : Developer
PERIODE : 2017, 2018, 2019, 2021, 2022
AUDITOR : Marsya Juan
AUDITEE : Santosa, Jihan, Syntia, Ghani

TAHUN	KETIDAKSESUAIAN (NON CONFORMITY)	HASIL AUDIT
2017	Ditemukan pada saat audit, penyajian laporan penjualan belum terstruktur. Pemasukan data penjualan dibuat	Disarankan perusahaan perlu membuat standar sistem laporan khusus yang lebih terstruktur agar

	menggunakan laporan keuangan sistem sederhana.	laporan penjualan bisa dibukukan secara akuntabel.
2018	Ditemukan pada saat audit, terdeteksi adanya penggelapan kas atas kesalahan pencatatan penerimaan kas. Penerimaan lebih besar dibandingkan harga jual developer.	Disarankan perusahaan perlu melakukan cross check berkala mengenai pemasukan penjualan yang seharusnya diterima berdasarkan data penjualan.
2019	Ditemukan pada saat audit, beberapa sistem tidak dilakukan sesuai standar.	Disarankan perusahaan perlu melakukan SOP yang tepat agar auditee menjalankan sesuai standar.
2020	Ditemukan pada saat audit, terdeteksi adanya fraud atas tingginya anggaran kegiatan perusahaan yang diajukan. Tidak sesuai.	Disarankan perusahaan perlu meminta data secara detail terhadap anggaran yang diajukan atas kegiatan/program yg akan dilakukan.
2021	Ditemukan pada saat audit, terdeteksi adanya saldo kas yang mengalami defisit. Saldo kas mengalami penurunan akibat defisit kas.	Disarankan perusahaan melakukan controlling agar tidak terjadi defisit kas.

Dari tabel 1.2 dapat dilihat bahwa hasil audit operasional pada tahun 2017 sampai tahun 2021 pada PT. Marga Tirta Kencana mengalami beberapa kali terdeteksinya fraud yang menyebabkan penurunan total penjualan setiap tahunnya. Audit operasional yang memadai dalam suatu perusahaan akan sangat membantu manajemen dalam menjaga efektivitas penjualan perusahaan, serta dapat mencegah dan menemukan kesalahan-kesalahan atau penggelapan yang dapat merugikan perusahaan. Namun pada faktanya PT. Marga Tirta Kencana belum memiliki efektivitas penjualan yang baik. Penjualan perusahaan selalu mengalami penurunan hal tersebut bisa mengakibatkan perusahaan

menuju kebangkrutan. Maka dari itu audit operasional menjadi hal yang sangat penting agar tidak terjadi kecurangan yang dilakukan pihak-pihak yang tidak bertanggung jawab. Serta dapat menentukan kelangsungan hidup suatu perusahaan dengan dilakukan audit operasional agar penjualan tetap efektif dan efisien yang membuat perusahaan dapat mencapai tujuan utamanya yaitu mencapai keuntungan maksimum dalam hal mendapatkan laba.

Berdasarkan penelitian terdahulu yang membahas tentang pengaruh audit operasional terhadap efektivitas penjualan dan peningkatan pendapatan PT. Aqumas Majalaya, menghasilkan adanya pengaruh audit operasional signifikan terhadap efektivitas penjualan dan tidak signifikan berpengaruh pada peningkatan pendapatan PT. Aqumas Majalaya. (Ismi Wildah 2017), hal tersebut dibuktikan dengan rendahnya tingkat penyimpangan yang terjadi pada prosedur penjualan, dengan demikian bahwa audit operasional yang memadai berperan dalam meningkatkan efektivitas penjualan. Penelitian lain juga yang dikemukakan (Putri Wulandari) yang berjudul peran audit operasional dalam meningkatkan efektivitas penjualan pada PT. Wuling Palopo menghasilkan variabel independensi (audit operasional) berpengaruh signifikan terhadap efektivitas penjualan dan variabel kompetensi berpengaruh signifikan terhadap efektivitas penjualan.

Permasalahan Audit Operasional pada perusahaan PT Marga Tirta Kencana Bandung yaitu menurunnya pendapatan penjualan pada setiap

tahunnya dikarenakan adanya covid 19, selain faktor penurunan penjualan terdeteksi adanya kecurangan yang terjadi di perusahaan sehingga menyebabkan penurunan total penjualan setiap tahunnya.

Berdasarkan latar belakang dan kejadian diatas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Pengaruh Audit Operasional terhadap Efektivitas Penjualan PT. Marga Tirta Kencana Bandung”**.

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan dapat diidentifikasi sebagai berikut :

1. Audit Operasional pada PT Marga Tirta Kencana belum optimal
2. Penjualan perumahan PT Marga Tirta Kencana mengalami penurunan omset pada penjualan rumah sekitar 20% dari penjualan di tahun sebelumnya.
3. Pengendalian internal pada PT Marga Tirta Kencana belum efektif.
4. Sumber daya manusia yang belum memadai
5. Sistem informasi akuntansi pada PT Marga Tirta Kencana belum kondusif.
6. Pengolahan data penjualan pada PT Marga Tirta Kencana belum optimal.

1.3 Pembatasan Masalah

Berdasarkan latar belakang permasalahan di atas, maka penulis menguraikan batasan – batasan masalah dalam penelitian ini adalah untuk mengenai pengaruh audit operasional terhadap efektivitas penjualan pada PT. Marga Tirta Kencana Bandung.

1.4 Rumusan Masalah

Berdasarkan pemaparan di atas, maka masalah penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut :

1. Bagaimana Audit Operasional pada PT. Marga Tirta Kencana Bandung.
2. Bagaimana efektivitas penjualan pada PT. Marga Tirta Kencana Bandung.
3. Seberapa besar Pengaruh Audit Operasional terhadap efektivitas penjualan pada PT. Marga Tirta Kencana Bandung

1.5 Maksud dan Tujuan Penelitian

Maksud dari penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis tentang Pengaruh Audit Operasional terhadap efektivitas penjualan pada PT. Marga Tirta Kencana Bandung.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis :

1. Audit Operasional pada PT. Marga Tirta Kencana Bandung.
2. Efektivitas penjualan pada PT. Marga Tirta Kencana Bandung.

3. Besarnya pengaruh Audit Operasional terhadap efektivitas penjualan pada PT. Marga Tirta Kencana Bandung.

1.6 Kegunaan Penelitian

Hasil penelitian mengenai Pengaruh Audit Operasional Terhadap Efektivitas Penjualan pada PT. Marga Tirta Kencana Bandung diharapkan dapat memberikan manfaat kepada pihak-pihak yang berkepentingan baik secara langsung maupun tidak langsung.

1.6.1 Kegunaan Operasional (Praktis)

Kegunaan praktis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat menambahkan wawasan dan pengetahuan bagi peneliti dalam hal komunikasi dan pembelajaran audit.

1.6.2 Kegunaan Pengembangan Ilmu (Teoritis)

Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi semua pihak, antara lain adalah sebagai berikut :

1. Bagi Penulis

Hasil Penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan, pengetahuan serta gambaran yang jelas mengenai penjualan dan penagihan yang baik secara teoritis maupun praktiknya.

2. Bagi Pembaca

Penelitian ini diharapkan dapat mengembangkan sebagai bahan referensi bagi penelitian lain tentang materi yang berhubungan dengan masalah yang diteliti dalam rangka pengendalian dan pengembangan ilmu pengetahuan.

3. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan perkiraan yang berguna bagi pihak perusahaan yaitu memperoleh informasi mengenai pentingnya peranan Audit Operasional untuk meningkatkan efektivitas penjualan.