

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Sebuah perusahaan pada dasarnya diharapkan tumbuh dan berkembang sejalan dengan perkembangan jaman dan dunia usaha. Dalam era globalisasi ini, dimana persaingan dalam dunia usaha akan semakin ketat, setiap perusahaan khususnya yang memiliki berbagai macam usaha atau produk yang ditawarkan, harus memusatkan kegiatannya pada fungsi utama perusahaan. Selain itu perusahaan juga harus menentukan tujuan yang ingin dicapainya, baik jangka pendek ataupun jangka panjang.

Dunia bisnis identik dengan penjualan ,sering kali bisnis disamakan dengan penjualan perusahaan. Tujuan perusahaan pada umumnya adalah pencapaian laba, untuk memperoleh laba yang optimal maka manager harus bekerja keras untuk melakukan perencanaan dan pengawasan yang ketat atas kegiatan penjualan dan produksi tetap berjalan dengan baik. Selama melakukan aktivitas operasi perusahaan akan mengalami hambatan-hambatan, pengendalian kegiatan-kegiatan operasi dilakukan oleh manager. Pengendalian yang dilakukan oleh manager mencakup seluruh kegiatan operasi perusahaan.

Menyadari pentingnya penjualan bagi kelangsungan suatu usaha, beragam upaya dilakukan oleh perusahaan guna meningkatkan jumlah penjualan. Upaya-upaya tersebut ditujukan untuk mengkomunikasikan nilai daripada produk, baik barang maupun jasa yang dihasilkan oleh perusahaan dan bagaimana produk perusahaan tersebut dapat memenuhi kebutuhan calon konsumen. Pada intinya ,

penjualan adalah bahasa yang digunakan perusahaan untuk menunjukkan bahwa perusahaan tersebut baik, stabil, dan berkualitas tinggi.

Dalam menarik konsumen, permintaan konsumenlah yang dilihat oleh perusahaan, akan tetapi salah satu faktor yang membantu pencapaian permintaan konsumen yang tinggi adalah sumber daya manusia. Sumber daya manusia menjadi faktor penting bagi perusahaan dalam mencapai laba optimum dan produksi yang baik. Sumber daya manusia yang baik dalam mendukung fungsi produksi akan menjaga kualitas hasil produk, dalam mendukung minat beli konsumen, sumber daya manusia berperan penting, salah satunya karena sumber daya manusia memiliki fungsi pemasaran. Dalam fungsi pemasaran, disini Sumber daya manusia yang baik dan berkualitas akan mampu meningkatkan penjualan dengan pemasaran yang baik dan luas. Dengan pemasaran yang baik dan luas, maka jumlah barang yang ditawarkan juga akan semakin besar. Akan tetapi untuk mendukung kualitas sumber daya manusia yang baik maka pengendalian perlu dilakukan.

Suatu pengendalian intern diperlukan agar kegiatan berjalan sesuai dengan rencana. Pengendalian yang baik adalah pengendalian yang menitik-beratkan pada mekanisme uji, yaitu sebuah sistem yang mampu membantu sebuah organisasi melakukan pengendalian dan pengawasan untuk mencegah kesalahan dan pengelewengan. Dan alat bantu uji atau pengendalian yang dipakai adalah Sistem pengendalian management (SPM).

Berdasarkan uraian diatas maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian terhadap Minat Beli Konsumen dan hasil penelitian tersebut ditulis dengan judul **“Peranan Sistem Pengendalian Manajemen atas Sumber daya manusia dalam Meningkatkan Minat Beli Konsumen.”**

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian yang telah dikemukakan, masalah-masalah yang menarik untuk dipelajari secara dalam adalah :

1. Apakah perusahaan telah menerapkan SPM dengan baik ?
2. Apakah sumber daya manusia dalam perusahaan telah dikontrol dengan baik?
3. Sejauh apakah tindakan yang telah dilakukan oleh perusahaan untuk meningkatkan minat beli konsumen?
4. Sejauh manakah pengaruh SPM atas sumber daya manusia dalam meningkatkan minat beli konsumen?

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

Sesuai dengan masalah-masalah yang telah diidentifikasi di atas, penelitian ini dilaksanakan dengan tujuan untuk :

1. Mengetahui keefektivitasan penerapan SPM oleh perusahaan.
2. Mengetahui besar-kecilnya pengendalian perusahaan atas sumber daya manusia -nya.
3. Mengetahui efisiensi kegiatan penjualan yang dilakukan oleh perusahaan.

4. Mengetahui Sejauh manakah pengaruh SPM atas sumber daya manusia dalam meningkatkan Minat Beli Konsumen?

1.4 Kegunaan Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberi manfaat penelitian, yaitu:

1. Memberikan bukti empiris mengenai ada pengaruh positif SPM atas SUMBER DAYA MANUSIA dalam mempengaruhi Minat Beli Konsumen.
2. Dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan bagi pemakai laporan dalam membuat keputusan ekonomis di masa yang akan datang.
3. Bagi Penulis

Penelitian ini dapat digunakan untuk memperoleh pengetahuan yang lebih serta menambahkan dan memperdalam ilmu serta sebagai bahan dalam penulisan skripsi yang merupakan salah satu syarat untuk menempuh ujian sidang sarjana ekonomi falkutas ekonomi Universitas Kristen Maranatha.