

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Perkembangan dunia pada saat ini semakin bertambah pesat, sejalan dengan pertumbuhan ekonomi, kecanggihan teknologi dan ruang lingkup operasi pada perusahaan yang semakin luas menuntut suatu persaingan yang cukup ketat di dalam dunia usaha. Dampak yang dirasakan oleh para pelaku ekonomi dalam perusahaan adalah semakin ketatnya persaingan diantara mereka, sehingga hal ini memerlukan suatu solusi yang tepat agar kinerja perusahaan bisa tetap bertahan dalam menghadapi persaingan untuk menjalankan usahanya.

Salah satu kegiatan yang penting dalam perusahaan adalah penjualan. Hal ini dikarenakan penjualan merupakan kegiatan perusahaan yang langsung berkaitan dengan pendapatan dan kelangsungan hidup perusahaan. Dengan demikian penjualan merupakan faktor yang sangat penting untuk diawasi melalui pengendalian manajemen yang memadai agar mencapai hasil pengembalian yang optimal atas investasi.

Karyawan bagian penjualan adalah ujung tombak perusahaan untuk mencari dan mendapatkan konsumen atau pelanggan yang bersedia membeli atau mengkonsumsi produk yang ditawarkan. Keberhasilan karyawan bagian penjualan dalam menjual adalah aset perusahaan yang harus dipelihara, dipertahankan, dan dihargai, karena apabila tidak maka tenaga penjualan akan keluar dari perusahaan dan mencari pekerjaan baru di perusahaan lain. Karyawan bagian penjualan harus

terus dimotivasi untuk dapat mencapai target yang ditetapkan atau kinerja sesuai yang diharapkan.

Dengan melihat begitu pentingnya penjualan disebuah perusahaan maka diperlukan suatu sistem dan sumber daya yang dapat mengatur dan mengelola penjualan perusahaan tersebut baik dari fungsi, jumlah dana yang diinvestasikan, pengelolaan untuk jangka panjang maupun pengawasan terhadap pemakaian tersebut.

Pihak manajemen sebagai pihak pengambil keputusan memerlukan sistem pengendalian manajemen dalam menentukan kebijakan yang tepat sesuai dengan kondisi yang ada dalam perusahaan berdasarkan analisis, penilaian, serta saran-saran yang objektif agar tujuan perusahaan dapat tercapai. Untuk menuju tercapainya tujuan perusahaan tersebut, manajemen seharusnya memperhatikan segala aspek dalam perusahaan. Pada dasarnya suatu perusahaan membutuhkan sumber daya manusia untuk jalannya operasi, namun sumber daya manusia saja tidaklah cukup karena di dalam perusahaan juga membutuhkan sistem pengendalian manajemen untuk meningkatkan penjualan perusahaan.

PT. Semangat Sejahtera Bersama adalah perusahaan yang bergerak dibidang distributor alat kesehatan dan alat fitness merek ADVANCE yang beralamat di Komp. Ruko Mahkota Mas Blok H No.17 Cikokol-Tangerang. Perusahaan ini telah memasarkan produknya pada daerah pemasaran yang cukup luas yaitu di daerah jakarta, bogor, tangerang, bekasi, dan sekitarnya di wilayah indonesia.

Untuk dapat mempertahankan kelangsungan hidupnya perusahaan dituntut untuk melakukan kegiatan operasionalnya secara efektif dan efisien. Efektifitas sebagai dasar keberhasilan dan efisiensi sebagai syarat minimal untuk kelangsungan

hidup perusahaan. Dalam mencapai pelaksanaan suatu aktifitas menjadi efektif dan efisien adalah dengan adanya sistem pengendalian manajemen.

Secara umum menurut Stephen P. Robbins dan Mary Coulter (2002:7) terdapat empat fungsi dasar dan proses manajemen, yaitu: merencanakan (*planning*), mengorganisasi (*organizing*), memimpin (*leading*), dan mengendalikan (*controlling*). Diantara empat fungsi tersebut, proses perencanaan dan pengendalian merupakan proses yang saling mempengaruhi dalam setiap kegiatan perusahaan.

Dari ke empat fungsi dasar dan proses manajemen menurut Stephen P. Robbins dan Mary Coulter (2002:7) yang tidak kalah berpengaruhnya yaitu pada kepemimpinan. ada empat gaya kepemimpinan yang dapat diterapkan dalam situasi dan kondisi yang berbeda menurut Ludlow dan Panton antara lain: Pengarahan (*directing*), pembekalan (*coaching*), dukungan (*supporting*), dan pendelegasian (*delegating*).

Dalam pencarian laba bagi suatu perusahaan, aktivitas perusahaan yang cukup memegang peranan penting adalah aktivitas penjualan. Aktivitas penjualan merupakan suatu tolak ukur dari keberhasilan perusahaan itu sendiri, karena dengan adanya transaksi penjualan tersebut perusahaan akan memperoleh sumber pendapatan yang diharapkan mampu membiayai segala kegiatan operasional perusahaan.

Kurangnya pengelolaan atas aktivitas perusahaan secara langsung akan merugikan perusahaan selain target penjualan tidak tercapai pendapatan juga akan berkurang, sehingga dengan demikian merupakan suatu hal yang logis jika aktifitas penjualan lebih diutamakan dari pada yang lainnya. Agar pengelolaan aktivitas dilakukan dengan baik maka diperlukan adanya sistem pengendalian karena

diharapkan dapat memperkecil atau bahkan menghilangkan tindakan penyelewengan, pemborosan, dan kecurangan yang terjadi dalam aktivitas penjualan tersebut.

Berdasarkan hal di atas maka dalam penyusunan skripsi ini penulis tertarik untuk melaksanakan penelitian dengan judul **"Pengaruh Penerapan Sistem Pengendalian Manajemen Terhadap Efektivitas Penjualan Perusahaan PT. Semangat Sejahtera Bersama di Tangerang"**

## **1.2 Identifikasi Masalah**

Berdasarkan latar belakang penelitian di atas, penulis mengidentifikasi masalah penelitian sebagai berikut :

1. Apakah penerapan Sistem Pengendalian Manajemen pada PT. Semangat Sejahtera Bersama telah efektif.
2. Bagaimana Efektivitas penjualan pada PT. Semangat Sejahtera Bersama.
3. Bagaimana pengaruh penerapan Sistem Pengendalian Manajemen terhadap penjualan pada PT. Semangat Sejahtera Bersama.

## **1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian**

### **1.3.1 Maksud Penelitian**

Maksud dari penelitian ini adalah untuk mempelajari lebih dalam lagi mengenai pengetahuan yang telah peneliti dapatkan terutama dibangku kuliah dan untuk menambah pengalaman peneliti dalam objek yang diteliti tersebut.

### 1.3.2 Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian adalah untuk memahami pengetahuan yang dipelajari untuk sipeneliti dengan melihat pelaksanaannya dalam praktik yang sebenarnya. Sesuai dengan permasalahan di atas, Tujuan penelitian yang lebih spesifik adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui penerapan Sistem Pengendalian Manajemen pada PT. Semangat Sejahtera Bersama telah efektif.
2. Untuk mengetahui efektifitas penjualan pada PT. Semangat Sejahtera Bersama.
3. Untuk mengetahui pengaruh penerapan Sistem Pengendalian Manajemen pada PT. Semangat Sejahtera Bersama.

### 1.4 Kegunaan Penelitian

Penulis berharap dengan adanya penelitian ini dapat memberikan kegunaan, sebagai berikut:

1. Bagi penulis

Hasil penelitian ini akan menambah wawasan dan pengetahuan penulis, juga sebagai salah satu syarat dalam menempuh ujian kesarjanaan pada Fakultas Ekonomi Jurusan Akuntansi Universitas Kristen Maranatha.

2. Bagi perusahaan

Hasil kesimpulan dari penelitian ini diharapkan dapat melengkapi Implementasi konsep Sistem Pengendalian Manajemen sebagai sarana untuk meningkatkan volume penjualan bagi PT. Semangat Sejahtera Bersama. Dan dapat dijadikan bahan masukan dan pertimbangan dalam mengambil keputusan manajemen selanjutnya.

3. Bagi rekan-rekan mahasiswa

Penulis berharap hasil penelitian dapat menambah wawasan dan dapat dijadikan referensi untuk penelitian ilmiah selanjutnya dengan topik yang sama atau yang berkaitan dengan topik ini.