

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Penelitian

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

Suatu organisasi didirikan untuk menyediakan barang atau jasa yang dibutuhkan oleh konsumen. ini berarti, perusahaan dituntut untuk menyediakan barang atau jasa yang bermanfaat bagi konsumen. Seandainya tujuan ini tidak tercapai maka perusahaan tidak dapat bersaing dan akhirnya tersingkirkan. Perkembangan suatu perusahaan akan mengakibatkan aktivitas dan seluruh masalah yang dihadapi oleh perusahaan semakin bertumbuh, oleh karena itu perusahaan harus bias mengatasi permasalahannya dengan sebaik mungkin.

Seluruh aktivitas yang ada dalam perusahaan merupakan kegiatan yang saling berkaitan antara kegiatan satu dengan yang lainnya. Manajemen perusahaan dituntut untuk berupaya sebaik-baiknya agar pelaksanaan seluruh aktivitas perusahaan dapat berjalan dengan baik, karena kegagalan melaksanakan salah satu kegiatan akan mempengaruhi kegiatan lain dalam suatu bagian perusahaan.

Ada berbagai macam aktivitas di dalam suatu perusahaan, seperti pembelian, produksi, pendistribusian, penjualan, dan lain-lain. Salah satu aktivitas perusahaan yang penting adalah kegiatan penjualan, karena merupakan kegiatan perusahaan yang langsung berkaitan dengan realisasi pendapatan dan berhubungan dengan kelangsungan hidup perusahaan. Dengan demikian, dalam melakukan penjualan perlu adanya perencanaan dan pengendalian penjualan yang baik.

Suatu perencanaan penjualan dengan baik diperlukan sebelum perusahaan melakukan aktivitas penjualan, hal ini dilakukan agar dalam pelaksanaan aktivitas penjualan menjadi lebih terarah dan akan membantu konsumen dalam memenuhi kebutuhannya. Namun kegiatan perencanaan ini bukan ditentukan oleh banyaknya jumlah persediaan barang melainkan oleh selera dan tingkat kebutuhan konsumen pada saat yang tepat dimana barang dagangan itu dibutuhkan. Untuk mencapai hal tersebut juga diperlukan pengendalian penjualan yang memadai. Pengendalian penjualan perlu dilakukan untuk mencapai tujuan yang sudah ditetapkan oleh perusahaan.

Pengendalian atas penjualan persediaan barang dagangan akan membantu perusahaan untuk mencapai tingkat penjualan dan laba yang diharapkan. Untuk mengatasi permasalahan ini diperlukan suatu pengelolaan manajemen penjualan yang memadai. Semakin luas masalah yang terjadi maka semakin besar pula tingkat perencanaan yang dibutuhkan oleh perusahaan dalam mewujudkan tujuannya yaitu tercapainya pengendalian penjualan yang efektif.

Efektivitas perusahaan dapat diukur dengan membandingkan besarnya anggaran penjualan dengan realisasi penjualan. Dengan adanya hasil perbandingan tersebut, akan dapat membantu manajemen untuk melakukan evaluasi atas hasil

kerjanya.

Berdasarkan hal tersebut di atas maka dalam penyusunan skripsi ini penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **"Peranan Sistem Pengendalian Manajemen Untuk Menunjang Efektifitas Kegiatan Penjualan"**.

1.2. Identifikasi Masalah

Berdasarkan pada latar belakang penelitian, maka penulis dapat mengidentifikasi masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana efektifitas kegiatan penjualan yang dilakukan oleh perusahaan?
2. Bagaimana peranan pengendalian manajemen penjualan yang diterapkan oleh perusahaan untuk menunjang efektifitas kegiatan penjualan?

1.3. Tujuan Penelitian

Tujuan dilaksanakannya penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui efektifitas kegiatan penjualan yang dilakukan oleh perusahaan.
2. Untuk mengetahui peranan pengendalian manajemen penjualan yang diterapkan oleh perusahaan untuk menunjang efektifitas kegiatan penjualan.

1.4. Kegunaan Penelitian

Penelitian yang dilakukan penulis dapat berguna bagi pihak-pihak yang terkait, diantaranya:

1. Penulis
 - a. Untuk menambah pengetahuan dan mempraktikkan apa yang sudah didapat, sehingga dapat menambah wawasan.

b. Membandingkan teori yang diperoleh dengan praktik yang ada di lapangan.

2. Perusahaan

Penelitian ini diharapkan dapat memberikann manfaat bagi perusahaan yaitu mengenai hasil yang diperoleh dari penelitian dapat dijadikan masukan bagi perusahaan sebagai pertimbangan dalam menjalankan usaha tersebut.

3. Pihak Lain

Sebagai informasi tambahan dan bahan perbandingan tentang penerapan teori yang ada dengan praktik di lapangan.