

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### 1.1.Latar Belakang Penelitian

Tidak bisa dipungkiri di jaman yang semakin maju dan semakin berkembang dengan pesat, antar perusahaan berlomba dengan ketat untuk mendapat laba yang sebesar-besarnya dengan mengerahkan seluruh strategi. Kinerja perusahaan terus ditingkatkan, inovasi dilakukan, dan evaluasi terus menerus dilakukan. Dalam menunjang kinerja yang optimal dari suatu perusahaan, diperlukan suatu sistem pengendalian manajemen yang dapat mengatur jalannya perusahaan (Porporato, 2006). Agar perusahaan dapat berhasil dan dapat melakukan pengembangan yang berkelanjutan maka perusahaan saat ini harus memiliki sistem yang baik dan tenaga kerja yang berkualitas. Menurut Erliah (2007:49) dalam Asep Nugraha (2013) “Suatu usaha dikatakan berhasil di dalam usahanya apabila setelah jangka waktu tertentu usaha tersebut mengalami peningkatan baik dalam permodalan, skala usaha, hasil atau laba, jenis usaha atau pengelolaan.”

Sistem pengendalian manajemen adalah suatu mekanisme baik secara formal maupun informal yang di desain untuk menciptakan kondisi yang mampu meningkatkan peluang dan pencapaian harapan serta memperoleh hasil (*output*) yang diinginkan dengan memfokuskan pada tujuan yang akan dicapai oleh organisasi dan perilaku yang diinginkan partisipan (Porporato, 2006). Dalam penelitian ini, digunakan struktur pengendalian manajemen dan proses pengendalian manajemen

---

untuk mengukur bagaimana lancarnya pelaksanaan sistem pengendalian manajemen yang diterapkan. Melalui sistem pengendalian manajemen yang telah ditetapkan dan dijalankan dengan baik dan teratur, perusahaan dituntut untuk mencapai keberhasilannya. Keberhasilan usaha didefinisikan sebagai tingkat pencapaian hasil atau tujuan organisasi (Dwi Riyanti, 2003). Terdapat faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha yang terbagi menjadi dua bagian, faktor internal dan faktor eksternal. Salah satu faktor internal adalah sistem pengendalian manajemen. Dan salah satu faktor yang dapat mengukur bahwa perusahaan dikatakan berhasil adalah laba (Albert Wijaya dalam Suryana, 2011 : 168).

Soemarso S.R. (2002) menyatakan bahwa laba usaha adalah laba yang diperoleh semata-mata dari kegiatan utama perusahaan. Memang tidak hanya dapat dilihat dari laba saja, namun faktor untuk menilai keberhasilan yang paling umum adalah lewat laba. Laba secara umum dikaitkan dengan aktivitas penjualan karena laba diperoleh dari adanya transaksi-transaksi yang dilakukan oleh penjual dalam menjual barang atau jasa (Mulyadi 2008 : 202). Menurut Kusnadi (2009 : 19), penjualan adalah sejumlah uang yang dibebankan kepada pembeli atas barang atau jasa yang dijual. Banyak faktor yang mempengaruhi penjualan seperti salah satunya yaitu kondisi organisasi perusahaan. Pada perusahaan besar, biasanya permasalahan yang bersangkutan dengan penjualan akan ditangani oleh bagian penjualan. Berbeda dengan perusahaan kecil yang langsung bisa ditangani oleh semua orang di perusahaan tersebut.

Penelitian ini dilakukan di perusahaan yang bergerak dalam bidang otomotif. Terletak di kota Bandung dengan nama Lima Sembilan Motor. Perusahaan ini menjual berbagai macam kebutuhan untuk kendaraan beroda dua dan beroda empat.

Kelancaran aktivitas penjualan dinilai sangat penting bagi perusahaan karena merupakan tolak ukur keberhasilan perusahaan. Kurangnya pengelolaan atas aktivitas penjualan secara langsung akan merugikan perusahaan, selain target penjualan tidak tercapai, pendapatan juga akan berkurang, sehingga lebih baik jika aktivitas penjualan lebih diutamakan dalam perusahaan. Agar pengelolaan aktivitas dilakukan dengan baik dan penjualan dilakukan dengan efektif perlu adanya sistem pengendalian yang diharapkan dapat memperkecil atau menghilangkan tindakan kecurangan yang terjadi selama aktivitas penjualan berlangsung.

Berdasarkan hal di atas maka dalam penyusunan skripsi ini, penulis tertarik untuk melaksanakan penelitian dengan judul “Pengaruh Penerapan Sistem Pengendalian Manajemen Terhadap Efektivitas Penjualan di Lima Sembilan Motor”

## **1.2. Identifikasi Masalah**

Berdasarkan gambaran yang telah diungkapkan pada latar belakang, maka perumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Apakah penerapan sistem pengendalian manajemen pada Lima Sembilan Motor telah efektif?
2. Sejauh mana efektivitas penjualan pada Lima Sembilan Motor?

3. Bagaimana pengaruh penerapan Sistem Pengendalian Manajemen terhadap efektivitas penjualan pada Lima Sembilan Motor?

### **1.3. Tujuan Penelitian**

Tujuan utama dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui penerapan sistem pengendalian manajemen pada Lima Sembilan Motor telah efektif.
2. Untuk mengetahui efektivitas penjualan pada Lima Sembilan Motor.
3. Untuk mengetahui pengaruh penerapan sistem pengendalian manajemen pada Lima Sembilan Motor.

### **1.4. Manfaat Penelitian**

Manfaat dari penelitian ini ditujukan kepada beberapa pihak:

1. Bagi perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan dan informasi mengenai sistem pengendalian manajemen dan pengelolaan penjualan.

2. Bagi Pembaca

Hasil penelitian ini diharapkan menambah wawasan dan dapat dijadikan referensi bagi penelitian yang mengambil masalah yang sama.

### 3. Bagi Penulis

Memberi wawasan dan pengetahuan baru penulis dan juga sebagai syarat menempuh gelar sarjana pada Fakultas Ekonomi Jurusan Akuntansi Universitas Kristen Maranatha.

## 1.5. Sistematika Penulisan Skripsi

Sistematika penulisan pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

### **BAB I :        Pendahuluan**

Pada bab ini dijelaskan mengenai latar belakang permasalahan, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan skripsi

### **BAB II :       Kajian Pustaka**

Pada bab ini dijelaskan tentang landasan teori yang akan dijadikan pedoman untuk mencari penyelesaian masalah penelitian, kerangka pemikiran, dan hipotesis.

### **BAB III :      Metode Penelitian**

Pada bab ini dijelaskan tentang identifikasi variabel, definisi operasional dan pengukuran variabel, instrumen penelitian, populasi, sampel dan teknik pengambilan sampel, data dan teknik pengumpulan data, uji validitas dan reliabilitas instrumen penelitian, dan teknik analisis data.

**BAB IV : Hasil Penelitian dan Pembahasan**

Pada bab ini diuraikan tentang gambaran umum dari perusahaan yang diteliti, data penelitian, analisis data, dan pembahasan hasil penelitian.

**BAB V : Kesimpulan dan Saran**

Pada ini berisi kesimpulan dan saran.