

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Seiring berkembangnya dunia perekonomian saat ini, persaingan antar perusahaan yang semakin ketat tidak dapat dihindarkan. Hal tersebut menuntut perusahaan untuk dapat terus bertahan dan bersaing dengan perusahaan lain yang memiliki unit bisnis sejenis. Salah satu cara yang dapat dilakukan oleh perusahaan untuk tetap bertahan dan bersaing adalah dengan meningkatkan penjualan produk yang ditawarkan. Salah satu cara untuk meningkatkan penjualan yang dihasilkan oleh suatu perusahaan dapat dengan menerapkan strategi bisnis yang tepat. Beberapa hal yang dapat mempengaruhi pencapaian strategi bisnis tersebut yaitu dengan menerapkan sistem pengendalian manajemen (Anthony & Govindarajan, 2009) dan budaya organisasi (Arthur A. Thompson & Strickland, 2003) yang mempengaruhi kinerja karyawan dalam perusahaan tersebut.

Menurut Anthony & Govindarajan (2009:172) sistem pengendalian manajemen sehubungan dengan pusat pertanggungjawaban yang ada pada setiap bagian/divisi dalam perusahaan merupakan salah satu aspek penting bagi suatu perusahaan dalam mencapai tujuan perusahaan. Pusat tanggung jawab muncul guna mewujudkan satu atau lebih maksud, yang disebut cita-cita. Perusahaan secara keseluruhan memiliki cita-cita, dan manajemen senior menentukan sejumlah strategi untuk mencapai cita-cita tersebut. Karena setiap organisasi merupakan sekumpulan pusat tanggung jawab, maka jika setiap

pusat tanggung jawab telah memenuhi tujuannya, maka cita-cita organisasi tersebut juga telah tercapai. Dengan demikian, pusat tanggung jawab sangatlah diperlukan oleh perusahaan guna memfokuskan setiap aktivitas yang dilakukan pada setiap bagian/divisi dalam perusahaan serta dipertanggungjawabkan oleh setiap manajer bagian. Sehingga tujuan perusahaan dapat dengan mudah tercapai.

Budaya organisasi merupakan sistem nilai organisasi dan akan mempengaruhi cara pekerjaan dilakukan dan cara para karyawan berperilaku (Cushway dan Lodge GE:2000). Dengan demikian, budaya organisasi yang sesuai dalam suatu perusahaan sangat diperlukan dengan harapan kinerja para karyawan menjadi meningkat sehingga dapat membantu perusahaan untuk mengimplementasikan strategi bisnisnya dalam mencapai tujuan utama perusahaan.

PT. Duta Cendana Mobilindo merupakan perusahaan yang bergerak pada bidang dealer mobil, perusahaan ini merupakan salah satu dealer resmi Toyota di kota Cianjur. PT. Duta Cendana Mobilindo memiliki aktivitas penjualan mobil baru serta aktivitas pemberian jasa perbaikan mobil. Dalam menjalankan aktivitas penjualan produk, PT. Duta Cendana Mobilindo terlebih dahulu melakukan aktivitas pemasaran kepada calon pembeli. Aktivitas pemasaran tersebut dilakukan oleh bagian penjualan dengan melakukan kegiatan pameran, pemberian brosur, pemasangan iklan, dan sebagainya. Manajer penjualan sepenuhnya bertanggungjawab atas setiap kegiatan pemasaran dan penjualan baik target yang telah ditentukan sebelumnya tercapai maupun tidak.

PT. Duta Cendana Mobilindo juga memiliki sistem nilai organisasi yang mempengaruhi cara kerja yang dilakukan karyawan dan cara para karyawan berperilaku. Dengan menanamkan sistem nilai tersebut diharapkan para karyawan dapat memiliki cara kerja yang baik dan meningkatkan kinerja dari setiap karyawan tersebut. Dengan meningkatnya kinerja karyawan diharapkan target penjualan yang telah ditetapkan oleh perusahaan dapat selalu tercapai.

Berdasarkan uraian diatas maka PT. Duta Cendana Mobilindo perlu mengukur seberapa tepat penerapan sistem pengendalian manajemen dan budaya organisasi telah mempengaruhi hasil penjualan yang diharapkan. Oleh karena itu perlu dilakukannya penelitian dan selanjutnya hasil penelitian tersebut dilaporkan dalam bentuk karya ilmiah atau tugas akhir dengan judul **“Analisis Pengaruh Penerapan Sistem Pengendalian Manajemen Dan Budaya Organisasi Terhadap Efektivitas Penjualan Pada Divisi Penjualan PT Duta Cendana Mobilindo”**.

1.2 Identifikasi Masalah

1. Apakah terdapat pengaruh penerapan sistem pengendalian manajemen terhadap efektivitas penjualan?
2. Apakah terdapat pengaruh budaya organisasi terhadap efektivitas penjualan?
3. Apakah terdapat pengaruh penerapan sistem pengendalian manajemen dan budaya organisasi terhadap efektivitas penjualan?

1.3 Tujuan Penelitian

1. Untuk menguji dan menganalisis pengaruh penerapan sistem pengendalian manajemen terhadap efektivitas penjualan.
2. Untuk menguji dan menganalisis pengaruh budaya organisasi terhadap efektivitas penjualan.
3. Untuk menguji dan menganalisis pengaruh penerapan sistem pengendalian manajemen dan budaya organisasi terhadap efektivitas penjualan.

1.4 Kegunaan Penelitian

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat berguna dan bermanfaat bagi:

a. Perusahaan

Penelitian ini diharapkan dapat membantu perusahaan dalam menjalankan strategi bisnis. Menerapkan sistem pengendalian manajemen pusat pertanggungjawaban serta budaya organisasi yang tepat di lingkungan kerja sehingga kinerja para karyawan meningkat serta dapat menghasilkan tingkat penjualan sesuai dengan yang diharapkan.

b. Akademisi

Penelitian ini diharapkan dapat membantu para akademik untuk mengkonfirmasi dan membandingkan teori mengenai sistem pengendalian manajemen khususnya pusat pertanggungjawaban dan karakteristik budaya organisasi dengan praktek.