

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1. 1 Latar Belakang Penelitian**

Kondisi perekonomian di Indonesia sampai tahun 2016 dapat dikatakan masih belum stabil. Kondisi ini merupakan dampak dari adanya krisis global yang dirasakan oleh semua negara, termasuk negara Indonesia yang merupakan negara berkembang. Selain adanya krisis global, masyarakat ekonomi Asean (MEA) di tahun 2015 menjadikan tantangan baru bagi perekonomian Indonesia, *competition risk* akan muncul dengan banyaknya barang impor masuk ke Indonesia yang akan mengancam industri lokal dalam bersaing dengan produk-produk luar negeri yang jauh lebih berkualitas. Hal ini menimbulkan persaingan yang sangat ketat untuk merebut pangsa pasar. Untuk itu setiap perusahaan perlu mengelola perusahaannya agar mampu menghadapi persaingan yang semakin ketat ini.

Perkembangan suatu perusahaan ditentukan oleh kemampuan perusahaan dalam mengatasi persaingan bebas di dalam dunia bisnis ini. Hal ini menimbulkan tantangan bagi perusahaan untuk mengatasi persaingan di dunia bisnis, perusahaan yang baik dapat menjalankan kegiatan operasionalnya secara efektif dan efisien.

Mengacu pada motif ekonomi, suatu perusahaan harus mampu menghasilkan pendapatan yang lebih besar daripada biaya yang dikeluarkan, guna mempertahankan kesinambungan perusahaan dalam jangka panjang dan

untuk mengembangkan perusahaan lebih maju mengikuti perkembangan zaman. Tingkat keefektifan merupakan kunci keberhasilan perusahaan dalam menjalankan suatu kegiatan bisnisnya karena seefesien apapun kita melakukan bisnis tetapi tidak efektif maka hal tersebut akan sia-sia.

Perusahaan harus menjalankan fungsi manajemen dengan baik, agar kegiatan operasional perusahaan dapat dilakukan dengan efektif dan efisien. Fungsi manajemen meliputi empat hal, yaitu fungsi perencanaan, pengendalian, pengorganisasian, dan pengarahan. Fungsi perencanaan dan pengendalian merupakan dua fungsi yang saling berperan dan mempengaruhi di dalam setiap kegiatan perusahaan.

Perencanaan merupakan proses mendefinisikan tujuan organisasi, membuat strategi untuk mencapai tujuan itu, dan mengembangkan rencana aktivitas kerja organisasi. Perencanaan merupakan proses terpenting dari semua fungsi manajemen karena tanpa perencanaan fungsi-fungsi lain pengorganisasian, pengarahan, dan pengendalian tak akan dapat berjalan.

Menurut Supriyono pengendalian didefinisikan (2004;4) sebagai berikut:

“Pengendalian adalah meliputi metode, prosedur, dan cara-cara yang digunakan oleh manajemen untuk mempengaruhi para anggota organisasi agar melaksanakan strategi dan kebijakan secara efisien dan efektif dalam rangka pencapaian tujuan organisasi.”

Sebaik apapun perencanaan yang dibuat oleh manajemen, tetapi apabila tidak memiliki pengendalian yang dapat mendeteksi terjadinya penyimpangan dalam kegiatan operasional perusahaan, maka hasil yang didapat tidak akan sempurna.

Salah satu tujuan perusahaan adalah memperoleh keuntungan sebesar-besarnya. Dalam proses mendapatkan keuntungan bagi perusahaan, aktivitas penjualan memegang peranan penting. Penjualan merupakan salah satu penopang hidup perusahaan, karena pendapatan perusahaan yang paling utama diperoleh dari penjualan, maka dari itu perusahaan dituntut untuk dapat meningkatkan hasil penjualannya jika ingin dapat bertahan dalam kondisi perekonomian yang tidak stabil dan penuh persaingan seperti sekarang ini. Oleh sebab itu, penjualan dalam suatu perusahaan perlu mendapatkan perhatian khusus yaitu dengan dilakukannya pengendalian atas penjualan. Aktivitas penjualan merupakan suatu tolok-ukur dari keberhasilan suatu perusahaan, karena dengan adanya transaksi penjualan tersebut perusahaan akan memperoleh sumber pendapatan yang digunakan untuk membiayai kegiatan operasional perusahaan dan mendapatkan keuntungan.

PT Stanli Trijaya Mandiri adalah perusahaan yang bergerak dalam industri makanan terbesar di Bandung Selatan yang memproduksi berbagai macam dan jenis roti. Produknya memakai merk dagang garmelia, kuriimu, padimas, dan waferich. PT Stanli Trijaya Mandiri merupakan perusahaan yang menggunakan standar kualitas secara internasional seperti *Good Manufacturing Practices* (GMP), *Hazard Analysis Critical Control Point* (HACCP), dan ISO 22000. PT Stanli Trijaya Mandiri senantiasa berupaya meningkatkan mutu operasional produksi. Komitmen dalam menjaga kualitas, ditambah penggunaan teknologi mutakhir dalam proses produksi membuat PT Stanli Trijaya Mandiri dapat menyediakan produk dengan standar kualitas tertinggi. Efektivitas penjualan pada PT Stanli Trijaya Mandiri sangatlah penting untuk menunjang

keberlangsungan hidup perusahaan. Salah satu sumber pendapatan dari kegiatan perusahaan adalah aktivitas penjualan produk. Dengan adanya pengendalian atas aktivitas penjualan dengan baik, perusahaan akan dapat menghemat biaya-biaya operasional yang seharusnya tidak perlu dikeluarkan, meningkatkan kepuasan konsumen, menjalin hubungan yang baik dengan konsumen, dan dapat mempertahankan eksistensi dan keunggulan bersaing dengan perusahaan sejenis lainnya. Dengan demikian perusahaan memerlukan penerapan pengendalian yang ketat atas aktivitas penjualan agar aktivitas penjualan dapat dilaksanakan secara efektif, serta usaha pencapaian tujuan perusahaan dalam memperoleh keuntungan sebesar-besarnya dapat terwujud.

Menyadari akan pentingnya pengendalian atas aktivitas penjualan, maka penulis bermaksud mengadakan penelitian mengenai pengendalian penjualan suatu perusahaan yang bergerak di bidang makanan, dan hasil penelitian tersebut akan dituangkan dalam skripsi yang berjudul: “Peranan Pengendalian Penjualan Guna Menunjang Efektivitas Penjualan (Studi Kasus pada PT Stanli Trijaya Mandiri).”

## **1. 2 Identifikasi Masalah**

Berdasarkan latar belakang di atas, dapat dirumuskan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana pelaksanaan pengendalian penjualan berperan secara positif terhadap efektivitas penjualan di PT Stanli Trijaya Mandiri?
2. Sejauh mana pengendalian penjualan berperan dalam menunjang efektivitas penjualan pada PT Stanli Trijaya Mandiri?

### 1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

Adapun maksud dan tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui pelaksanaan pengendalian penjualan berperan secara positif terhadap efektivitas penjualan di PT Stanli Trijaya Mandiri.
2. Untuk mengetahui peranan pengendalian penjualan dalam menunjang efektivitas penjualan pada PT Stanli Trijaya Mandiri.

### 1.4 Kegunaan Penelitian

Penulis mengharapkan dari hasil penelitian dapat bermanfaat bagi:

1. **Perusahaan**, penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan dalam bentuk saran, pemikiran, dan informasi yang berguna untuk perbaikan dan pengembangan perusahaan terutama dalam penerapan sistem pengendalian aktivitas penjualan dalam perusahaan.
2. **Pembaca**, dari hasil penelitian ini, penulis berharap dapat memberikan masukan yang berguna mengenai pelaksanaan pengendalian penjualan.
3. **Penulis**, penelitian ini dilakukan untuk:
  - a. Untuk menambah wawasan pengetahuan, pemahaman, dan pengertian dalam masalah pengendalian penjualan guna menunjang efektivitas penjualan.
  - b. Untuk memenuhi salah satu syarat akademis guna menyelesaikan tugas akhir dalam mencapai ujian strata satu Jurusan Akuntansi di Fakultas Ekonomi Universitas Kristen Maranatha.