

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Penelitian**

Perkembangan dunia usaha pada saat ini mulai bergerak dengan pesat, hal ini menimbulkan persaingan yang ketat di dalam dunia usaha. Menurut Anthony dan Govindarajan yang diterjemahkan oleh Kurniawan Tjakrawala (2002:29), bahwa untuk dapat memenangkan persaingan maka diperlukan seperangkat tindakan yang dilakukan oleh para manajer untuk memastikan bahwa organisasi bekerja untuk mencapai tujuan organisasi. Seandainya tujuan ini tidak tercapai maka perusahaan tidak dapat bersaing dan akhirnya tersingkirkan. Perkembangan suatu perusahaan akan mengakibatkan aktifitas perusahaan semakin luas dan seluruh masalah yang dihadapi akan semakin kompleks, sehingga mengakibatkan perusahaan kesulitan dalam mencapai tujuannya.

Dalam usaha untuk mencapai tujuan suatu perusahaan, maka diperlukan sistem pengendalian manajemen. Sistem pengendalian manajemen ini berfungsi untuk melayani kebutuhan pengendalian dari berbagai tingkatan, pengendalian ini akan digunakan sebagai dasar dan ukuran pelaksanaan serta menyediakan pedoman kepada para anggota manajemen yang lain dalam menjamin adanya penyesuaian hasil pelaksanaan yang sebenarnya terhadap ketentuan atau norma yang berlaku di suatu perusahaan (Supriyono 2000:22).

Perusahaan harus berusaha mengelola penjualan barang, baik dalam perencanaan maupun pengendaliannya. Dengan membuat suatu perencanaan

penjualan akan membantu konsumen dalam memenuhi kebutuhannya. Salah satu perencanaan atas pengendalian penjualan menurut Anthony dan Govindarajan yang diterjemahkan oleh Kurniawan Tjakrawala (2002:38) adalah melalui analisis penjualan yang terdiri atas analisis program penjualan, analisis penyusunan anggaran penjualan dan analisis pelaksanaan dan pengukuran. Analisis penjualan merupakan suatu sumber informasi yang digunakan oleh manajemen untuk mencapai efektifitas pengendalian penjualan.

Penjualan harus dikendalikan agar dapat dicapai hasil pengembalian sebaik-baiknya atas investasi. Menurut Willson dan Campbell yang diterjemahkan oleh Tjintjin Tjendera (1996:256), yaitu laba bersih yang optimum akan dapat direalisasikan hanya bila terdapat hubungan yang wajar di antara keempat faktor ini: (1) investasi dalam modal kerja dan fasilitas-fasilitas, (2) volume penjualan, (3) biaya operasi (*operating cost*) dan (4) laba kotor. Semakin luas masalah yang terjadi maka semakin besar pula tingkat perencanaan yang dibutuhkan oleh perusahaan dalam mewujudkan tujuannya yaitu tercapainya pengendalian penjualan yang efektif.

Dalam penulisan skripsi ini, penulis mengambil PT. X yang bergerak di bidang penjualan bedcover dan seprei, alasan utama yang mendasari penulis untuk mengambil perusahaan ini sebagai objek penelitian karena ketatnya persaingan penjualan bedcover dan seprei yang beredar dipasaran saat ini. PT. X merupakan kompetitor baru dalam bidang bedcover dan seprei, untuk dapat bersaing dengan pesaing yang sudah ada maka PT. X harus mampu mengefektifkan penjualannya. Dalam proses ini maka sistem pengendalian manajemen memiliki peran penting karena memberikan analisis penjualan yang dapat digunakan sebagai dasar pengambilan keputusan pada periode penjualan selanjutnya. Berdasarkan hal di atas

maka dalam penyusunan skripsi ini penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Peranan Sistem Pengendalian Manajemen Guna Menunjang Efektivitas Penjualan pada PT. X”**.

## **1.2 Identifikasi Masalah**

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

1. Bagaimana sistem pengendalian manajemen yang dilakukan pada PT. X.
2. Seberapa besar peranan sistem pengendalian manajemen guna menunjang efektivitas penjualan pada PT. X.

## **1.3 Tujuan penelitian**

Tujuan dilaksanakannya penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui bagaimana sistem pengendalian manajemen yang dilakukan oleh PT. X.
2. Untuk mengetahui seberapa besar peranan sistem pengendalian manajemen guna menunjang efektivitas penjualan pada PT. X.

## **1.4 Kegunaan penelitian**

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

1. Penulis
  - Untuk menambah pengetahuan dan mempraktikan apa yang sudah dipelajari selama kuliah dan menambah wawasan.

- Membandingkan teori yang diperoleh dengan praktik yang ada dilapangan

2. Perusahaan

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi perusahaan sebagai masukan dan pertimbangan dalam menjalankan perusahaan tersebut.

3. Pihak lain

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