

BAB I

PENDAHULUAN

I.I Latar Belakang Penelitian

Perkembangan dunia usaha pada saat ini mulai bergerak dengan pesat. Hal ini dipicu oleh kemajuan teknologi, perkembangan informasi dan sejalan dengan pertumbuhan ekonomi serta ruang lingkup operasi pada perusahaan yang semakin luas. Serangkaian kebijakan di bidang ekonomi dan moneter yang dilakukan oleh pemerintah Indonesia telah cukup mendorong para pelaku ekonomi baik swasta maupun Badan Usaha Milik Negara (BUMN) dalam pembangunan ekonomi.

Hal ini menciptakan iklim persaingan yang cukup ketat di dalam dunia usaha. Setiap perusahaan dipacu agar dapat beroperasi secara efektif dan efisien agar hasil produksinya mempunyai daya saing yang tinggi dipasar dan memenangkan persaingan. Persaingan usaha ini perlu diantisipasi dengan suatu pemikiran yang kritis dan pemanfaatan secara optimal seluruh sumber daya yang dimiliki. Oleh sebab itu memerlukan suatu solusi yang tepat agar kinerja perusahaan bisa tetap bertahan dalam menghadapi persaingan untuk menjalankan usahanya.

Jika ingin tetap bisa bersaing dan bertahan di dunia usaha, perusahaan yang ada baik berstatus Badan Usaha Milik Negara (BUMN) maupun swasta dituntut untuk lebih profesional lagi dalam 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 perusahaan semakin bertambah luas dan seluruh masalah yang akan dihadapi akan semakin kompleks.

Kemampuan suatu perusahaan untuk bisa bersaing dengan perusahaan lain sehingga mampu bertahan di dunia usaha tidak lepas dari peran berbagai fungsi yang ada di perusahaan. Salah satu fungsi yang dijalankan adalah fungsi pengendalian. Fungsi pengendalian dibuat oleh perusahaan dengan tujuan untuk menjaga dan melindungi kekayaan perusahaan, menjaga keandalan catatan akuntansi, dan mendorong terkendalinya serta dipatuhinya kebijakan-kebijakan yang telah dikeluarkan dan ditetapkan. Pengendalian yang tersusun dan terencana secara sistematis dalam suatu sistem sangat dibutuhkan perusahaan dalam merealisasikan tujuan-tujuan diatas. Sistem pengendalian yang dimaksud adalah sistem pengendalian manajemen.

Sistem pengendalian manajemen yang baik harus memiliki struktur organisasi, kebijakan, prosedur yang baik, bagian personalia dan bagian lainnya sesuai dengan bidang usaha perusahaan, suatu perencanaan yang matang, pencatatan akuntansi, adanya kegiatan pelaporan dan adanya suatu pemeriksaan intern dalam perusahaan. Selain itu dari segi penerapannya sistem pengendalian manajemen harus dijalankan secara professional. Hal ini merupakan salah satu syarat yang harus terpenuhi agar tujuan perusahaan sesuai dengan yang telah direncanakan (Supriyono 2000:21)

Perusahaan harus berusaha mengelola penjualan barang dengan baik dalam perencanaan maupun pengendaliannya. Dengan membuat suatu perencanaan penjualan dengan baik akan membantu konsumen dalam memenuhi kebutuhannya.

Namun, kegiatan perencanaan ini bukan ditentukan oleh banyaknya jumlah persediaan barang dagangan melainkan oleh selera dan tingkat kebutuhan konsumen pada saat yang tepat dimana barang dagangan itu dibutuhkan. Pengendalian atas penjualan persediaan barang dagangan akan membantu perusahaan untuk mencapai tingkat penjualan dan laba yang diharapkan. Untuk mengatasi permasalahan ini diperlukan suatu pengelolaan penjualan. Pengelolaan penjualan yang baik harus ditunjang dengan suatu sistem pengendalian manajemen penjualan yang memadai. Semakin luas permasalahan yang terjadi, maka semakin besar pula tingkat perencanaan yang dibutuhkan oleh perusahaan dalam mewujudkan tujuan yaitu tercapainya pengendalian penjualan yang efektif.

Berdasarkan hal-hal yang dikemukakan di atas, penulis tertarik untuk mengadakan penelitian dan menuangkannya dalam bentuk skripsi dengan judul:

“ PERANAN SISTEM PENGENDALIAN MANAJEMEN TERHADAP EFEKTIVITAS PENJUALAN PT. SIMPATINDO MULTIMEDIA”.

(Studi Kasus pada PT. Simpatindo Multimedia Bandung)

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang dan pengamatan yang telah dikemukakan oleh penulis, maka pada penelitian ini memfokuskan masalah pada :

1. Bagaimana efektivitas kegiatan penjualan yang dilakukan oleh PT. Simpatindo Multimedia.
2. Bagaimana peranan sistem pengendalian manajemen penjualan yang ditetapkan oleh PT. Simpatindo Multimedia terhadap efektivitas penjualan?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan identifikasi masalah yang telah dikemukakan diatas, maka maksud dan tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui :

1. Efektivitas kegiatan penjualan yang dilakukan oleh PT. Simpatindo Multimedia.
2. Peranan sistem pengendalian manajemen penjualan yang diterapkan oleh PT. Simpatindo Multimedia untuk menunjang efektivitas kegiatan penjualan.

1.4 Kegunaan Penelitian

Kegunaan penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat baik secara langsung maupun tidak langsung bagi :

1. Penulis

- Hasil penelitian ini dapat memberikan tambahan pengetahuan khususnya Peranan Sistem Pengendalian Manajemen Penjualan dalam suatu perusahaan dan dapat mempraktikkan apa yang sudah didapat, sehingga dapat menambah wawasan.
- Membandingkan teori yang diperoleh dengan praktik yang ada di lapangan.

2. Perusahaan

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

3. Pihak Lain

Hasil penelitian ini dapat memberikan informasi tambahan dan bahan perbandingan tentang penerapan teori yang ada dengan praktik di lapangan.