

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Dalam era globalisasi sekarang ini, dunia usaha telah mengalami pertumbuhan yang cukup pesat, hal ini ditandai dengan banyak bermunculannya perusahaan industri yang masing-masing bersaing dengan ketat guna mempertahankan eksistensi perusahaannya. Persaingan untuk memberikan yang terbaik kepada konsumen telah menempatkan konsumen sebagai pengambil keputusan. Semakin banyaknya perusahaan sejenis yang beroperasi dengan berbagai produk atau jasa yang ditawarkan, membuat masyarakat dapat menentukan pilihan sesuai dengan kebutuhannya.

Dalam dunia usaha, peran manajemen sangat dibutuhkan di mana manajemen melihat dan merencanakan masa depan perusahaan agar setiap keputusan yang diambil dapat membuat perusahaan kearah yang lebih baik. Perusahaan yang organisasinya masih kecil dan sederhana dengan jumlah karyawan yang sedikit serta kegiatan operasi perusahaan yang masih terbatas, manajemen perusahaan dapat secara langsung mengawasi dan mengendalikan setiap kegiatan yang ada dalam perusahaan. Namun dengan adanya perkembangan perusahaan, manajemen perusahaan tidak dapat secara langsung mengawasi kegiatan perusahaan.

Dalam proses perencanaan bisnis, manajemen hendaknya memiliki sistem manajemen yang dapat menunjang produktifitas, efisiensi, dan efektifitas kegiatan

usahanya. Perusahaan untuk terus dapat kompetitif disamping mampu menghasilkan tetapi juga harus mampu menjaga efisiensi dan efektif khususnya dalam hal operasional.

Proses perencanaan dan pengendalian merupakan proses yang saling mempengaruhi satu sama lain dan sangat erat hubungannya dengan setiap kegiatan perusahaan. Perencanaan adalah suatu proses untuk memilih beberapa alternatif yang memungkinkan untuk dilaksanakan di masa mendatang dengan mempertimbangkan tujuan perusahaan serta sumber daya yang dimiliki dan hambatan yang akan dihadapi perusahaan. Perencanaan memungkinkan perusahaan untuk memperoleh dan menggunakan sumber daya yang diperlukan. Perencanaan yang disusun oleh suatu perusahaan sekaligus dapat dijadikan sebagai pedoman untuk melakukan pengendalian, yaitu menilai hasil dan daya guna yang dicapai perusahaan.

Untuk itu manajemen perlu melakukan suatu tindakan pengendalian yang memungkinkan perusahaan dapat mencapai tujuannya, agar fungsi pengendalian sebagai alat bantu manajemen untuk mencapai tujuan dapat berjalan dengan baik. Manajemen menggunakan sistem pengendalian untuk memastikan bahwa perusahaan tersebut membuat kemajuan kearah target yang ditetapkan perusahaan dengan menggunakan sumber daya perusahaan secara efektif.

Selain adanya perencanaan yang baik di setiap perusahaan, perusahaan juga membutuhkan fungsi pengawasan dan pengendalian. Karena jika suatu perencanaan telah dijalankan dengan baik, tetapi tidak dilakukan suatu pengawasan dan pengendalian maka akan membuat perusahaan tidak dapat berjalan dengan baik. Untuk itu maka perusahaan memerlukan suatu pengendalian yang dinamakan sistem pengendalian manajemen.

Sistem pengendalian yang baik setidaknya akan mengurangi atau mencegah terjadinya penyimpangan dan meminimalkan kesalahan yang terjadi.

Dengan adanya sistem pengendalian manajemen di setiap perusahaan membantu manajemen agar dapat mengambil keputusan dan juga diharapkan dapat memperoleh informasi yang cepat, tepat dan dapat dipercaya agar keputusan yang diambil dapat memenuhi tujuan yang telah direncanakan dan ditetapkan sebelumnya. Oleh karena itu, dibuat sebuah sistem pengendalian yang saling berkaitan untuk membantu manajemen mempengaruhi orang lain dalam sebuah perusahaan, agar mencapai tujuan perusahaan melalui strategi tertentu.

Salah satu kegiatan penting dalam perusahaan untuk bersaing adalah kegiatan penjualan. Aktivitas penjualan dikatakan penting karena dari penjualan perusahaan akan memperoleh pendapatan yang digunakan untuk menutupi biaya-biaya yang dikeluarkan dan untuk menjaga kelangsungan hidup perusahaan. Penjualan merupakan salah satu kegiatan yang mempunyai kondisi yang selalu berubah-ubah dan bersifat dinamis sehingga banyak masalah baru yang timbul dari kegiatan penjualan ini. Penjualan merupakan tahap akhir dari perputaran modal dari setiap perusahaan, Perusahaan sangat mengharapkan laba atau keuntungan yang merupakan tujuan dan sebagai penunjang bagi kelangsungan hidup perusahaan.

Mengingat aktivitas penjualan memegang peranan penting dalam suatu perusahaan, maka untuk mencapai tujuan tersebut, semua pengorganisasian dan penggunaan sumber daya perusahaan diarahkan sedemikian rupa agar memperoleh laba sebesar-besarnya. Aktifitas penjualan merupakan suatu tolak ukur dari keberhasilan

perusahaan itu sendiri, karena dengan adanya transaksi penjualan tersebut perusahaan akan memperoleh sumber pendapatan yang diharapkan mampu membiayai segala kegiatan operasional perusahaan. Agar aktifitas dilakukan dengan baik maka diperlukan adanya sistem pengendalian karena diharapkan dapat memperkecil atau bila mungkin menghilangkan tindakan pemborosan, dan kecurangan yang terjadi dalam aktifitas penjualan tersebut.

Bedasarkan uraian tersebut, penulis memilih judul penelitian : “ Pengaruh Pelaksanaan Sistem Pengendalian Manajemen Terhadap Efektivitas Penjualan pada PT PT Ria Sarana Perdana Engineering”

1.2 Identifikasi Masalah

Bedasarkan latar belakang masalah di atas, penulis dalam hal ini mengidentifikasi masalah sebagai berikut :

1. Apakah sistem pengendalian manajemen pada PT Ria Sarana Perdana Engineering telah diterapkan secara memadai ?
2. Sejauh mana efektivitas penjualan pada PT Ria Sarana Perdana Engineering ?
3. Seberapa besarkah pengaruh pelaksanaan sistem pengendalian manajemen terhadap efektivitas penjualan pada PT Ria Sarana Perdana Engineering?

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

Bedasarkan latar belakang dan identifikasi masalah yang dipaparkan di atas, maksud penelitian yang penulis lakukan adalah untuk mengetahui pelaksanaan sistem

pengendalian manajemen terhadap efektifitas penjualan pada PT Ria Sarana Perdana Engineering.

Adapun tujuan penelitian adalah :

1. Untuk mengetahui dan menilai sistem pengendalian manajemen telah dijalankan pada PT Ria Sarana Perdana Engineering.
2. Untuk mengetahui dan menilai efektifitas penjualan pada PT Ria Sarana Perdana Engineering.
3. Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh pelaksanaan sistem pengendalian manajemen terhadap efektifitas penjualan pada PT Ria Sarana Perdana Engineering.

1.4 Kegunaan Penelitian

1. Bagi Perusahaan, hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan dan informasi mengenai sistem pengendalian manajemen dan pengelolaan penjualan.
2. Bagi penulis, penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan mengenai sistem pengendalian manajemen dan untuk membandingkan sejauhmana persamaan dan perbedaan yang terjadi antara teori yang diperoleh dalam perkuliahan dengan praktek yang sesungguhnya.
3. Bagi pembaca, baik rekan mahasiswa maupun pihak-pihak lain, hasil penelitian ini dapat dijadikan bahan referensi bagi penelitian yang mengambil

masalah yang sama atau sebagai dasar untuk penelitian yang lebih lanjut yang berkaitan dengan bidang ini.