

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan dunia usaha saat ini telah membawa para pelaku dunia usaha ke persaingan yang sangat ketat untuk memperebutkan konsumen. Berbagai pendekatan dilakukan untuk mendapatkan simpati masyarakat baik melalui peningkatan sarana dan prasarana berfasilitas teknologi tinggi maupun dengan pengembangan sumber daya manusia. Persaingan untuk memberikan yang terbaik kepada konsumen telah menempatkan konsumen sebagai pengambil keputusan. Semakin banyaknya perusahaan sejenis yang beroperasi dengan berbagai produk/jasa yang ditawarkan, membuat masyarakat dapat menentukan pilihan sesuai dengan kebutuhannya.

Dalam dunia usaha, manajemen harus mampu melihat apa yang dibutuhkan perusahaan dan merencanakan masa depan perusahaan agar dapat kompetitif di bidangnya. Untuk terus dapat mengembangkan usahanya, maka peran manajemen sangat dibutuhkan di mana manajemen mengelola dan mengendalikan segala aktifitas perusahaan baik yang kecil maupun yang besar. Seyogyanya, suatu

perusahaan harus dapat melakukan aktivitas yang mampu menghasilkan sesuatu dan memberikan efek yang baik dari sisi internal dan eksternal.

Perusahaan untuk terus dapat kompetitif disamping mampu menghasilkan tapi juga harus mampu menjaga efisiensi dan efektif khususnya dalam hal operasional. Efisien dapat diartikan “melakukan sesuatu dengan tepat” yang diukur berdasarkan kesesuaian antara input dan output. Efektif dapat diartikan “melakukan sesuatu yang tepat” yang diukur berdasarkan kesesuaian antara target dan hasil yang dicapai. Sebenarnya tingkat keefektifan merupakan kunci keberhasilan suatu perusahaan dalam menyelenggarakan aktivitas bisnisnya karena seefisien apapun kita melakukan sesuatu tetapi jika tidak efektif maka semuanya akan sirna. Untuk itu dalam mengawasi jalannya operasional perusahaan, manajemen hendaknya memiliki sistem manajemen yang dapat menunjang produktivitas, efisiensi, dan efektivitas kegiatan usahanya.

Proses perencanaan dan pengendalian merupakan proses yang saling mempengaruhi satu sama lain dan sangat erat hubungannya dengan setiap kegiatan perusahaan. Didalam manajemen dikenal empat fungsi dari sistem manajemen, yaitu perencanaan (*planning*), pengorganisasian (*organizing*), kepemimpinan (*leading*), dan pengendalian (*controlling*).

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. Untuk mencapai tujuan dan anggota

perusahaan dapat melanjutkan kegiatan-kegiatan yang sesuai dengan tujuan perusahaan dan prosedur yang telah ditentukan serta manajemen dapat memantau dan mengukur kemajuan kearah pencapaian tujuan tersebut. Perencanaan yang disusun oleh suatu perusahaan sekaligus dapat dijadikan sebagai pedoman untuk melakukan pengendalian, yaitu menilai hasil dan daya guna yang dicapai perusahaan. (Stoner, 1995 : 7) dengan semakin berkembangnya perusahaan, semakin besar pengaruh setiap kegiatan didalam perusahaan terhadap pelaksanaan kegiatan lainnya hal ini menyebabkan perusahaan harus tetap sigap.

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, pengendalian manajemen untuk mencapai 3 unsur utama seperti yang diungkapkan Stoner (1995 : 7) yaitu :

1. Menetapkan standar kerja,
2. Mengukur kinerja yang sedang berjalan dan membandingkan dengan standar yang telah ditetapkan,
3. Mengambil tindakan untuk memperbaiki jika terjadi penyimpangan.

Perusahaan menggunakan sistem pengendalian untuk memastikan bahwa perusahaan tersebut membuat kemajuan kearah target yang ditetapkan perusahaan dengan menggunakan sumber daya perusahaan secara efisien.

Suatu fungsi pengawasan dan pengendalian yang dilakukan oleh pimpinan perusahaan merupakan masalah yang penting . Karena sebaik apapun suatu

perencanaan, tetapi apabila tidak adanya suatu pengendalian yang dapat mendeteksi terjadinya kesalahan-kesalahan atau penyimpangan-penyimpangan dalam melaksanakan kegiatan operasional perusahaan, maka hasil yang didapat tidak akan sesuai harapan. Untuk mengatasinya maka, perusahaan memerlukan suatu pengendalian yang dinamakan sistem pengendalian manajemen. Sistem pengendalian manajemen yang baik tidak menjamin tidak akan terjadi kesalahan atau penyimpangan yang terjadi dalam perusahaan, tetapi setidaknya akan mengurangi atau mencegah terjadinya penyimpangan, penyelewengan, meminimalkan kesalahan yang terjadi.

Dengan ditetapkannya suatu sistem pengendalian yang memadai, sesuai dengan kondisi perusahaan, pimpinan, selaku pengambilan keputusan dalam perusahaan, 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, jalannya operasional perusahaan diharapkan sesuai dengan pengendalian yang ditetapkan, sehingga informasi yang dihasilkan dapat memenuhi kepentingan manajemen.

Salah satu tujuan yang akan dicapai oleh perusahaan adalah meraih laba sebanyak-banyaknya. Tujuan peraih laba ini adalah untuk mempertahankan kelangsungan perusahaan dalam jangka panjang dan mengembangkan perusahaan lebih maju seiring perkembangan zaman yang semakin maju. Untuk mencapai tujuan tersebut, semua pengorganisasian dan penggunaan sumber daya perusahaan diarahkan sedemikian rupa agar memperoleh laba sebesar-besarnya. Dalam pencarian laba bagi suatu perusahaan, aktivitas perusahaan yang cukup memegang

peranan penting adalah aktivitas penjualan. Aktivitas 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.

Kurangnya pengelolaan atas aktivitas perusahaan secara langsung akan merugikan perusahaan, selain target penjualan tidak tercapai, pendapatan juga akan berkurang, sehingga dengan demikian adalah logis jika aktifitas penjualan lebih diutamakan dari hal yang lain. Agar pengelolaan aktivitas dilakukan dengan baik maka diperlukan adanya sistem pengendalian karena diharapkan dapat memperkecil atau bila mungkin menghilangkan tindakan penyelewengan, pemborosan, dan kecurangan yang terjadi dalam aktivitas penjualan tersebut. Permasalahan yang ada dalam sistem pengendalian manajemen pada umumnya adalah bagaimana melakukan proses koordinasi antara lini baik itu dari sisi penugasan, wewenang dan tanggungjawab.

Dewasa ini, keberhasilan pemasaran suatu perusahaan tidak hanya dinilai dari seberapa banyak konsumen yang berhasil diperoleh, namun juga bagaimana cara mempertahankan konsumen tersebut. Dalam pemasaran dikenal bahwa setelah konsumen melakukan keputusan pembelian, ada proses yang dinamakan tingkah laku pasca pembelian yang didasarkan rasa puas dan tidak puas. Rasa puas dan tidak puas konsumen terletak pada hubungan antara harapan konsumen dengan prestasi yang diterima dari produk/jasa. Bila produk/jasa tidak memenuhi harapan konsumen, konsumen merasa tidak puas, sehingga dimasa yang akan datang konsumen tidak akan melakukan pembelian ulang. Di lain pihak apabila sebuah produk/jasa melebihi

harapan konsumen, konsumen akan merasa puas dan akan melakukan pembelian ulang.

Dari fenomena yang ada menggambarkan betapa pentingnya suatu sistem pengendalian manajemen, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dalam bentuk skripsi dengan judul :

“ Pengaruh Penerapan Efektivitas Sistem Pengendalian Manajemen Terhadap Pencapaian Target Penjualan pada PT ULTRA JAYA “

1.2 Identifikasi Masalah

Dari uraian yang telah dikemukakan pada latar belakang penelitian maka penulis merumuskan permasalahan sebagai berikut:

- Apakah penerapan efektivitas sistem pengendalian manajemen yang baik dapat mempengaruhi pencapaian target penjualan pada PT ULTRA JAYA.
- Seberapa besarkah pengaruh penerapan efektivitas sistem pengendalian manajemen yang baik terhadap pencapaian target penjualan pada PT ULTRA JAYA.

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

1.3.1 Maksud Penelitian

Penelitian yang dilakukan penulis adalah untuk mengetahui pengaruh penerapan efektivitas sistem pengendalian manajemen terhadap pencapaian target penjualan pada PT ULTRA JAYA.

1.3.2 Tujuan Penelitian

Tujuan yang diharapkan dalam penelitian ini adalah :

- Untuk membuktikan apakah penerapan efektivitas sistem pengendalian manajemen berpengaruh secara positif terhadap pencapaian target penjualan pada PT ULTRA JAYA.
- Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh penerapan efektivitas sistem pengendalian manajemen terhadap pencapaian target penjualan pada PT ULTRA JAYA.

1.4 Kegunaan Penelitian

1. Diharapkan bermanfaat bagi pihak-pihak manajemen yang berhubungan dengan penerapan sistem pengendalian manajemen dan pengelolaan penjualan.
2. Bagi penulis untuk menambah pengetahuan dan keilmuan penulis akan sistem pengendalian manajemen, pengelolaan penjualan dan kegiatan yang terkait didalamnya.
3. Bagi pembaca untuk memberikan wawasan tentang pengaruh sistem pengendalian manajemen dalam mencapai target penjualan.