

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Persaingan pasar yang semakin ketat, merupakan masalah yang dihadapi oleh perusahaan, terutama perusahaan yang sektor utamanya bergerak disektor penjualan. Contohnya, perusahaan distributor. Perusahaan distributor, sebagai perusahaan yang tujuan utamanya adalah mencapai tingkat laba yang optimal.

Persaingan yang ketat menuntut perusahaan untuk dapat melakukan kegiatan usahanya secara efektif dan dan efisien. Efektif dalam hal ini dilihat dari menyelesaikan kegiatan-kegiatan sehingga sasaran perusahaan dapat tercapai. Sedangkan efisien mengacu pada memperoleh *output* terbesar dengan *input* yang terkecil. Perusahaan sebaiknya selalu memperhatikan perkembangan-perkembangan yang terjadi di dalam pasar. Perusahaan harus dapat menganalisis kesempatan-kesempatan yang terdapat dalam pasar dan memperoleh informasi mengenai kebutuhan dan keinginan konsumen.

Salah satu masalah yang timbul dari adanya persaingan yang semakin meningkat adalah adanya kemungkinan perusahaan gagal untuk merealisasikan tujuan perusahaan. Tujuan perusahaan yang utama, yaitu memperoleh laba yang optimum. Oleh karena itu, terdapat dua hal yang mempengaruhi laba yang diperoleh, yaitu pendapatan dan biaya. Dalam hal ini aktivitas penjualan sangat penting, dengan penjualan perusahaan akan memperoleh pendapatan dan pendapatan merupakan biaya, karena sebenarnya perusahaan mengeluarkan biaya untuk terciptanya

pendapatan. Perusahaan dituntut untuk menekan biaya operasional perusahaan untuk tercapainya tujuan perusahaan. Aktivitas penjualan harus dilakukan secara efektif dan efisien, hal ini baik dalam perencanaan maupun pelaksanaannya, agar perusahaan dapat mencapai tujuan perusahaan, yaitu memperoleh laba yang optimum.

Tercapai atau tidaknya tujuan perusahaan sangat bergantung pada bagaimana masing-masing bagian dalam perusahaan menjalankan fungsinya. Keberhasilan pengelolaan aktivitas penjualan mendukung pencapaian tujuan perusahaan dan sebaliknya pengelolaan yang buruk justru dapat mengancam kelangsungan hidup perusahaan. Oleh karena itu, aktivitas penjualan harus dikelola dengan sebaik mungkin oleh manajemen tanpa mengabaikan fungsi-fungsi penting lainnya.

Dalam hal ini manajemen bertugas untuk mengelola dan mengendalikan perusahaan kegiatan perusahaan baik yang kecil maupun besar. Manajemen merupakan proses pengkoordinasian kegiatan-kegiatan pekerjaan sehingga pekerjaan tersebut terselesaikan secara efisien dan efektif dengan dan melalui orang lain. Manajemen itu sendiri memiliki empat fungsi yaitu perencanaan, pengorganisasian, kepemimpinan, dan pengendalian. Dari keempat fungsi tersebut perencanaan dan pengendalian merupakan dua hal yang saling berkaitan. Perencanaan merupakan fungsi manajemen yang mencakup proses mendefinisikan sasaran, hal ini untuk mencapai tujuan perusahaan itu sendiri. Sedangkan pengendalian merupakan fungsi manajemen untuk memantau aktivitas operasi perusahaan, hal ini dilakukan untuk menghindari adanya kesalahan-kesalahan dan penyimpangan yang dapat terjadi dalam aktivitas operasi, sehingga dengan adanya pengendalian ini tujuan perusahaan dapat tercapai. Kebanyakan manajer melakukan pengendalian namun sifat dari

pengendalian itu sendiri berbeda dalam penerapannya untuk penetapan strategi, pengendalian manajemen, dan pengendalian tugas. Karena itu, perencanaan dan pengendalian merupakan kegiatan terpisah tapi saling berkaitan satu sama lainnya.

Manajer berperan penting dalam sebuah perusahaan untuk memantau dan mengevaluasi kinerja untuk melihat apakah dilakukan sesuai dengan sasaran yang telah ditetapkan. Dalam hal ini perusahaan membutuhkan sistem yang baik dalam menjalankan kegiatan perusahaan agar tujuan perusahaan berjalan dengan baik. Sistem yang dibutuhkan, yaitu sistem pengendalian manajemen. Dengan ditetapkan sistem pengendalian yang memadai, yang sesuai dengan kondisi perusahaan, diharapkan pimpinan selaku pengambil keputusan perusahaan dapat memperoleh informasi yang tepat dan dapat dipercaya agar keputusan yang diambil sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan. Tujuan dari pengendalian manajemen, yaitu menjamin bahwa strategi yang dijalankan sesuai dengan tujuan organisasi yang akan dituju.

Dari uraian di atas penulis memfokuskan untuk meneliti dalam sebuah perusahaan. Perusahaan yang dipilih, yaitu CV. Duta Warna. CV. Duta Warna merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang percetakan. Perusahaan ini melakukan penjualan dari pemesanan konsumen. Dalam hal ini penulis ingin melihat sistem pengendalian manajemen yang telah diterapkan dalam perusahaan ini.

Berdasarkan uraian di atas, maka penulis memutuskan untuk melakukan penelitian yang berjudul **“PENGARUH PELAKSANAAN SISTEM PENGENDALIAN MANAJEMEN TERHADAP EFEKTIFITAS PENCAPAIAN TARGET PENJUALAN CV. DUTA WARNA “**.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan di atas, maka berikut ini dibuat suatu perumusan masalah yang nantinya akan dilakuakn analisis sebagai berikut :

1. Bagaimana penerapan sistem pengendalian manajemen dalam perusahaan CV. Duta Warna ?
2. Apakah penerapan Sistem Pengendalian Manajemen berpengaruh langsung terhadap target penjualan perusahaan CV. Duta Warna ?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan dari perumusan masalah yang telah disampaikan di atas, maka tujuan yang hendak dicapai dalam penelitian ini, yaitu :

1. Dapat mengubah sistem perusahaan menjadi lebih baik.
2. Untuk mengukur kinerja perusahaan dengan sistem pengendalian manajemen.
3. Untuk mengetahui apakah penerapan sistem pengendalian manajemen dapat mempengaruhi target penjualan.

1.4 Manfaat Penelitian

Berdasarkan tujuan-tujuan penelitian yang telah disampaikan di atas, maka diharapkan hasil dari penelitian ini dapat bermanfaat bagi :

1. Perusahaan

- Hasil dari penelitian ini dapat diterapkan dalam kegiatan perusahaan sebagai solusi mengenai target penjualan dengan menerapkan sistem pengendalian manajemen.
- Sebagai acuan bagi manajer dalam pengambilan keputusan.

2. Penulis

- Menambah pengetahuan dan dapat menerapkan ilmu yang telah diperoleh selama melakukan penelitian.

3. Pembaca

- Memberikan manfaar bagi pembaca dan masukan yang berarti sehubungan dengan masalah yang dibahas.
- Dapat digunakan sebagai bahan perbandingan untuk penelitian yang sejenis dimasa yang akan datang.