

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Dalam era persaingan bisnis yang pesat seperti sekarang ini, gelombang globalisasi bisnis semakin meningkatkan dinamika dan intensitas persaingan sehingga meningkatkan peran strategi dalam menunjang kemampuan organisasi untuk tetap bertahan (*survive*) menghadapi persaingan. Perusahaan dituntut untuk menempuh langkah-langkah strategis untuk bersaing pada kondisi apapun. Selain tuntutan akan kemampuan bersaing, perusahaan juga dituntut untuk memiliki keunggulan yang membedakan perusahaan yang satu dengan perusahaan yang lainnya. Hanya perusahaan yang memiliki keunggulan pada tingkat global yang mampu memuaskan dan memenuhi kebutuhan konsumen serta menghasilkan produk yang bermutu serta *cost effective* (biaya yang digunakan secara tepat pada bagiannya sehingga diperoleh manfaat yang diharapkan atau direncanakan). Perubahan intensitas persaingan terjadi secara dinamis sehingga batasan arena persaingan menjadi semakin kabur, dan pesaing semakin sulit untuk diidentifikasi dan diantisipasi.

Persaingan ini akan membawa dampak bagi pihak manajemen perusahaan sehingga pihak manajemen perusahaan dituntut untuk bekerja secara efektif dan efisien dalam menjalankan aktivitas usahanya agar perusahaan dapat memperoleh profit, memenangkan persaingan atau paling tidak, dapat mempertahankan kelangsungan hidupnya dimana semua itu merupakan salah satu tujuan didirikannya perusahaan.

Faktor dominan yang melatarbelakangi perubahan tersebut adalah revolusi dalam teknologi dan komunikasi. Teknologi informasi sendiri terdiri dari tiga komponen: komputer, telekomunikasi, dan peralatan kantor elektronik. Jaman teknologi informasi ditandai oleh lima *trend*: *trend* pergeseran dari *hard automation technology* ke teknologi informasi (seringkali disebut *smart technology*), *trend* pergeseran ke *knowledge-basic works*, *trend* pergeseran ke *responsibility-based organization*, perdagangan berjalan melalui jalan raya elektronik, kekayaan lebih banyak dihasilkan dari *human assets*, dan kekayaan intelektual menjadi kekayaan perusahaan yang berharga. *Intellectual capital* dikelola sistem pengendalian yang efektif sehingga kinerja organisasi bisa semakin lebih baik.

Aktivitas penjualan merupakan salah satu aktivitas yang mempengaruhi kelangsungan hidup perusahaan atau dengan kata lain aktivitas penjualan merupakan tulang punggung perusahaan karena hasil penjualan menentukan besarnya laba atau rugi perusahaan. Pencapaian tujuan perusahaan bukanlah hal yang sangat mudah untuk dilakukan, karena itu diperlukan rumusan strategi yang nantinya rumusan strategi ini dijalankan melalui kegiatan perusahaan yang pada hakekatnya merupakan upaya bersama antara pengusaha dan pekerja yang diarahkan, baik untuk pertumbuhan perusahaan maupun untuk kesejahteraan masyarakat termasuk kesejahteraan pekerja.

Peran pengendalian manajemen pada suatu perusahaan bermanfaat bagi pengendalian tugas untuk memastikan aktivitas penjualan yang efektif. Efektif dapat diartikan “melakukan sesuatu yang tepat” yang diukur berdasarkan kesesuaian antara

target dan hasil yang dicapai. Tingkat keefektifan merupakan kunci keberhasilan suatu perusahaan dalam menyelenggarakan aktifitas bisnisnya karena seefisien apapun kita melakukan sesuatu tetapi tidak efektif, maka semuanya akan sia-sia.

Menurut Anthony & Govindarajan (1993: 11), pengendalian manajemen adalah proses untuk memotivasi dan memberi semangat orang-orang yang melaksanakan kegiatan-kegiatan demi mencapai tujuan organisasinya. Ini juga digunakan sebagai proses untuk mendeteksi dan mengoreksi kesalahan-kesalahan yang tidak disengaja dan ketidakberesan yang disengaja, seperti pencurian atau penyalahgunaan sumber daya.

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.

Penelitian dilakukan di salah satu perusahaan manufaktur yang berlokasi di Bandung, yaitu Puduk Scientific. Puduk Scientific merupakan salah satu perusahaan distributor dan pengembang berbagai jenis produk alat peraga (bidang fisika, biologi, kimia, matematika, IPBA, bahan kimia, pesawat latih/trainer, trainer otomotif, pendidikan dasar, buku sains, percobaan sains berbasis computer, furnitur laboratorium, otomasi dan robotika, energi alternatif, laboratorium bahasa, CD pembelajaran, alat bantu pembelajaran) untuk jenjang pendidikan mulai dari Sekolah

Dasar, Sekolah Menengah dan Kejuruan hingga Universitas dan lembaga pendidikan tinggi lainnya. Permasalahan yang sering terjadi dalam perusahaan adalah tingginya biaya operasional perusahaan. Tingginya biaya operasional diharapkan dapat diimbangi dengan pencapaian target penjualan yang efektif dan efisien. Adapun yang berkaitan dengan implementasi sistem pengendalian manajemen dan volume penjualan alat peraga di Puduk Scientific, yaitu: sering terjadi keterlambatan dalam pembuatan perangkat alat peraga, kualitas produk yang dihasilkan kurang diminati para konsumen, penjadwalan dan pembuatan order tidak terlaksana, dan tidak adanya proses pengawasan dalam melaksanakan pekerjaan.

Berdasarkan uraian latar belakang diatas dan untuk mengetahui sejauh mana pengendalian berperan terhadap efektivitas penjualan, maka penulis ingin melakukan penelitian dengan judul **”Peranan Pengendalian dalam Menunjang Efektivitas Penjualan pada Puduk Scientific Bandung.”**

## **1.2 Identifikasi Masalah**

Berdasarkan latar belakang diatas penulis mengidentifikasi masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana pelaksanaan pengendalian penjualan pada Puduk Scientific?
2. Bagaimana peranan pengendalian penjualan pada Puduk Scientific terhadap efektivitas penjualan?

## **1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian**

Adapun maksud dan tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui efektivitas pelaksanaan pengendalian penjualan pada Puduk Scientific.
2. Untuk mengetahui peran pengendalian terhadap efektivitas penjualan pada Puduk Scientific.

#### **1.4 Kegunaan Penelitian**

Manfaat yang dapat diambil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan kegunaan, antara lain:

1. Untuk penulis.

Berguna untuk mengetahui lebih lanjut praktek yang sesungguhnya tentang peranan pengendalian terhadap efektivitas penjualan dan sebagai prasyarat untuk menempuh ujian sidang pada Fakultas Ekonomi Jurusan Akuntansi Universitas Kristen Maranatha.

2. Praktisi bisnis.

Memberikan sumbangan pemikiran dalam mengembangkan dan menyempurnakan sistem pengendalian manajemen bagi para praktisi bisnis dalam menjalankan organisasinya.

3. Investor dan calon investor.

Menjadi bahan pertimbangan bagi investor dan calon investor dalam menilai kinerja perusahaan terutama yang bergerak di bidang manufaktur.

4. Masyarakat umum.

Menjadi pengetahuan masyarakat umum mengenai pengelolaan efektivitas.

5. Peneliti selanjutnya.

Menjadi bahan untuk penelitian selanjutnya yang berhubungan dengan tema penelitian ini.