

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Perkembangan dunia pada saat ini bergerak dengan pesat, sejalan dengan pertumbuhan ekonomi, kecanggihan teknologi dan ruang lingkup operasi pada perusahaan yang semakin luas menuntut suatu persaingan yang cukup ketat di dalam dunia usaha. Dampak yang dirasakan oleh para pelaku ekonomi dalam perusahaan adalah semakin ketatnya persaingan diantara mereka, sehingga hal ini memerlukan suatu solusi yang tepat agar kinerja perusahaan bisa tetap bertahan dalam menghadapi persaingan untuk menjalankan usahanya.

Salah satu kegiatan yang penting dalam perusahaan adalah penjualan. Hal ini dikarenakan penjualan merupakan kegiatan perusahaan yang langsung berkaitan dengan pendapatan dan kelangsungan hidup perusahaan. Dengan demikian penjualan merupakan faktor yang sangat penting untuk di awasi melalui pengendalian manajemen yang memadai agar mencapai hasil pengembalian yang optimal atas investasi.

Dalam pencarian laba bagi suatu perusahaan, aktivitas perusahaan yang cukup memegang peranan penting adalah aktivitas penjualan. Aktivitas penjualan merupakan suatu tolok 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 merupakan suatu hal yang logis jika aktivitas penjualan lebih diutamakan dari hal yang lainnya. 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.

Dengan melihat begitu pentingnya penjualan di sebuah perusahaan maka diperlukan suatu sistem dan sumber daya yang dapat mengatur dan mengelola penjualan perusahaan tersebut baik dari fungsi, jumlah dana yang diinvestasikan, pengelolaan untuk jangka panjang maupun pengawasan terhadap pemakaian tersebut.

Pihak manajemen sebagai pihak pengambil keputusan memerlukan sistem pengendalian manajemen dalam menentukan kebijakan yang tepat sesuai dengan kondisi yang ada dalam perusahaan berdasarkan analisis, penilaian serta saran-saran yang objektif agar tujuan perusahaan dapat tercapai. Untuk menuju tercapainya tujuan perusahaan tersebut, manajemen seharusnya memperhatikan segala aspek perusahaan. Pada dasarnya suatu perusahaan membutuhkan sumber daya manusia untuk jalannya operasi, namun sumber daya manusia saja tidak cukup karena di dalam perusahaan juga membutuhkan sistem pengendalian manajemen untuk meningkatkan penjualan perusahaan.

Untuk itu manajemen perlu melakukan suatu tindakan pengendalian yang memungkinkan perusahaan dapat mencapai tujuannya. Pengendalian merupakan salah satu fungsi manajemen dalam organisasi yang berfungsi untuk mengendalikan

perusahaan agar melakukan rencana yang telah ditetapkan untuk mencapai tujuan. Suatu sistem pengendalian dikatakan efektif bila mampu menghasilkan informasi yang dapat dipakai untuk dasar pengambilan keputusan. Pengendalian memiliki tiga unsur utama seperti yang dikemukakan oleh **Stoner** (1995:7), yaitu:

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

Jadi dengan demikian pengendalian merupakan aktivitas yang menyangkut tindakan dan evaluasi, yang berarti implementasi dari perencanaan dan penggunaan umpan balik agar supaya sasaran dapat dicapai secara total. Pengendalian dilakukan untuk mengarahkan aktivitas perusahaan agar sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan dan dapat dicapai dengan efektif dan 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 aktivitas operasional perusahaan, maka hasil yang didapat tidak akan sempurna. Untuk mengatasi masalah tersebut, perusahaan memerlukan suatu pengendalian yang dinamakan sistem pengendalian manajemen. Sistem pengendalian yang baik tidak menjamin tidak akan terjadi kesalahan-kesalahan atau penyimpangan-penyimpangan dalam perusahaan, tetapi setidaknya akan mengurangi atau mencegah terjadinya penyimpangan-penyimpangan atau kesalahan-kesalahan dari ketentuan yang telah ditetapkan.

Dengan diterapkannya suatu pengendalian yang memadai, sesuai dengan kondisi perusahaan, pimpinan, selaku pengambil 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.

Pada perusahaan yang bergerak di bidang perkebunan PT. Perkebunan Nusantara VIII (Persero), kegiatan penjualan memerlukan perhatian yang besar dari manajemen perusahaan untuk mencegah ketidakefektifan dan ketidakefisienan serta kecurangan dalam prosesnya yang kemudian akan berimbas pada pencapaian target. Departemen penjualan adalah departemen yang bertanggung jawab atas kegiatan penjualan. Sistem pengendalian manajemen yang memadai mampu membantu manajer penjualan dalam membuat pengendalian manajemen yang efektif dan efisien.

Berdasarkan latar belakang tersebut, penulis tertarik untuk melakukan penelitian dalam bentuk skripsi dengan judul :

PENGARUH PENERAPAN SISTEM PENGENDALIAN MANAJEMEN TERHADAP EFEKTIVITAS PENJUALAN: STUDI KASUS PADA PT. PERKEBUNAN NUSANTARA VIII (PERSERO) BANDUNG.

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan sebelumnya, maka permasalahan yang akan dibahas dalam penelitian ini adalah :

1. Apakah penerapan sistem pengendalian manajemen pada PT. Perkebunan Nusantara VIII (Persero) telah efektif.
2. Bagaimana efektivitas kegiatan penjualan pada PT. Perkebunan Nusantara VIII (Persero).
3. Bagaimana pengaruh penerapan sistem pengendalian manajemen terhadap efektivitas penjualan pada PT. Perkebunan Nusantara VIII (Persero).

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

1.3.1 Maksud Penelitian

Maksud penelitian yang dilakukan penulis adalah untuk mengetahui pengaruh penerapan sistem pengendalian manajemen terhadap efektivitas penjualan pada PT. Perkebunan Nusantara VIII (Persero).

1.3.2 Tujuan Penelitian

Tujuan yang diharapkan dalam penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui sistem pengendalian manajemen yang seperti apa yang diterapkan dalam PT. Perkebunan Nusantara VIII (Persero).
2. Untuk mengetahui efektivitas kegiatan penjualan pada PT. Perkebunan Nusantara VIII (Persero).

3. Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh penerapan sistem pengendalian manajemen terhadap efektifitas penjualan PT. Perkebunan Nusantara VIII (Persero).

1.4 Kegunaan Hasil Penelitian

1. Diharapkan bermanfaat bagi pihak-pihak manajemen yang berhubungan dengan penerapan sistem pengendalian manajemen, pelaksanaan dan pengelolaan penjualan.
2. Bagi penulis menambah pengetahuan dan keilmuan penulis akan sistem pengendalian manajemen, pelaksanaan, pengelolaan penjualan, dan kegiatan yang terkait di dalamnya. Dan untuk memenuhi prasyarat akademis untuk mengikuti siding sarjana lengkap di Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Kristen Maranatha.
3. Bagi pembaca untuk memberikan wawasan tentang pengaruh penerapan sistem pengendalian manajemen terhadap efektifitas penjualan.