

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Perkembangan dunia usaha saat ini bergerak dengan pesat, sejalan dengan pertumbuhan ekonomi dan ruang lingkup operasi pada perusahaan yang semakin luas, menuntut suatu persaingan yang cukup ketat dalam dunia usaha. Dampak dirasakan oleh pelaku ekonomi yaitu perusahaan adalah semakin ketatnya tingkat persaingan antara mereka, hal ini memerlukan suatu solusi yang tepat agar kinerja perusahaan dapat bertahan dalam menghadapi persaingan untuk menjalankan usahanya.

Aktivitas yang ada dalam perusahaan merupakan kegiatan yang saling berkaitan antara kegiatan satu dengan yang lainnya. Manajemen perusahaan dituntut untuk berupaya sebaik-baiknya agar pelaksanaan seluruh aktivitas perusahaan bisa berjalan dengan baik, karena kegagalan melaksanakan salah satu kegiatan akan mempengaruhi kegiatan lain dalam suatu bagian perusahaan.

Peningkatan volume penjualan mengakibatkan pemimpin perusahaan tidak mungkin dapat mengawasi seluruh aktivitas perusahaannya oleh karena itu dibutuhkan suatu alat bantu yang memadai untuk membantu dalam menjalankan operasi perusahaan agar kesalahan, kecurangan, penyelewengan, dan tindakan-tindakan lain yang dapat merugikan perusahaan dapat ditekan serendah mungkin. Alat bantu yang dimaksud adalah pengendalian manajemen dalam perusahaan (Mulyadi, 2001 : 646).

Pengendalian manajemen akan menjamin dipenuhinya kebijakan manajemen. pengendalian manajemen didefinisikan sebagai proses yang mempengaruhi manajer lain dalam anggota organisasi untuk menerapkan strategi organisasi (Anthony, 2005:570). Tiap perusahaan mempunyai strategi yang berbeda-beda, serta pengendalian itu sendiri harus disesuaikan dengan strategi yang diterapkan oleh perusahaan itu. Pengendalian manajemen terdiri dari enam tahapan yaitu perumusan strategi, perencanaan strategi, penyusunan program, penyusunan anggaran, implementasi, dan pemantauan (Mulyadi, 2001:10).

Sejalan meningkatnya pelaksanaan pembangunan dan persaingan antar perusahaan satu dengan yang lain, pihak manajemen juga harus memikirkan solusi untuk mengoptimalkan usahanya mencukupi biaya produksi dan tetap mempertahankan kualitas produk, karena biaya produksi berpengaruh pada harga pokok penjualan, tingkat harga, perolehan laba dan kemajuan perusahaan. Dengan demikian permintaan konsumen akan produk tersebut akan meningkat.

Peningkatan permintaan konsumen akan dapat meningkatkan penjualan perusahaan, yang akan memperkuat posisi perusahaan dalam industri bisnisnya. Penjualan merupakan salah satu bagian yang paling penting dalam perusahaan karena dapat menghasilkan aliran pendapatan yang digunakan untuk menutupi biaya-biaya yang dikeluarkan. Karena begitu pentingnya fungsi penjualan, oleh karena itu perusahaan dituntut untuk dapat meningkatkan efektivitas penjualannya agar dapat menghasilkan produk yang bermutu dan harga yang bersaing.

Untuk mengetahui pengendalian manajemen dalam meningkatkan efektivitas penjualan, penulis memilih PT. Indorama di Purwakarta, sebagai objek penelitian

dengan pertimbangan perusahaan tersebut merupakan perusahaan tekstil yang dapat menguasai pasar dan dapat bersaing.

Berdasarkan uraian diatas, penulis tertarik melakukan penelitian dalam bentuk skripsi yang berjudul:

“Pengaruh Pengendalian Manajemen dalam Meningkatkan Efektivitas Penjualan”.

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan uraian diatas, dapat diidentifikasi masalah sehubungan dengan peranan pengendalian manajemen dibidang penjualan sebagai berikut:

1. Apakah pelaksanaan pengendalian manajemen atas penjualan dalam perusahaan telah dilaksanakan secara memadai?
2. Apakah penjualan telah dilaksanakan secara efektif?
3. Sejauhmana peran pengendalian manajemen dalam meningkatkan efektivitas penjualan perusahaan?

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

1.3.1 Maksud Penelitian

Maksud dari penelitian ini adalah untuk memperoleh pengetahuan lebih luas dalam bidang pengendalian manajemen dan bukti empiris mengenai peranan pengendalian manajemen dalam meningkatkan efektivitas penjualan dalam suatu perusahaan.

1.3.2 Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian mendapatkan jawaban atas masalah-masalah yang ada di identifikasi masalah:

1. Mengetahui pelaksanaan pengendalian manajemen atas penjualan yang telah dilaksanakan oleh perusahaan.
2. Mengetahui tingkat efektivitas penjualan yang telah dilaksanakan.
3. Mengetahui sejauhmana peranan pengendalian manajemen dalam meningkatkan efektivitas penjualan.

1.4 Kegunaan Penelitian

Penelitian yang dilakukan oleh penulis diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Bagi perusahaan diharapkan penelitian ini memberikan saran dan masukan bagi perusahaan sebagai bahan pertimbangan dalam melaksanakan pengendalian manajemen yang dapat membantu manajer perusahaan dalam mengefektivaskan penjualan agar sesuai sasaran yang ingin dicapai.
2. Penulis:
 - a. Untuk menambah pengetahuan dan pemahaman diri dibidang pengendalian internal khususnya pengendalian manajemen dalam meningkatkan efektivitas penjualan.
 - b. Untuk membandingkan antara teori yang telah di pelajari dengan praktik yang sesungguhnya terjadi di perusahaan.
 - c. Untuk menerapkan ilmu yang dipelajari penulis selama kuliah pada perusahaan yang diteliti.

3. Bagi peneliti berikutnya maupun pihak lain, diharapkan dapat menambah pengetahuan dan sebagai bahan referensi, terutama dalam bidang yang berhubungan dengan penjualan.