

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Sejalan dengan pertumbuhan ekonomi saat ini pada perusahaan yang semakin luas, menuntut suatu persaingan yang cukup ketat didalam dunia usaha. Dampak yang dirasakan oleh beberapa perusahaan adalah semakin ketatnya tingkat persaingan antara mereka, hal ini memerlukan suatu solusi yang tepat agar kinerja perusahaan bisa tetap bertahan dalam menghadapi persaingan untuk menjalankan usahanya.

Suatu organisasi didirikan untuk menyediakan barang atau jasa yang dibutuhkan oleh konsumen. Ini berarti, perusahaan dituntut untuk menyediakan barang/ jasa yang bermanfaat bagi konsumen. Seandainya tujuan ini tidak tercapai, maka perusahaan tidak dapat bersaing dan akhirnya tersingkirkan. Perkembangan suatu perusahaan akan mengakibatkan aktivitas perusahaan bertambah luas dan seluruh masalah yang dihadapi akan semakin kompleks.

Perusahaan harus dapat berusaha mengelola penjualan barang dengan baik dalam perencanaan maupun pengendaliannya. Dengan membuat suatu perencanaan penjualan dengan baik akan membantu konsumen dalam memenuhi kebutuhannya. Namun kegiatan perencanaan ini bukan ditentukan oleh banyaknya jumlah persediaan barang dagangan melainkan oleh selera dan tingkat kebutuhan konsumen pada saat barang tersebut dibutuhkan. Suatu perencanaan atas pengendalian penjualan salah satunya melalui analisis penjualan. Analisis

penjualan merupakan suatu sumber informasi yang digunakan oleh manajemen untuk mencapai efektivitas pengendalian penjualan.

Pengendalian atas penjualan persediaan barang dagangan akan membantu perusahaan untuk mencapai tingkat penjualan dan laba yang diharapkan. Untuk mengatasi masalah ini diperlukan suatu pengelolaan penjualan. Pengelolaan yang baik harus ditunjang dengan suatu sistem pengendalian manajemen penjualan yang memadai. Semakin luas masalah yang terjadi maka semakin besar pula tingkat perencanaan yang dibutuhkan oleh perusahaan dalam mewujudkan tujuannya yaitu tercapainya pengendalian penjualan yang efektif.

Berdasarkan hal tersebut diatas maka dalam penyusunan skripsi ini yang berjudul: **"PERANAN SISTEM PENGENDALIAN MANAJEMEN UNTUK MENUNJANG EFEKTIVITAS KEGIATAN PENJUALAN"** pada **PT.Solindo Bandung.**

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan pada latar belakang penelitian, maka peneliti dalam hal ini mengidentifikasi masalah sebagai berikut:

- a. Bagaimana peranan pengendalian manajemen dalam kegiatan penjualan?
- b. Sejauh mana hubungan efektivitas kegiatan penjualan yang dilakukan oleh perusahaan?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian yang penulis lakukan dengan bertitik tolak dari masalah yang diuraikan di atas:

- a. Untuk mengetahui peranan pengendalian manajemen dalam kegiatan penjualan oleh perusahaan.
- b. Memperoleh hubungan efektivitas kegiatan penjualan yang dilakukan oleh perusahaan.

1.4 Kegunaan Penelitian

Penelitian ini dilakukan untuk memenuhi salah satu syarat kelulusan sarjana (S1) akuntansi di Fakultas Ekonomi Jurusan Akuntansi Universitas Kristen Maranatha. Selain itu, penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan-masukan yang berguna dan bermanfaat:

- a. Bagi penulis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan tambahan pengetahuan mengenai penerapan teori-teori yang telah dipelajari selama kuliah khususnya yang berhubungan dengan peranan sistem pengendalian manajemen yang terjadi dalam suatu perusahaan.

- b. Bagi Perusahaan

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran yang berarti dan bermanfaat bagi perkembangan perusahaan dimasa yang akan datang.

- c. Bagi rekan mahasiswa dan pembaca umum

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan referensi dan masukan untuk penelitian lebih lanjut.

1.5 Kerangka Pemikiran

Setiap perusahaan dalam melaksanakan aktivitasnya memiliki tujuan yang ingin dicapai. Dalam mencapai tujuan tersebut diperlukan berbagai kebijaksanaan yang tertuang dalam bentuk strategi jangka pendek, menengah, maupun jangka panjang.

Pada sistem manajemen modern, fungsi manajemen lebih ditekankan pada fungsi perencanaan dan pengendalian, karena fungsi inilah yang membantu keberhasilan operasi lainnya. Dasar pengendalian yang efektif tergantung pada suatu perencanaan yang baik. Tanpa perencanaan, pengendalian sulit dilakukan dan sebaliknya tanpa pengendalian rencana akan kehilangan artinya. Perencanaan diperlukan untuk melakukan tindakan operasi sedangkan pengendalian dilakukan untuk memastikan bahwa hasil sesuai dengan yang diharapkan.

Fungsi perencanaan pada manajemen perusahaan tertuang dalam perumusan strategi. Perumusan strategi menurut Anthony dan Govindarajan yang diterjemahkan oleh Tjakrawala (2002) adalah:

” Proses memutuskan tujuan organisasi dan strategi untuk pencapaian tujuan perusahaan”.

Bagi beberapa perusahaan, mencapai tingkat ROI (*Return On Investment*) memuaskan merupakan tujuan yang penting, bagi perusahaan lain memperluas pangsa pasar merupakan hal yang sama pentingnya. Dalam proses merumuskan strategi tujuan organisasi biasanya diambil dari yang sudah ada, meskipun sesekali waktu pemikiran strategis dapat memfokuskan pada tujuan mereka sendiri.

Pengendalian manajemen menurut Anthony dan Govindarajan yang diterjemahkan oleh Tjakrawala (2002) adalah:

”Proses dimana para manajer mempengaruhi anggota organisasi lainnya untuk mengimplementasikan strategi organisasi.”

Menurut Anthony dan Govindarajan dalam buku Sistem Pengendalian Manajemen (2005), pengendalian manajemen terdiri dari beberapa kegiatan, meliputi:

- a. Merencanakan apa yang seharusnya dilakukan oleh organisasi.**
- b. Mengkoordinasikan aktivitas-aktivitas dari beberapa bagian organisasi.**
- c. Mengkomunikasikan informasi.**
- d. Mengevaluasi informasi.**
- e. Memutuskan tindakan apa yang seharusnya diambil jika ada.**
- f. Mempengaruhi orang-orang untuk mengubah perilaku mereka.**

Pengendalian manajemen tidak berarti mengharuskan agar semua tindakan sesuai dengan rencana yang ditentukan sebelumnya, seperti anggaran. Rencana tersebut itu didasarkan pada situasi yang dipercaya ada pada saat rencana tersebut diformulasikan.

Dalam keselarasan tujuan, proses pengendalian manajemen tidak bersifat mekanis, melainkan proses ini meliputi antar individu. Para manajer memiliki tujuan pribadi sebagaimana halnya dengan tujuan organisasi. Masalah pengendalian yang utama adalah bagaimana mempengaruhi anggota organisasi

dalam bertindak demi pencapaian tujuan pribadi sekaligus dapat membantu pencapaian tujuan organisasi.

Setiap fungsi manajemen mempunyai banyak masalah yang beraneka ragam dan cukup rumit. Tentunya manajemen penjualan juga menghadapi masalah-masalah yang khas. Penjualan merupakan suatu bidang yang dinamis, disertai dengan kondisi yang selalu berubah-ubah sehingga selalu terjadi masalah yang baru dan berbeda.

Keselarasan tujuan berarti, sejauh hal tersebut dimungkinkan, tujuan seorang anggota organisasi seharusnya konsisten dengan tujuan organisasi itu sendiri. Sistem pengendalian manajemen seharusnya dirancang dan dioperasikan dengan prinsip keselarasan tujuan dalam pikiran setiap pribadi.

Hasil analisis dari evaluasi sebagai informasi dalam melakukan pengendalian penjualan. Berdasarkan uraian diatas, penulis mengemukakan bahwa: ” **Dengan berperannya sistem pengendalian manajemen penjualan akan menunjang efektivitas kegiatan penjualan.**”

1.6 Metode Penelitian

Dalam penelitian ini menggunakan studi kasus pada PT. Solindo yang bergerak di bidang pembuatan sol sepatu. Sifat penelitian yang dilakukan adalah metode kuantitatif sebagai metode penelitian dimana pengambilan keputusan, interpretasi data dan kesimpulan berdasarkan angka-angka yang diperoleh dari analisis statistika.

Data yang diperlukan dalam penelitian ini adalah:

1) Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh dari studi lapangan yang berhubungan dengan pelaksanaan penjualan pada perusahaan.

Adapun cara teknik pengumpulan untuk memperoleh data yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan dua cara yaitu:

1. Penelitian lapangan (*Field Research*),

Yaitu penelitian yang dilaksanakan dengan meninjau secara langsung pada lokasi perusahaan. Pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu melalui:

a. Kuesioner

Kuesioner merupakan pengumpulan data penelitian dengan menggunakan daftar pertanyaan yang diberikan kepada responden secara langsung dan dikembalikan kembali oleh responden.

b. Wawancara

Wawancara merupakan kegiatan tanya jawab dengan bagian penjualan dan staf dalam perusahaan untuk memperoleh keterangan yang berkaitan dengan masalah dalam skripsi ini.

2. Penelitian Kepustakaan

Yaitu pengumpulan data-data dari buku-buku literatur sebagai dasar teori yang digunakan untuk membahas yang berhubungan dengan topik yang dipilih.

1.7 Lokasi Penelitian

Penelitian dilakukan pada PT. Solindo di Jalan Satria Raya 4 No 1 Bandung.