

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Persaingan dunia bisnis sekarang ini dan untuk masa yang akan datang akan semakin keras. Untuk itu para pengusaha selalu mencari alternatif-alternatif kegiatan yang dianggap efektif dan dapat diandalkan. Untuk mencapai hasil yang maksimal, perusahaan harus selalu melakukan serangkaian aktivitas yang terintegrasi diberbagai tingkat manajemen pada berbagai fungsi, jenis keputusan dan yang berkaitan di aspek internal maupun eksternal. Penjualan merupakan aktivitas yang harus dikelola dengan baik karena kegiatan penjualan merupakan ujung tombak bagi perusahaan sehingga harus direncanakan dan dikendalikan dengan baik. Pengelolaan penjualan sebagai satu kegiatan yang dilakukan manajemen mempunyai peranan untuk mencapai target penjualan yang efektif.

Dari latar belakang permasalahan di atas, penulis berusaha untuk mendalami masalah yang berhubungan dengan aktivitas penjualan pada perusahaan serta bagaimana mengendalikannya agar sesuai dengan anggaran yang telah ditetapkan, dan berdasarkan hasil perencanaan proses pengendalian manajemen khususnya pada penjualan yang ada di perusahaan masih banyak terdapat kekurangan-kekurangan sehingga dapat dikatakan proses pengendalian manajemen penjualannya belum berjalan secara efektif dan efisien. Semua itu juga harus didukung dengan keterlibatan dan koordinasi antara bidang-bidang yang berhubungan dengan kegiatan penjualan sehingga tujuan jangka panjang perusahaan dapat tercapai secara efektif

dan efisien. Agar dapat berjalan dengan baik maka dibutuhkan fungsi *controlling* atau pengendalian. Fungsi *controlling* berperan untuk mendeteksi deviasi atau kelemahan yang perbaikan terhadapnya menjadi umpan balik dari suatu kegiatan yang dimulai dari tahap perencanaan hingga tahap pelaksanaan. Hal-hal yang dicakup dalam fungsi *controlling* adalah menciptakan standar atau kriteria, membandingkan hasil monitoring dengan standar, melakukan perbaikan atas deviasi atau penyimpangan, merevisi dan menyesuaikan metode pengendalian sebagai respon atas hasil pengendalian dan perubahan kondisi, serta mengkomunikasikan revisi dan penyesuaian tersebut ke seluruh proses manajemen. Hal penting yang perlu diperhatikan agar proses pengendalian manajemen di bidang penjualan dapat berjalan efektif dan efisien adalah pelaksanaan kegiatan tersebut harus didukung oleh perusahaan dengan cara pemberian motivasi yang berupa penghargaan (bonus) atau sanksi (mutasi atau pemecatan) kepada karyawannya. Hal-hal di atas akan tercapai jika perusahaan menerapkan sistem pengendalian manajemen yang baik. Karena pada dasarnya suatu organisasi harus dikendalikan yaitu ada perangkat-perangkat untuk memastikan bahwa tujuan organisasi dapat tercapai. Sistem pengendalian manajemen berfungsi sebagai umpan balik pihak manajemen untuk pengambilan keputusan, dimana perlu struktur organisasi dalam manajemen agar ada batasan tingkat wewenang, tanggung jawab dan *accounting*

Setiap sistem pengendalian sedikitnya memiliki empat elemen:

1. Pelacak (*detector*) atau sensor merupakan suatu perangkat yang mengukur apa yang sesungguhnya terjadi dalam proses yang sedang dikendalikan

2. Penilai (*assessor*) merupakan suatu perangkat yang menentukan signifikan dari peristiwa aktual dengan cara membandingkannya dengan beberapa standar atau ekspektasi dari apa yang seharusnya terjadi.
3. *Effector* merupakan suatu perangkat yang mengubah perilaku jika *assessor* mengindikasikan kebutuhan untuk melakukan hal tersebut.
4. Jaringan komunikasi merupakan perangkat yang meneruskan informasi antar detector dan assesor dan antara assesor dan effector.

Proses pengendalian manajemen adalah proses di mana manajemen di seluruh tingkatan memastikan bahwa orang-orang yang mereka awasi mengimplementasikan strategi yang dimaksudkan. Khususnya dalam mencapai target perusahaan, seperti penjualan. Penjualan merupakan sumber hidup suatu perusahaan, karena dari penjualan dapat diperoleh laba serta suatu usaha memikat konsumen yang diusahakan untuk mengetahui daya tarik mereka sehingga dapat mengetahui hasil produk yang dihasilkan. Menurut Shillinglaw dan McGahran (1993:749) ada tiga macam bentuk pengendalian yaitu :

1. Personal controls

pengendalian yang ditekankan pada sikap dan motivasi orang yang terlibat dalam organisasi, misalnya penilaian karyawan dan kultur organisasi. Bentuk pengendalian ini merupakan serangkaian peraturan yang tidak tertulis.

2. Action controls

yaitu pengendalian yang berhubungan dengan pelaksanaan pekerjaan dan tugas yang diberikan kepada karyawan.

3. Result controls

pengendalian yang ditekankan pada hasil dari pelaksanaan operasi karyawan.

Penjualan yang terdapat pada PT Yudisthira Bandung dapat dikatakan kurang efektif karena dalam data yang diberikan oleh PT Yudisthira Bandung terlihat banyak tidak tercapainya angka dan target penjualan. Berdasarkan hal tersebut penulis tertarik untuk membuat tugas akhir atau skripsi mengenai pengaruh sistem pengendalian manajemen terhadap efektivitas penjualan pada perusahaan PT Yudisthira. Oleh karena itu skripsi yang penulis susun ini diberi judul

“PENGARUH PENERAPAN SISTEM PENGENDALIAN MANAJEMEN TERHADAP PADA EFEKTIVITAS PENCAPAIAN TARGET PENJUALAN PADA PT YUDISTHIRA BANDUNG “

1.2 Identifikasi dan Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah maka permasalahan yang dibahas dapat dirumuskan sebagai berikut:

1. Bagaimana pengaruh Sistem Pengendalian Manajemen di PT Yudisthira Bandung?
2. Bagaimana tingkat efektivitas penjualan PT Yudisthira Bandung?
3. Bagaimana pengaruh sistem pengendalian manajemen dengan efektivitas penjualan PT Yudisthira Bandung?

1.3 Pembatasan Masalah

Berikut ini merupakan pembahasan mengenai masalah – masalah yang diteliti oleh penulis antara lain:

1. Penelitian ini hanya mengenai produk PT Yudisthira Bandung
2. Proses pencapaian target penjualan PT Yudisthira Bandung

1.4 Tujuan Penelitian

Tujuan yang ingin dicapai dengan dilakukannya penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui bagaimana sistem enegndalian manajemen yang telah diterapkan di PT. PT Yudisthira Bandung
2. Untuk mengetahui tingkat efektivitas penjualan di PT Yudistira Bandung.
3. Untuk mengetahui pengaruh sistem pengenalian manajemen di PT Yudistira Bandung.

1.5 Manfaat Penelitian

Sesuai dengan tujuan dilakukannya penelitian ini, maka manfaat yang diharapkan dapat diperoleh adalah:

1. Bagi Perusahaan

Penelitian ini akan memberikan suatu gambaran yang jelas akan pentingnya pengendalian tugas dalam perusahaan, sehingga perusahaan dapat memastikan bahwa tugas yang spesifik dilaksanakan secara efektif dan efisien

2. Bagi Pembaca

Penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan kajian ataupun *study* komparatif dalam mengevaluasi sistem pengendalian manajemen perusahaan pada

umumnya. Melalui penelitian ini diharapkan pembaca dapat memperoleh masukan yang berarti dalam mengimplementasikan sistem pengendalian serta masalah-masalah yang mungkin akan dihadapi.

3. Bagi Ilmu Pengetahuan

Khususnya dalam bidang akuntansi, penelitian ini akan menambah perbendaharaan karya ilmiah, khususnya mengenai aspek pengendalian, dengan harapan akan bermanfaat sebagai bahan masukan berupa studi kasus yang dapat dipelajari dan dipahami.