

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Perkembangan dunia usaha saat ini mulai bergerak dengan pesat, baik sektor industri, perdagangan, maupun jasa. Perkembangan ini tentunya akan memberikan pengaruh terhadap kondisi perekonomian Indonesia yang semakin terbuka sehingga menyebabkan semakin ketatnya persaingan antara perusahaan yang satu dengan perusahaan yang lainnya. 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. Sehingga, perusahaan dituntut untuk lebih kompeten dalam setiap pengambilan keputusan atau kebijakan dari segi perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan maupun pengkoordinasian atas pengendalian yang efektif untuk mencapai tujuan awal khususnya dalam target penjualan agar perusahaan mampu bertahan dalam menghadapi persaingan.

Salah satu kegiatan yang penting dalam perusahaan adalah penjualan. Penjualan dapat menjamin kelangsungan hidup perusahaan karena dari penjualan ini perusahaan akan mendapatkan laba yang dapat digunakan untuk kelangsungan hidup perusahaan, selain itu penjualan yang maksimal dapat menjadi ukuran keberhasilan perusahaan

dalam melaksanakan kegiatan usaha. Hal tersebut sesuai dengan pernyataan dari La Midjan dan Azhar Susanto (2001 : 170) “Aktivitas penjualan merupakan sumber pendapatan perusahaan”. Dengan demikian penjualan merupakan faktor yang sangat penting di awasi melalui pengendalian manajemen yang memadai agar mencapai hasil pengembalian yang optimal atas investasi.

Pada umumnya setiap perusahaan memiliki jenis usaha yang berbeda-beda tetapi memiliki tujuan yang sama yaitu tercapainya target penjualan dan memperoleh laba yang optimal dalam jangka panjang. Hal ini sebagai motivasi perusahaan khususnya bagian penjualan untuk terus meningkatkan, sehingga target penjualan dapat tercapai. Ada kalanya dalam menjalankan kegiatan penjualan target penjualan yang telah direncanakan oleh manajemen tidak dapat tercapai sepenuhnya, atau belum direalisasikan dengan maksimal. Sehingga dapat dikatakan penjualan perusahaan belum efektif. Sebaliknya jika target penjualan dapat direalisasikan dengan optimal maka penjualan perusahaan dapat dikatakan efektif.

Dasar dari proses pengendalian adalah apa yang direncanakan, sehingga suatu pengendalian yang efektif hanya akan tercapai apabila proses perencanaan disusun dengan baik dan matang. Pengendalian yang efektif merupakan suatu proses yang terus bekerja selama perusahaan beroperasi dalam periodenya. Setiap aktivitas usaha yang dijalankan sesuai dengan perencanaan dan proses pengendalian yang baik, akan membimbing perusahaan untuk mencapai tujuan organisasi.

Manajemen yang baik memerlukan pengendalian yang efektif. Kurangnya pengendalian yang efektif dalam pencapaian target penjualan dapat merugikan perusahaan seperti terjadinya penyimpangan-penyimpangan dalam perusahaan, berkurangnya pendapatan dan lain sebagainya. Pada dasarnya 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 itu 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 serta independen agar tujuan perusahaan dapat tercapai. Untuk itu manajemen melakukan tindakan pengendalian terhadap aktivitas tadi sehingga dapat menunjang efektivitas penjualan.

Oleh karena itu, dalam penyusunan skripsi ini penulis tertarik untuk melaksanakan penelitian dengan judul:

“ Pengaruh Pelaksanaan Sistem Pengendalian Manajemen terhadap Efektivitas Pencapaian Target Penjualan ” (Studi kasus pada PD. Mitra Jaya Motor)

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang tersebut dan mengingat masalah-masalah yang dihadapi demikian luas maka dalam penelitian ini penulis mengidentifikasi masalah sebagai berikut:

1. Apakah pelaksanaan Sistem Pengendalian Manajemen yang baik dapat mempengaruhi efektivitas pencapaian target penjualan?
2. Seberapa besar tingkat efektivitas pencapaian target penjualan di PD. Mitra Jaya Motor?
3. Bagaimana pengaruh Sistem Pengendalian Manajemen terhadap efektivitas pencapaian target penjualan di PD. Mitra Jaya Motor?

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

Maksud dari penelitian ini adalah untuk memperoleh, mengumpulkan, dan mengelola data dan informasi yang relevan yang kemudian dianalisis untuk dibuat simpulan atas pengaruh pelaksanaan sistem pengendalian manajemen terhadap efektivitas pencapaian target penjualan.

Tujuan peneliti adalah untuk memahami pengetahuan yang telah dipelajari oleh peneliti dengan melihat penerapannya dalam praktik sebenarnya. Sesuai dengan permasalahan diatas tujuan peneliti yang lebih spesifik adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui apakah pelaksanaan Sistem Pengendalian Manajemen yang baik dapat mempengaruhi efektivitas pencapaian target penjualan?
2. Untuk mengetahui seberapa besar tingkat efektifitas pencapaian target penjualan PD. Mitra Jaya Motor?
3. Untuk mengetahui pengaruh sistem pengendalian manajemen terhadap efektifitas pencapaian target penjualan di PD. Mitra Jaya Motor?

1.4 Kegunaan Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan akan berguna, bagi:

1. Penulis

Hasil penelitian ini akan menambah pengetahuan penulis. Untuk mengadakan studi perbandingan antara pengetahuan teoritis yang diterima penulis semasa perkuliahan dan dari literatur-literatur yang berhubungan dengan pelaksanaan dalam praktek perusahaan sebagai objek penelitian.

2. Perusahaan

Penelitian ini diharapkan akan memberikan data dan informasi yang mungkin dapat bermanfaat bagi perusahaan sebagai bahan masukan dan sumbangan pemikiran bagi PD. Mitra Jaya Motor dalam menjalankan aktivitas perusahaannya, terutama mengenai pengaruh pelaksanaan sistem pengendalian manajemen terhadap efektivitas pencapaian target penjualan.

3. Bagi Fakultas Ekonomi Universitas Kristen Maranatha

Semoga dapat bermanfaat untuk menambah wawasan dan pengetahuan pembaca mengenai sistem pengendalian manajemen, khususnya mengenai pengaruh pelaksanaan sistem pengendalian manajemen terhadap efektivitas pencapaian target penjualan serta semoga dapat berguna dan bermanfaat sebagai referensi untuk pengembangan penelitian selanjutnya.