

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pada umumnya tujuan utama dari suatu perusahaan adalah untuk memperoleh laba atau keuntungan yang optimal. Kelangsungan hidup perusahaan tergantung dari kemampuan perusahaan untuk mencapai suatu laba tertentu atau kemampuan perusahaan untuk mempertahankan tingkat keuntungan tertentu. Semakin tajamnya tingkat persaingan dalam pemasaran produk, baik barang maupun jasa mendorong pimpinan perusahaan untuk memusatkan perhatian yang serius terhadap permasalahan penjualan yang dihadapi perusahaannya.

Usaha perusahaanaan untuk mencari laba yang optimal terutama ditentukan oleh hasil penjualan produknya. Perusahaan yang tidak menaruh perhatian serius dalam masalah penjualan produknya pada situasi persaingan yang semakin tajam ini, pangsa pasarnya kemungkinan besar akan direbut oleh perusahaan lain. Akibatnya akan menimbulkan penurunan dalam volume penjualan yang pada akhirnya akan menurunkan laba perusahaan, bahkan akan menyebabkan kerugian perusahaan. Suatu usaha untuk mencapai tujuan tertentu akan dapat berhasil dengan baik apabila disertai dengan suatu perencanaan yang baik. Demikian pula dengan penjualan diperlukan adanya perencanaan yang baik sehingga semua potensi dan kesempatan yang ada dapat dimanfaatkan dengan sebaik-baiknya. Perusahaan harus merencanakan dengan sebaik-baiknya mulai dari penetapan tujuan perusahaan, pengaturan

strategi, penyusunan rencana penjualan sampai biaya-biaya untuk menghasilkan penjualan tersebut.

Agar suatu rencana penjualan dapat dilaksanakan seperti yang diharapkan dan untuk dapat memperoleh keuntungan yang maksimal tersebut, maka diperlukan pengendalian penjualan. Pengendalian penjualan tersebut dapat diartikan sebagian suatu studi dan analisis atas kegiatan penjualan, kebijaksanaan, metode yang di ikuti dengan tidak lanjutnya untuk memperoleh volume penjualan yang di kehendaki, dengan biaya yang wajar agar menghasilkan laba kotor yang di perlukan untuk mencapai pendapatan atas investasi yang di harapkan.

Pengalaman menunjukan bahwa manajemen dalam usahanya untuk mencapai tujuan tidak sedikit mendapat hambatan, baik yang berasal dari dalam maupun dari luar perusahaan. Dengan pengendalian yang dilaksanakan secara efektif dan efisien, dapat diusahakan memperkecil timbulnya hambatan yang di perkirakan dapat terjadi. Pengendalian penjualan semakin penting peranannya karena adanya unsure ketidakpastian mengingat perubahan situasi persaingan yang sukar diantisipasi. Pengendalian terhadap usaha pemasaran harus lebih diperketat sehingga setiap penyimpangan dari rencana segera dapat di analisis agar dapat diketahui apakah pelaksanaannya yang harus di perbaiki ataukah perencanaan yang kurang teliti.

PT Sarana Central Bajatama yang berlokasi di Jalan Pangeran Jayakarta No.55 Jakarta merupakan perusahaan swasta yang berkiprah di Industri besi baja. Di dalam perusahaan ini, penjualan merupakan salah satu kegiatan yang

sangat penting peranannya, yang dapat menentukan berhasil tidaknya perusahaan dalam mencapai tujuan oleh karena itu penjualan tersebut merupakan sumber utama untuk memperoleh pendapatan yang akan dapat menghasilkan laba yang di harapkan. Tujuan perusahaan adalah memperoleh laba maksimal, dan untuk mencapai laba tersebut di peroleh dari penerimaan hasil kegiatan penjualan. Mengingat semakin ketatnya persaingan yang terjadi antara perusahaan yang sejenis, maka penulis menganggap bahwa pengendalian penjualan perlu dilakukan agar tujuan perusahaan dapat tercapai.

Mengingat pentingnya masalah penjualan ini, maka penulis akan membahas dengan judul **”SISTEM PENGENDALIAN MANAJEMEN ATAS PENJUALAN Studi kasus PADA PT. SARANA CENTRAL BAJATAMA”**

B. Identifikasi dan Pembatasan Masalah

1. Identifikasi Masalah

Dari latar belakang permasalahan diatas, penulis berusaha untuk mengidentifikasi masalah yang akan dibahas di dalam penulisan skripsi ini hanya kepada sistem Pengendalian Manajemen atas penjualan barang dalam bentuk penjualan tunai dan penjualan kredit yang dikhususkan kepada produk galvanis (local) yang ada di dalam perusahaan. Dengan melakukan perbandingan pada laporan anggaran dan realisasi penjualan khususnya untuk produk yang dijual, seperti produk galvanis coil dan galvanis sliting dan melakukan perbandingan berapa besar biaya produksi

dan biaya penjualan di dalam mengoptimalkan perolehan pendapatan di dalam meningkatkan laba usaha.

2. Pembatasan Masalah

Penerapan pengendalian manajemen diwujudkan dalam apa yang dinamakan pusat pertanggung jawaban. Sedangkan proses sistem pengendalian manajemen mencakup penyusunan program, penyusunan anggaran, penyusunan operasi, dan pengeluaran, serta penyusunan laporan dan analisis. Oleh ruang lingkup pengendalian manajemen begitu luasnya, dan kendala keterbatasan waktu dan observasi pada perusahaan yang menjadi dasar objek penelitian maka penulis hanya membatasi masalah yakni berfokus pada Sistem pengendalian manajemen atas penjualan galvanis (lokal) dengan melakukan perbandingan laporan penjualan dan anggaran penjualan pada tahun 2007 dan tahun 2008. Dan melakukan perbandingan berapa besar biaya produksi dan biaya penjualan di dalam mengoptimalkan perolehan pendapatan di dalam meningkatkan laba usaha.

C. Perumusan Masalah

Sesuai dengan judul skripsi ini, maka penulis memfokuskan perhatian pada beberapa hal yang berhubungan dengan sistem pengendalian manajemen terhadap penjualan seperti :

- a) Bagaimana perencanaan penjualan yang dilakukan oleh PT Sarana Central Bajatama ?
- b) Bagaimana pelaksanaan pencapaian rencana penjualan PT Sarana Central Bajatama ?
- c) Bagaimana pengendalian manajemen atas penjualan yang dilakukan oleh PT Sarana Central Bajatama ?
- d) Bagaimana pengaruh pengendalian manajemen atas penjualan terhadap pendapatan PT Sarana Central Bajatama ?

D. Tujuan Penelitian

Dengan melakukan penelitian ini, penulis mengharapkan dapat menjawab masalah – masalah yang diajukan sebelumnya. Secara garis besar, tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui bagaimana perencanaan penjualan yang diterapkan oleh PT Sarana Central Bajatama.
2. Untuk mengetahui bagaimana pelaksanaan pencapaian rencana penjualan pada PT. Sarana Central Bajatama.
3. Untuk mengetahui pengendalian manajemen atas penjualan pada PT. Sarana Central Bajatama.
4. Untuk mengetahui bagaimana pengaruh pengendalian manajemen atas penjualan terhadap pendapatan PT Sarana Central Bajatama.

E. Manfaat dan Kegunaan Penelitian

Dengan dilakukannya penelitian ini, diharapkan dapat memberikan kontribusi yang bermanfaat bagi pihak – pihak yang berkepentingan, seperti:

1. Bagi Penulis

untuk memenuhi persyaratan guna menyelesaikan program studi S – 1 Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Indonusa Esa unggul serta, untuk mengembangkan apa yang selama ini penulis peroleh selama di bangku perkuliahan yang sebagian besar bersifat teoritis, dan menjadikan teori tersebut sebagai pedoman dalam wujud nyata.

2. Bagi Perusahaan

dari hasil penelitian tersebut penulis dapat memberikan masukan yang berguna yang dapat dimanfaatkan oleh pihak perusahaan untuk meningkatkan profitabilitasnya di masa yang akan datang.

3. Bagi Pembaca

lewat penelitian dan pemeriksaan berupa skripsi, dapat menumbuhkan kepercayaan masyarakat terhadap hasil pekerjaan jasa profesi akuntan (Akuntan) sekaligus menyadari betapa pentingnya bidang ilmu pengetahuan akuntansi dalam menjalankan usaha mereka.

F. Sistematika Penulisan

Gambaran singkat mengenai isi keseluruhan skripsi penulis mengemlompokan dalam 6 (enam) bab yaitu :

BAB I PENDAHULUAN

Dalam bab ini menguraikan alasan pemilihan judul pembatasan masalah yang berhubungan dengan pengendalian penjualan, metode pengumpulan data yang mendukung penulisan skripsi ini secara keseluruhan. Dalam bagian berikutnya menguraikan sistematika pembahasan dan diakhiri dengan memaparkan hasil yang diharapkan dan kegunaan penelitian.

BAB II LANDASAN TEORITIS

Pada bab ini dijelaskan pengertian pengendalian manajemen, proses pengendalian manajemen, dan penguraian pengendalian manajemen serta menguraikan pengertian penjualan, unsur-unsur penjualan dan masalah-masalah yang ditimbulkan dalam penjualan.

BAB III METODE PENELITIAN

Dalam bab ini berisi tentang gambaran singkat tempat dan waktu penelitian, jenis dan sumber data, metode pengumpulan data, metode analisa data, definisi operasional variabel.

BAB IV GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN

Bab ini merupakan hasil tinjauan lapangan pada PT. Sarana Central Bajatama dalam bab ini menguraikan pengetahuan penulis tentang sejarah singkat perusahaan, stuktur organisasi, dan bidang usaha penjualan.

BAB V HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisikan mengenai sistem pengendalian manajemen yang ditetapkan perusahaan dalam penjualan, perencanaan penjualan, pelaksanaan penjualan serta penerapan sistem laporan dalam pelaksanaan penjualan.

BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini merupakan akhir penulisan skripsi yang memberikan suatu kesimpulan yang di susun berdasarkan penafsiran dalam suatu bab sebelumnya serta mencoba untuk memberi pendapat atau saran yang mungkin bermanfaat bagi perusahaan.