

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Sebagaimana diketahui bahwa setiap perusahaan yang bermotif laba akan berusaha mencari keuntungan semaksimal mungkin. Dengan laba yang diperoleh, perusahaan akan dapat berjalan dan berkembang. Untuk mencapai laba yang maksimal tersebut, perusahaan harus bekerja seefektif mungkin. PT. Gramedia Asri Media Malang didirikan dengan tujuan untuk mencari laba dan untuk mencapai tujuan tersebut perusahaan melakukan aktivitas produksinya.

Dalam dunia usaha, manajemen perusahaan selalu dihadapkan pada masalah yang kompleks, demikian juga dengan manajemen penjualan yang merupakan unsur terpenting dalam suatu usaha. Semakin banyaknya pesaing dalam pasar industri, tentunya mendorong perusahaan untuk berusaha bekerja sebaik-baiknya untuk menguasai pangsa pasar yang ada dengan produknya, sehingga perusahaan dapat terus berkembang.

Perencanaan dan pengendalian manajemen dapat dilaksanakan melalui sistem pengendalian manajemen yang berfokus pada perencanaan dan pengendalian yang merupakan fungsi utama manajemen. Perencanaan merupakan proses serangkaian tindakan

apa yang harus dilakukan untuk berbagai tujuan dan sasaran yang akan dicapai. Sedangkan pengendalian merupakan proses serangkaian tindakan untuk mengukur dan menganalisis hasil-hasil yang telah dilaksanakan perusahaan serta mengambil tindakan koreksi yang diperlukan, sehingga pelaksanaan berikutnya akan lebih baik.

Penjualan sebagai salah satu kegiatan penting yang dilakukan oleh manajer harus direncanakan dan dikendalikan secara baik untuk mencapai tujuan perusahaan. Penjualan mempunyai peranan penting untuk perolehan laba yang tinggi pada harga tertentu dengan biaya yang wajar. Apabila tidak dilaksanakan sesuai dengan pola dan kebijakan serta strategi yang telah dirumuskan dan ditetapkan sebelumnya, maka akan mengakibatkan tidak terealisasinya program penjualan yang telah direncanakan, sehingga tujuan perusahaan untuk mencapai laba tidak akan tercapai, bahkan perusahaan akan mengalami kerugian. Jika terus terjadi tanpa adanya pengendalian, maka perusahaan akan mengalami kebangkrutan.

Agar bagian penjualan dapat melaksanakan kebijaksanaan dan strategi yang telah dirumuskan dan ditetapkan sebelumnya, maka sistem pengendalian manajemen yang sesuai karakteristik harus diterapkan dalam perusahaan.

Berdasarkan latar belakang tersebut di atas, maka dalam penyusunan skripsi ini penulis memilih judul : **“EVALUASI SISTEM**

PENGENDALIAN MANAJEMEN BAGIAN PENJUALAN DALAM MENUNJANG EFEKTIVITAS PENJUALAN PADA PT. GRAMEDIA ASRI MEDIA MALANG.”

B. Permasalahan

Masalah yang dihadapi PT. Gramedia Asri Media Malang adalah : “Kurang efektifnya pelaksanaan sistem pengendalian manajemen dalam meningkatkan kinerja bagian penjualan.”

C. Tujuan Penelitian

1. Mengetahui gambaran yang jelas mengenai sistem pengendalian manajemen terhadap kinerja bagian penjualan yang dilakukan perusahaan.
2. Mengevaluasi apakah sistem pengendalian manajemen terhadap kinerja manajer telah dilaksanakan dengan sebaik-baiknya.
3. Memperdalam ilmu dan pengetahuan mengenai sistem pengendalian manajemen terhadap kinerja-kinerja penjualan.

D. Kegunaan Penelitian

1. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan yang bermanfaat bagi manajemen dalam meningkatkan kinerja manajer khususnya bagian penjualan.

2. Bagi Penulis

Memberikan tambahan ilmu pengetahuan juga wawasan yang merupakan kesempatan untuk menerapkan atau mengaplikasikan teori-teori yang telah diperoleh di bangku kuliah.

3. Bagi Pihak Lain

Hasil penelitian berguna sebagai tambahan informasi dalam melakukan penelitian berikutnya juga salah satu sumber penambahan ilmu pengetahuan ilmiah.

