

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, maka perusahaan akan dapat berjalan dan berkembang. Untuk mencapai laba yang maksimal tersebut maka perusahaan harus bekerja seefektif dan seefisien mungkin.

Dalam dunia usaha manajemen suatu perusahaan selalu dihadapkan pada masalah yang kompleks yang berhubungan dengan cara pengelolaan perusahaan dengan baik. Demikian juga dengan manajemen penjualan yang merupakan unsur terpenting dalam suatu unit usaha. Semakin banyak pesaing dalam pasar tentunya mendorong perusahaan untuk berusaha bekerja dengan sebaik-baiknya untuk menguasai pangsa pasar yang ada dengan produk yang dihasilkan perusahaan.

Perencanaan dan pengendalian manajemen dapat dilaksanakan melalui sistem pengendalian manajemen yang berfokus pada perencanaan dan pengendalian yang merupakan fungsi utamanya 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 perencanaan berikutnya akan lebih baik.

Oleh karena itu penjualan sebagai salah satu kegiatan penting yang dilakukan oleh manajemen harus direncanakan dan dikendalikan secara baik untuk mencapai tujuan perusahaan. Penjualan mempunyai fungsi penting dalam suatu usaha, untuk mencapai tingkat penjualan yang tinggi pada tingkat 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 yang maksimum tidak akan tercapai, bahkan perusahaan akan mengalami kerugian. Jika hal itu terus terjadi tanpa adanya pengendalian maka perusahaan akan mengalami kebangkrutan.

PT. Kalindo Jaya adalah merupakan salah satu perusahaan yang ada di Kediri yang bergerak dalam bidang produksi Travo Neon. Sehubungan dengan kondisi di atas, pada perusahaan Travo Neon Kalindo Jaya penjualan merupakan suatu bagian yang penting disertai kondisi yang selalu berubah, sehingga selalu timbul masalah yang baru dan berbeda pula. Untuk mengatasi berbagai masalah yang timbul dalam usaha penjualan pada PT. Travo Neon Kalindo Jaya maka diperlukan adanya pengelolaan, perencanaan dan pengendalian

penjualan secara menyeluruh dan dijalankan secara efektif dan efisien pula. Pada perusahaan Travi Neon Kalindo Jaya Kediri ini menunjukkan adanya ketidaksesuaian antara rencana dan realisasi penjualan sehingga tujuan utama perusahaan tidak dapat dicapai dengan baik.

Di dalam usahanya perusahaan selalu memiliki tujuan ingin mempertahankan hidup perusahaan dalam menjalankan operasinya dan memperoleh keuntungan yang maksimal. Tetapi dalam memperoleh itu semua tergantung dari usaha perusahaan untuk mencapai laba yang sebesar-besarnya. Sedangkan kita ketahui bahwa semakin meningkatnya persaingan antar perusahaan untuk menguasai pangsa pasar.

Perencanaan merupakan proses sedangkan 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 perencanaan berikutnya akan lebih baik. Pada perusahaan Travo Neon Kalindo Jaya Kediri. Penjualan merupakan salah satu kegiatan penting yang dilakukan oleh manajemen harus direncanakan dan dikendalikan secara baik untuk mencapai tujuan perusahaan. Sistem pengendalian manajemen pada perusahaan Travo Neon KalindoJaya Kediri khususnya bidang penjualan belum dapat dilaksanakan dengan baik. Hal ini dapat dilihat dari tidak terealisasinya

program penjualan yang telah direncanakan sebelumnya, sehingga tujuan perusahaan untuk mencapai laba maksimal tidak tercapai, perusahaan mengalami kerugian. Agar manajer penjualan dapat melaksanakan kebijakan dan strategi yang telah dirumuskan dan ditetapkan maka sistem pengendalian manajemen yang sesuai karakteristik harus diterapkan dalam perusahaan Travo Neon Kalindo Jaya Kediri sehingga dapat memperbaiki kinerja penjualan sehingga meningkatkan volume penjualan.

Berdasarkan latar belakang di atas maka dalam penyusunan penelitian ini penulis mengambil judul :

“Evaluasi Sistem Pengendalian Manajemen Dalam Rangka Memperbaiki Kinerja Bagian Penjualan Guna Meningkatkan Volume Penjualan Pada Perusahaan Travo Neon PT.Kalindo Jaya Kediri”

B. Permasalahan

Masalah yang dihadapi perusahaan Travo Neon PT.Kalindo Jaya Kediri adalah : “Bagaimana menerapkan sistem pengendalian manajemen yang baik sehingga dapat memperbaiki kinerja bagian penjualan guna meningkatkan volume penjualan”.

C. Tujuan Penelitian

Untuk mengetahui dan mengevaluasi sistem pengendalian manajemen sehingga dapat meningkatkan kinerja manajer penjualan pada perusahaan Travo Neon PT.Kalindo Jaya Kediri.

D. Kegunaan Penelitian

1. Bagi Perusahaan

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

2. Bagi Penulis

Memberikan tambahan ilmu pengetahuan serta wawasan untuk mengetahui masalah-masalah yang terjadi dalam perusahaan dan memberikan kesempatan untuk menerapkan atau mengaplikasikan teori-teori yang telah diperoleh dibangku kuliah.

3. Bagi Pihak Lain

Hasil penelitian berguna sebagai tambahan informasi dalam melakukan penelitian berikutnya serta sebagai salah satu sumber penambah ilmu pengetahuan.