

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Kondisi ekonomi saat ini mengalami peningkatan setiap tahunnya, ditunjang populasi penduduk yang besar dan pendapatan yang makin meningkat menjadikan industri manufaktur memiliki prospek yang menjanjikan. Pada umumnya laba merupakan tujuan pertama yang hendak dicapai oleh perusahaan karena laba merupakan faktor yang sangat penting bagi perusahaan guna mempertahankan hidup dan menunjang pertumbuhan. Laba adalah selisih antara penghasilan operasi dengan harga pokok produksi, biaya lain, dan kerugian. Dapat disimpulkan bahwa laba adalah kenaikan terhadap modal kerja yang telah dikurangi dengan biaya-biaya yang menjadi kewajiban selama satu periode akuntansi (Renaldi, 2021:2).

Menurut Murhaban & Adnan (2020:24) sistem pengendalian manajemen adalah rangkaian sistem yang dibutuhkan untuk menjamin setiap hal yang dilakukan setiap karyawan tetap bersesuaian terhadap tujuan perusahaan, sehingga sistem harus disusun strateginya dengan baik dan tepat. Untuk mencapai tujuan perusahaan dan membantu manajemen mengoordinasikan setiap tugas dengan benar, diperlukan analisis dan perencanaan yang tepat. Hal ini bertujuan merealisasikan target perusahaan dengan sukses melalui kerja sama dengan seluruh tenaga kerja perusahaan.

Sistem pengendalian manajemen adalah kesatuan pemikiran dari metode akuntansi manajemen untuk mengumpulkan dan melaporkan data serta mengevaluasi kinerja perusahaan. Sistem pengendalian manajemen bertujuan untuk mengarahkan berbagai upaya yang dilakukan oleh semua subunit organisasi agar selaras dengan tujuan organisasi dan para manajernya (Murhaban & Adnan, 2020:25). Dasar dari sebuah pengawasan atau pengendalian adalah proses perencanaan. Hasil dari perencanaan ini adalah misi, tujuan, atau anggaran operasional yang akan didukung oleh sistem pengendalian. Sistem pengendalian manajemen yang baik seharusnya dapat membantu dalam proses pengambilan keputusan dan memotivasi setiap individu dalam organisasi untuk melaksanakan seluruh konsep yang telah ditentukan.

Menurut Renaldi (2021:2) Hasil dari perencanaan mencakup misi, tujuan, atau anggaran operasional yang keseluruhannya didukung oleh sistem pengendalian. Sistem pengendalian manajemen yang efektif seharusnya mampu membantu dalam proses pengambilan keputusan dan memotivasi setiap individu dalam organisasi untuk

melaksanakan seluruh konsep yang telah ditentukan. Sistem pengendalian manajemen meramalkan besarnya penjualan dan biaya untuk tiap-tiap level aktivitas, anggaran evaluasi kinerja dan motivasi karyawan.

Sistem pengendalian manajemen menyediakan struktur yang memungkinkan proses perencanaan dan implementasi rencana dapat dijalankan. Sistem pengendalian juga menyediakan berbagai sistem untuk melaksanakan proses perencanaan dan implementasi rencana. Melalui sistem pengendalian manajemen, keseluruhan kegiatan utama untuk menjadikan perusahaan sebagai institusi pencipta kekayaan dapat dilaksanakan secara terstruktur, terkoordinasi, terjadwal dan terpadu sehingga tercapainya tujuan perusahaan dan bertambahnya kekayaan dalam jumlah yang memadai (Murhaban & Adnan, 2020:32).

Menurut Murhaban & Adnan (2020:33) pengendalian manajemen merupakan keharusan dalam suatu organisasi yang mempraktikkan desentralisasi. Salah satu pandangan berargumentasi bahwa sistem pengendalian manajemen harus sesuai dengan strategi perusahaan. Ini menyiratkan bahwa strategi pertama kali dikembangkan melalui proses formal dan rasional, dan strategi ini kemudian menentukan desain sistem manajemen perusahaan. Satu perspektif alternatif mengatakan bahwa strategi muncul melalui eksperimentasi yang dipengaruhi oleh sistem manajemen perusahaan. Menurut pandangan ini, sistem pengendalian manajemen dapat mempengaruhi perkembangan strategi. Kedua sudut pandang ini akan dibahas, beserta implikasinya dalam hal desain dan operasi sistem pengendalian manajemen.

Sistem pengendalian manajemen meramalkan besarnya penjualan dan biaya untuk tiap-tiap level aktivitas, anggaran evaluasi kinerja dan motivasi karyawan. Sistem pengendalian manajemen menyediakan struktur yang memungkinkan proses perencanaan dan implementasi rencana dapat dijalankan. Sistem pengendalian juga menyediakan berbagai sistem untuk melaksanakan proses perencanaan dan implementasi rencana (Murhaban & Adnan, 2020:34).

Melalui sistem pengendalian manajemen, keseluruhan kegiatan utama untuk menjadikan perusahaan sebagai institusi pencipta kekayaan dapat dilaksanakan secara terstruktur, terkoordinasi, terjadwal dan terpadu sehingga tercapainya tujuan perusahaan dan bertambahnya kekayaan dalam jumlah yang memadai (Murhaban & Adnan, 2020:34).

Menurut Murhaban & Adnan (2020: 36) sistem pengendalian manajemen

adalah sebuah sistem yang memiliki fungsi dalam pengendalian setiap aktivitas yang terjadi di dalam sebuah perusahaan dalam upaya menentukan strategi yang sesuai untuk diterapkan dan mencapai tujuan perusahaan tersebut.

Sistem pengendalian manajemen merupakan suatu rangkaian atau susunan tindakan dan aktifitas yang terjadi pada seluruh kegiatan organisasi dan berjalan secara terus menerus (Murhaban & Adnan, 2020:17). *Committee of Sponsoring Organization* (COSO) memperkenalkan 5 elemen kebijakan dan prosedur yang didesain dan dibuat untuk memberikan jaminan bahwa setiap tujuan pengendalian manajemen yang dijalankan akan dapat dicapai. 5 elemen pengendalian tersebut adalah: 1. Lingkungan pengendalian atau (*control environment*). 2. Penilaian risiko manajemen atau (*management risk assessment*). 3. Sistem komunikasi dan informasi atau (*information and communication sistem*). 4. Aktifitas pengendalian atau (*control activities*). 5. Monitoring.

Sistem pengendalian manajemen atau biasa disebut SPM adalah suatu struktur atau sistem yang digunakan sebagai dasar untuk mengatur, mengembangkan, dan mengimplementasikan rencana, strategi, atau proyek oleh suatu perusahaan manufaktur untuk mengatur dan mengawasi kegiatan operasional perusahaan. Tujuan utama dari sistem pengendalian manajemen adalah untuk membantu manajemen dalam mencapai tujuan organisasi perusahaan dengan cara mengidentifikasi, mengukur, menganalisis dan mengelola kinerja karyawan (Kompasiana, diakses tanggal 04 april 2024). Perusahaan manufaktur yang menerapkan sistem pengendalian manajemen menunjukkan kinerja dalam aspek finansial dan non-finansial. Kinerja finansial meliputi laba bersih dan pengembalian modal, sementara kinerja non-finansial mencakup kualitas produk, pangsa pasar, kepuasan pelanggan, dan semangat kerja karyawan. Sistem pengendalian manajemen sangat penting karena digunakan untuk mengawasi seluruh operasi organisasi, termasuk pengendalian semua sumber daya seperti tenaga kerja, alat dan teknologi, serta hasil yang diperoleh oleh organisasi. Dengan demikian proses pencapaian tujuan perusahaan dapat berjalan lancar. Sistem pengendalian manajemen berfokus pada pengelolaan manusia karena membantu manajer dalam menerapkan strategi organisasi perusahaan.

Penjualan merupakan kegiatan pelengkap atau suplemen dari pembelian, untuk memungkinkan terjadinya transaksi. Jadi kegiatan pembelian dan penjualan merupakan satu kesatuan untuk dapat terlaksananya transfer hak dan transaksi (Abdullah, 2017:23).

Menurut Pasaribu (2018:66) secara umum terdapat dua jenis penjualan yaitu penjualan tunai dan penjualan kredit. Namun sebenarnya penjualan memiliki empat jenis penjualan yaitu penjualan tunai, penjualan kredit, penjualan cicilan dan penjualan konsinyasi. Biasanya masyarakat umum mendefinisikan arti dari penjualan kredit dan penjualan cicilan adalah sama tetapi sebenarnya dua hal tersebut sangat berbeda.

Tujuan utama sebuah perusahaan adalah dapat menghasilkan laba yang berkualitas. Menurut Veratami & Cahyaningsih (2020:62) kualitas laba adalah suatu kemampuan laba dalam merefleksikan laba perusahaan secara nyata sehingga dapat digunakan untuk memprediksi laba mendatang. Salah satu upaya perusahaan untuk mendapatkan laba yang berkualitas dengan melakukan manajemen laba.

Laba dapat diartikan sebagai ukuran keseluruhan prestasi perusahaan (Ningsih & Epi, 2021:39). Laba merupakan jumlah pendapatan dikurangi biaya pengeluaran. Laba bersih merupakan laba yang menunjukkan bagian laba yang akan ditahan didalam perusahaan dan yang akan dibagikan sebagai dividen.

Dalam era globalisasi dan dinamika ekonomi yang cepat, peran usaha sebagai pilar utama dalam mendorong pertumbuhan ekonomi tidak dapat diabaikan, dimana dinamika pasar, inovasi teknologi, dan kebijakan ekonomi memainkan peran kunci. Bisnis, sebagai pendorong utama pertumbuhan ekonomi, tidak hanya memberikan dampak yang signifikan kesejahteraan perusahaan, tetapi juga memberikan dampak terhadap perekonomian secara keseluruhan. Fenomena yang lebih menyeluruh ini menciptakan tuntutan baru dalam hal sistem pengendalian manajemen penjualan. Efektivitas dan efisiensi sistem pengendalian manajemen penjualan merupakan kunci bagi perusahaan agar dapat bertahan dalam persaingan dan mencapai tujuan yang diinginkan. Semakin berkembangnya suatu perusahaan, maka kompleksitas masalah yang dihadapi juga akan semakin meningkat. Untuk mengatasi kompleksitas masalah dan kesulitan pengawasan dalam perusahaan, diperlukan sistem pengendalian manajemen yang tepat. Sistem pengendalian manajemen tersebut dapat membantu perusahaan untuk melakukan pengawasan dan koordinasi secara lebih efektif dan efisien. Fenomena lainnya seperti ketidakmampuan perusahaan untuk melakukan pengawasan dan koordinasi secara tepat dapat mengakibatkan berbagai macam masalah, seperti terjadinya kecurangan, penyalahgunaan dana, dan penurunan produktivitas.

PT. Firza Karya Mandiri adalah perusahaan manufaktur dengan sistem *Job Order* yang memproduksi mesin, alat bantu produksi, *conveyor*, *jig*, *checking fixture*,

machine cutting, gonogo, jig welding, dan *sparepart* mesin produksi yang didirikan oleh Bapak Dudang Hermawan pada tahun 2015. PT. Firza Karya Mandiri pertama kali berdiri di Jl. Raya Serang Setu, Kp. Simpur, Desa Ciantra Cikarang Selatan dengan lokasi yang strategis yaitu di tepi jalan utama sehingga mudah untuk ditemukan.

Pada akhir tahun 2016, PT. Firza Karya Mandiri berkembang cukup baik sehingga menambah beberapa *asset* mesin produksi yang menyebabkan PT. Firza Karya Mandiri harus berpindah ke lokasi yang lebih luas, yaitu di Jl. Pekopen, Desa Lembang Jaya, Tambun Selatan dengan luas tanah dan bangunan sebesar 90m².

Tahun 2020 PT. Firza Karya Mandiri mencoba mengikuti *auction* dan mendapat *project* besar dengan pembuatan mesin yang cukup besar dan banyak, sehingga mengharuskan PT. Firza Karya Mandiri untuk pindah ke lokasi yang lebih luas lagi yang berlokasi di Kavling Tandang Mandiri Blok C7 no 17, RT 003 RW 008, Desa Lubangbuaya, Kecamatan Setu, Kabupaten Bekasi dengan luas tanah dan bangunan sebesar 110m² dengan bangunan 2 lantai.

Dan pada akhir tahun 2021, omset PT. Firza Karya Mandiri berkembang pesat. Karena bertambahnya permintaan dari pelanggan, maka PT. Firza Karya Mandiri memutuskan untuk menambah banyak *asset* mesin produksi dengan membuka lahan dan bangunan baru yang berlokasi di Jl. Raya Pasar Setu dengan luas 250m². PT. Firza Karya Mandiri hingga saat ini mempunyai 2 lokasi yang mana dengan bertambahnya *asset* bangunan ini, diharapkan bertambah banyak pula permintaan pesanan dari pelanggan.

Penelitian ini dilakukan karena di dalam perusahaan tersebut mengalami peningkatan penjualan yang tidak sebanding dengan laba yang diperoleh dari penjualan tersebut. Hal ini menyebabkan laba perusahaan yang pada umumnya menjadi ukuran dari perkembangan akan kemajuan perusahaan tidak menentu. Oleh karena itu dalam perusahaan ini sistem pengendalian manajemen sangat penting. Hal ini dilakukan untuk menjadikan PT. Firza Karya Mandiri mempunyai kegiatan penjualan yang lebih baik karena di tunjang oleh sistem pengendalian manajemen yang baik, khususnya yang berkaitan dengan kegiatan penjualan perusahaan tersebut. Berdasarkan uraian di atas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **Analisis Sistem Pengendalian Manajemen Atas Penjualan Guna Meningkatkan Laba Pada PT. Firza Karya Mandiri pada Tahun 2023.**

1.2. Identifikasi Masalah

Tujuan suatu perusahaan salah satu nya yaitu profit dan untuk merealisasikannya diperlukan sistem pengendalian manajemen sebaik mungkin. Oleh karena itu, diperlukan elemen-elemen proses kendali yang dapat menghasilkan informasi yang digunakan untuk mencapai tujuan yang strategis. Dengan mempertimbangkan uraian latar belakang masalah diatas, peneliti mengidentifikasi masalah yaitu sebagai berikut:

1. PT. Firza Karya Mandiri adalah perusahaan baru sehingga belum diketahui secara pasti siapa yang bertanggung jawab mengenai sistem pengendalian manajemen penjualan guna meningkatkan laba di perusahaan tersebut.
2. PT. Firza Karya Mandiri cenderung hanya memperhatikan laba jangka pendek.

1.3. Batasan Masalah

Untuk memfokuskan penelitian agar masalah yang diteliti memiliki ruang lingkup dan arah yang jelas, maka peneliti memberikan batasan masalah sebagai berikut:

1. Penelitian ini hanya menganalisis sistem pengendalian manajemen PT. Firza Karya Mandiri mengenai penjualan yang berhubungan langsung dengan laba.
2. Perusahaan yang dipilih untuk penelitian ini adalah perusahaan yang bergerak dibidang manufaktur dan sudah beroperasi kurang lebih selama 9 tahun.
3. Data yang didapatkan untuk meneliti berupa data perusahaan yang tercatat dalam pemberkasan PT. Firza Karya Mandiri.
4. Penelitian diambil menggunakan data yang terdapat di PT. Firza Karya Mandiri tahun 2023.

1.4. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian pada latar belakang masalah yang dikemukakan diatas, maka masalah-masalah yang dirumuskan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Siapakah pihak yang bertanggung jawab mengenai sistem pengendalian manajemen penjualan di PT. Firza Karya Mandiri?
2. Bagaimana proses yang dilakukan PT. Firza Karya Mandiri untuk mempertahankan penjualan?
3. Bagaimana sistem pengendalian manajemen atas penjualan guna meningkatkan laba di PT. Firza Karya Mandiri?

4. Apakah sistem pengendalian manajemen penjualan yang dilakukan PT. Firza Karya Mandiri sudah efisien?

1.5. Tujuan Penelitian

Melihat rumusan masalah diatas, maka tujuan penelitian analisis sistem pengendalian manajemen atas penjualan guna meningkatkan laba adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui pihak-pihak yang bertanggung jawab mengenai sistem pengendalian manajemen penjualan pada PT. Firza Karya Mandiri.
2. Untuk mengetahui proses mempertahankan penjualan yang dilakukan oleh PT. Firza Karya Mandiri.
3. Untuk mengetahui sistem pengendalian manajemen atas penjualan guna meningkatkan laba di PT. Firza Karya Mandiri.
4. Untuk mengetahui apakah sistem pengendalian manajemen penjualan yang dilakukan PT. Firza Karya Mandiri sudah berjalan efisien atau belum.

1.6. Manfaat Penelitian

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat dikemudian hari bagi semua pihak yang dapat digolongkan sebagai berikut:

1. Bagi Peneliti
Peneliti dapat memperoleh manfaat berupa ilmu pengetahuan dalam memahami analisis sistem pengendalian manajemen atas pendapatan guna menunjang aktivitas penjualan pada perusahaan manufaktur.
2. Bagi Akademisi
Penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai referensi penelitian selanjutnya terkait sistem pengendalian manajemen atas pendapatan guna menunjang aktivitas penjualan.
3. Bagi Pembaca
Hasil dari penelitian ini diharapkan memberi manfaat kepada para pembaca sehingga dapat menambah wawasan yang lebih luas mengenai sistem pengendalian manajemen.
4. Bagi Perusahaan
Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat berguna sebagai informasi dalam mengevaluasi sistem pengendalian manajemen atas pendapatan guna

menunjang aktivitas penjualan. Dan diharapkan akan membantu manajemen untuk menjalankan organisasi sesuai dengan strategi yang diinginkan.

1.7. Sistematika Penulisan

Guna memahami lebih lanjut mengenai laporan ini, maka materi-materi yang tertera pada laporan skripsi ini dikelompokkan menjadi beberapa subbab dengan sistematika penulisan sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Pada bab ini akan diuraikan latar belakang masalah, identifikasi masalah, batasan masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika penulisan itu sendiri.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Pada bab ini berisi tentang teori-teori berupa pengertian dan definisi yang diambil dari kutipan buku yang berkaitan dengan penyusunan laporan skripsi serta beberapa literatur yang berhubungan dengan penelitian terdahulu dan kerangka konseptual.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Pada bab ini berisi tentang tempat dan waktu penelitian, jenis penelitian, populasi dan sampel penelitian, teknik pengumpulan data, definisi operasional variabel, dan teknik analisis data penelitian.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini berisi tentang gambaran obyek penelitian, hasil penelitian dan pembahasan yang lebih lengkap dengan mengupas berbagai fenomena yang ada dalam penelitian.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Pada bab ini berisi tentang kesimpulan yang merupakan hasil akhir atas penelitian ini dan juga saran yang berisi masukan untuk peneliti selanjutnya, pihak akademisi, pihak pembaca dan objek penelitian.

DAFTAR PUSTAKA

Berisi tentang berbagai buku, jurnal, dan rujukan yang secara sah digunakan dalam menyusun penelitian ini.