

**ANALISIS PELAKSANAAN SISTEM PENGENDALIAN
MANAJEMEN PENJUALAN DALAM MENINGKATKAN LABA
PERUSAHAAN PADA PT. INDOMARCO PRISMATAMA
PALEMBANG**

SKRIPSI

**Untuk Memenuhi Sebagian Dari Syarat-syarat
Guna Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi**



Diajukan Oleh :

SRI AGUSTINI

NPM : 16.01.12.01.48

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS TRIDINANTI
PALEMBANG**

2020

UNIVERSITAS TRIDENANTI
FAKULTAS EKONOMI
PALEMBANG

TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI

Nama : Sri Agustini
Nomer Pokok : 1601120148
Jurusan/Prog. Studi : Akuntansi
Jenjang Pendidikan : Strata 1
Mata Kuliah Pokok : Sistem Pengendalian Manajemen
Judul Proposal : Analisis Pelaksanaan Sistem Pengendalian
Manajemen Penjualan Dalam Meningkatkan Laba
Perusahaan Pada PT. Indomareo Priematama
Palembang

Pembimbing Proposal

Tanggal 24 September 2020 Pembimbing 1 :

Kasmiraini Armin, SE,MM
NIDN : 0222086301

Tanggal 17 September 2020 Pembimbing 2 :

Fitri Susmi, SE, AK, MMLCA
NIDN : 0025075701

Mengetahui:
Dekan Fakultas Ekonomi
Tanggal :

Dr. May Miksa, SE, M.Si, Ak, CA, CSRS
NIDN : 0205026401

099/10/2020

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

MOTTO:

"Sukses adalah pilihan dan kesuksesan tidak akan pernah datang kepadamu, jika kamu tidak mengerjarnya "

"Motto merupakan ungkapan yang tertulis, tapi kebahagiaan merupakan ungkapan yang sungguh luar biasa."

Kupersembahkan kepada:

- **ALLAH SWT atas Rahmat Yang diberikan**
- **Ayah dan Ibunda yang sangat aku sayangi**
- **Kakak dan adik-adikku tercinta**
- **Seluruh keluarga besarku dan sahabat-sahabatku tersayang**
- **Dan almamater ku**

PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT

Saya yang bertanda tangan di bawah ini

Nama	SRI AGUSTINI
NIM	1601120148
Jurusan/Fakultas	Akuntansi/Ekonomi
Jenjang Pendidikan	Strata I (S1)
Mata Kuliah	Sistem Pengendalian Manajemen
Judul Skripsi	Analisis Pelaksanaan Sistem Pengendalian Manajemen Penjualan Dalam Meningkatkan Laba Perusahaan Pada PT. Indomareo Prismatama Palembang

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi ini adalah benar hasil karya saya sendiri. Sepanjang pengetahuan saya tidak terdapat karya atau pendapat yang ditulis atau diterbitkan orang lain kecuali sebagai acuan atau kutipan dengan mengikuti tata penulisan karya ilmiah yang lazim. Demikian pernyataan ini saya buat dengan kesadaran dan tanpa adanya paksaan.

Palembang, September 2020



Sri Agustini

KATA PENGANTAR

Bismillahirrohmanirrohim

Dengan mengucapkan puji syukur kehadirat Allah SWT atas berkat rahmat dan karunia-Nyalah sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Analisis Pelaksanaan Sistem Pengendalian Manajemen Penjualan Dalam Meningkatkan Laba Perusahaan Pada PT. Indomarco Prismatama Palembang” sebagai syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE) pada Fakultas Ekonomi Universitas Tridinanti Palembang.

Penulis menyadari dalam penulisan skripsi ini tidak luput dari berbagai kendala dan banyak melibatkan berbagai pihak yang telah meluangkan waktu dengan ikhlas memberikan informasi-informasi yang dibutuhkan serta bantuan dan dukungan hingga skripsi ini dapat terselesaikan. Oleh karena itu penulis ingin menyampaikan terima kasih kepada :

1. Ibu Dr. Hj. Nyimas Manisah, MP, selaku Rektor Universitas Tridinanti Palembang.
2. Ibu Dr.Msy.Mikial,SE,Ak.CA,CSRS, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Tridinanti Palembang.
3. Ibu Meti Zuliyana, SE, M.Si, AK.CA , selaku Ketua Jurusan Fakultas Ekonomi Universitas Tridinanti Palembang.
4. Ibu Kusminaini Armin ,SE,MM. selaku dosen pembimbing I skripsi yang telah memberikan bimbingan, pengarahan dan saran dalam penulisan skripsi ini.
5. Ibu Titi Suelmi ,SE,MM.Ak.CA , selaku dosen pembimbing II skripsi yang telah memberikan bimbingan, pengarahan dan saran dalam penulisan skripsi ini.
6. Bapak Padriyansyah, SE.M.Si, selaku dosen Pembimbing Akademik
7. Seluruh dosen dan staff tata usaha Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Tridinanti Palembang.

8. Untuk Ibunda tercinta NURBAINA, dengan segenap kasih dan sayangnya yang telah menjaga, membesarkan, merawat, dan mendidik hingga kini serta setiap tetes keringat yang telah diberikan hingga kini aku dapat menyelesaikan studi S1 ku. Terima kasih untuk setiap dukungan dan doa yang tak henti-hentinya engkau panjatkan untukku. Semoga anakmu ini dapat terus menjadi kebanggaanmu serta dapat memberikan senyuman dan kebahagiaan yang setiap jam menit detik yang kalian lalui.
9. Untuk ayuk ku tercinta Reni Puspita Sari, terima kasih karena telah memberikan dukungan, semangat, dan doa untukku serta telah menjadi teman bercanda disela-sela penulisan skripsi ini.
10. Teman-teman seperjuangan (Deska, Vira, Satri, April) dan almamaterku.
11. Dan semua pihak yang tidak dapat saya sebutkan satu persatu yang telah memberikan doa, bantuan, dan dukungan hingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.

Terima kasih untuk semua yang telah diberikan. Semoga Allah SWT menjabah doa-doa yang telah dipanjatkan dan semoga Allah SWT membalas segala kebaikan dan bantuan yang telah diberikan. Akhir kata, semoga skripsi ini dapat berguna dan memberikan mandaat yang baik untuk semua.

Aamiin ya Rabbal'alamiin

Palembang. September 2020

SRI AGUSTINI

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT	iii
HALAMAN MOTTO DAN PERSEMBAHAN	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR.....	xi
ABSTRAK	xii
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	xiii
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Perumusan Masalah.....	7
1.3 Tujuan Penelitian	7
1.4 Manfaat Penelitian.....	7
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Kajian Teoritis.....	9
2.1.1 Sistem Pengendalian Manajemen	9
2.1.1.1 Pengertian Sistem Pengendalian Manajemen	9
2.1.1.2 Kegiatan Sistem Pengendalian Manajemen	10
2.1.1.3 Komponen Sistem Pengendalian Manajemen	11
2.1.1.4 Tujuan Sistem Pengendalian Manajemen	12
2.1.1.5 Langkah- langkah Sistem Pengendalian Manajemen	13
2.1.1.6 Struktur Sistem Pengendalian Manajemen	14
2.1.1.7 Proses Sistem Pengendalian Manajemen	17
2.1.1.8 Jenis- jenis Sistem Pengendalian Manajemen	21
2.1.1.9 Karakteristik Sistem Pengendalian Manajemen yang Efektif	22
2.1.2 Penjualan	23

2.1.2.1 Pengertian Penjualan	23
2.1.2.2 Tahapan dan Teknik Penjualan	24
2.1.2.3 Faktor yang Mempengaruhi Kegiatan Penjualan	26
2.1.3 Laba Perusahaan	27
2.1.3.1 Pengertian Laba	27
2.1.3.2 Pendapatan	28
2.1.3.3 Beban	30
2.2 Penelitian Relevan	30
2.3 Kerangka Berpikir	31

BAB III METODE PENELITIAN

3.1 Tempat dan Waktu Penelitian	33
3.1.1 Tempat Penelitian	33
3.1.2 Waktu Penelitian	33
3.2 Sumber dan Teknik Pengumpulan Data	33
3.2.1 Sumber Data	33
3.2.2 Teknik Pengumpulan Data	34
3.3 Populasi, Sampel dan Sampling	35
3.3.1 Populasi	35
3.3.2 Sampel	36
3.3.3 Sampling	36
3.4 Rancangan Penelitian	37
3.5 Variabel dan Definisi Operasional	37
3.6 Instrumen Penelitian	38
3.7 Teknik Analisis Data	38

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil Penelitian	40
4.1.1 Sejarah Singkat PT. Indomarco Prismatama Palembang	40
4.1.2 Visi dan Misi PT. Indomarco Prismatama Palembang	41
4.1.2.1 Visi	41
4.1.2.2 Misi	41
4.1.3 Struktur Organisasi dan Pembagian Tugas pada PT.	

Indomarco Prismatama Palembang	41
4.1.3.1 Struktur Organisasi pada PT. Indomarco Prismatama Palembang	41
4.1.3.2 Pembagian Tugas pada PT. Indomarco Prismatama Palembang.....	43
4.1.4 Sistem Pengendalian Manajemen	47
4.1.4.1 Pelaksanaan Struktur Pengendalian Manajemen PT Indomarco Prismatama Palembang	45
4.1.4.2 Proses Pengendalian Manajemen pada PT. Indomarco Prismatama Palembang	47
4.1.5 Penjualan	49
4.1.5.1 Kondisi dan Kemampuan Penjual	51
4.1.5.2 Kondisi Pasar	52
4.1.5.3 Modal	52
4.1.5.4 Kondisi Organisasi Perusahaan	53
4.1.6 Laba Perusahaan	53
4.1.6.1 Laba pada PT. Indomarco Prismatama Palembang	53
4.2 Pembahasan	55
4.2.1 Analisis Sistem Pengendalian Manajemen Penjualan pada PT. Indomarco Prismatama Palembang	55
4.2.1.1 Analisis Struktur Pengendalian Manejemen	55
4.2.1.2 Analisis Proses Pengendalian Manajemen	57
4.2.1.3 Analisis Sistem Pengendalian Manajemen Penjualan dalam Meningkatkan Laba Perusahaan pada PT. Indomarco Prismatama Palembang	61
4.2.1.4 Beban Perusahaan	64
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	
5.1 Kesimpulan	68
5.2 Saran	69
DAFTAR PUSTAKA	70

DAFTAR TABEL

	Halaman
1.1 Rincian Perolehan Laba Bersih PT. Indomarco Prismatama Palembang Tahun 2017 – 2019	6
3.5 Variabel dan Definisi Operasional	37
4.1.5.4 Laporan Anggaran Penjualan dan Realisasi Penjualan pada PT. Indomarco Prismatama Palembang	51
4.1.6.1 Laporan Laba Rugi PT. Indomarco Prismatama Palembang	52
4.2.1.2 Laporan Anggaran Pendapatan PT. Indomarco Prismatama Palembang	57
4.2.1.3 Laporan Pendapatan PT. Indomarco Prismatama Palembang	60
4.2.1.4 Laporan Beban PT. Indomarco Prismatama Palembang	62

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
2.1 Kerangka Berfikir	32
4.1.3 Struktur Organisasi PT. Indomarco Prismatama Palembang	42

ABSTRAK

Sri Agustini, Analisis Pelaksanaan Sistem Pengendalian Manajemen Penjualan dalam Meningkatkan Laba Perusahaan pada PT. Indomarco Prismatama Palembang (dibawah bimbingan Ibu Kusminaini Armin,SE,MM dan Ibu Titi Suelmi,SE.,MM.Ak.CA).

Skripsi ini pada dasarnya membahas tentang Bagaimanakah Pelaksanaan Sistem Pengendalian Manajemen Penjualan dalam Meningkatkan Laba Perusahaan. Penelitian ini dilakukan pada PT. Indomarco Prismatama Palembang yang beralamatkan di Jl. Pangeran Ayin No. 326, Sukamaju, Sako, Kota Palembang, Sumatera Selatan 30961.

Tujuan pada penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimanakah pelaksanaan sistem pengendalian manajemen penjualan dalam meningkatkan laba perusahaan dan turunnya laba disebabkan oleh kurangnya efektifitas pengendalian manajemen. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa turunnya laba disebabkan oleh tidak efektifnya sistem pengendalian manajemen penjualan pada perusahaan, hal ini dapat dilihat dari kurangnya karyawan dibagian operasional yang menyebabkan pelayanan dalam berbelanja tidak maksimal, kemudian karena tidak adanya pihak yang bertanggung jawab di bagian tertentu sehingga menyebabkan pengoperasiannya tidak berjalan dengan baik salah satunya jejaring informasi. Selanjutnya karena perusahaan tidak menjalankan sistem penghargaan bagi karyawan yang berprestasi sehingga menyebabkan karyawan tidak disiplin dan loyal terhadap perusahaan.

Berdasarkan hasil penelitian ini maka diharapkan perusahaan menerapkan sistem pengendalian manajemen penjualan yang memadai sehingga dapat mengefisiensikan beban yang dikeluarkan perusahaan dan dapat meningkatkan laba perusahaan. Perumusan strategi dan perencanaan strategi akan membantu manajer dalam mengambil keputusan dan menentukan langkah-langkah yang harus dilakukan perusahaan.

Kata Kunci : Sistem Pengendalian Manajemen, Penjualan, dan Peningkatan Laba.

RIWAYAT HIDUP

Sri Agustini di lahirkan di Mariana pada tanggal 02 November 1995 dari Ayah Nawas MR, Dan Ibu Nurbaina ia adalah anak ke 2 (dua) dari 2 (dua) bersaudara.

Sekolah dasar diselesaikan pada tahun 2008 di SD Negeri 05 Mariana, Sekolah Menengah Pertama diselesaikan pada tahun 2011 di SMP Negeri 01 Mariana dan selanjutnya pada tahun 2014 ia menyelesaikan Sekolah Menengah Atas di SMA YP MANTRA Mariana. Pada tahun 2016 ia memasuki fakultas Ekonomi Program Studi Akuntansi Universitas Tridinanti Palembang.

Setelah tamat sekolah penulis mulai bekerja. Pada tahun 2014 ia mulai bekerja di JM Group, selanjutnya pada tahun 2014 juga ia bekerja di PT. Indomarco Prismatama Palembang.

Palembang, 28 September 2020

Sri Agustini

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan dunia bisnis saat ini telah berkembang dengan pesat. Berbagai jenis usaha bisnis telah didirikan dengan tujuan yang sama dan utama yaitu memperoleh laba. Laba merupakan visi utama dari suatu perusahaan. Tentunya dalam mewujudkan visi tersebut perusahaan melakukan rancangan strategis dan misi agar dapat mewujudkan visinya. Pada era globalisasi ini persaingan usaha semakin ketat yang mengharuskan perusahaan untuk selalu mengembangkan strategi agar dapat bertahan, berdaya saing dan tentunya mendapatkan laba atau keuntungan.

Laba atau keuntungan menjadi salah satu tujuan utama dalam mendirikan suatu perusahaan karena dengan adanya laba maka kelangsungan hidup perusahaan akan terjamin dalam waktu yang lama. Mendapatkan keuntungan atau laba dan besar kecilnya laba sering menjadi ukuran kesuksesan suatu manajemen. Hal tersebut didukung oleh kemampuan manajemen dalam melihat kemungkinan dan kesempatan dimasa yang akan datang. Besar atau kecilnya laba perusahaan juga berpengaruh besar terhadap aktivitas yang akan dilakukan oleh perusahaan. Jika laba perusahaan cenderung naik atau stabil ditingkat yang sama setiap tahunnya maka perusahaan tersebut dapat dikategorikan dalam zona aman. Tapi apabila laba perusahaan tersebut cenderung turun setiap tahunnya bahkan sampai turun drastis maka perusahaan

tersebut tidak akan mampu bertahan lama atau bahkan aktivitasnya berhenti ditengah jalan.

Laba merupakan selisih positif dari pendapatan dan pengeluaran. Pendapatan yang tinggi atau relatif stabil didapatkan melalui aktivitas perusahaan yang mengutamakan kepentingan para konsumennya. Pendapatan juga digunakan untuk membayarkan beban-beban yang wajib dikeluarkan selama aktivitas perusahaan berlangsung. Pengeluaran dan pendapatan yang baik harus dikontrol juga dengan manajemen yang baik. Laba yang berkualitas dapat menentukan bagaimana kinerja dari suatu perusahaan dan juga akan mempengaruhi laba perusahaan tersebut dimasa yang akan datang. Jadi laba memegang peran penting bagi suatu perusahaan karena laba merupakan alat untuk mengukur keberhasilan dalam suatu usaha dan laba sebagai dasar dalam pengambilan keputusan bagi pihak manajemen maupun investor.

Dalam meningkatkan laba, perusahaan harus memikirkan cara manajemen yang baik dan berkualitas sehingga laba yang diperoleh juga stabil dan mampu membiayai kelangsungan hidup perusahaan. Tujuan perusahaan dalam meningkatkan laba juga dipengaruhi salah satunya oleh sistem pengendalian manajemen yang dilakukan oleh perusahaan tersebut. Apabila sistem pengendalian manajemen suatu perusahaan buruk maka aktivitas didalamnya tidak akan berjalan dengan lancar sehingga dapat menyebabkan laba yang diperoleh tidak maksimal atau bahkan menyebabkan kerugian didalam perusahaan tersebut. Manajemen merupakan suatu seni dalam ilmu dan pengorganisasian seperti menyusun perencanaan, membangun organisasi dan pengorganisasiannya, pergerakan, serta pengendalian atau

pengawasan. Manajemen berperan penting dalam meningkatkan laba perusahaan mulai dari penyusunan rencana penjualan, pergerakan dalam penjualan, hingga pengawasan atau pengendalian dalam penjualan karena dengan adanya ini maka tujuan perusahaan berjalan dengan terstruktur, efektif dan efisien.

Pada saat ini masalah yang sering dihadapi oleh setiap perusahaan yaitu peningkatan sistem pengendalian yang tidak berjalan secara optimal dan otomatis yang berpengaruh terhadap peningkatan laba perusahaan artinya sistem pengendalian manajemen memerlukan karyawan sebagai penggerak untuk menciptakan kinerja yang optimal. Dalam kenyataan sering dijumpai bahwa suatu perusahaan memiliki pedoman sistem pengendalian manajemen yang baik namun tidak dilaksanakan sebagaimana mestinya sehingga pengendalian manajemen yang telah dirancang tersebut tidak memberikan kontribusi positif bagi perusahaan. Sistem pengendalian manajemen yang dapat berjalan secara efektif dan efisien jika dilaksanakan dengan sungguh-sungguh oleh manajemen. Sistem pengendalian manajemen merupakan sistem yang mengawasi segala kegiatan operasional perusahaan mulai dari perencanaan, pengorganisasian, pengkoordinasian dan evaluasi atas kinerja yang telah dicapai. Selain itu, sistem pengendalian manajemen menyediakan informasi untuk pengambilan keputusan yang efektif dan efisien. Oleh sebab itu, setiap kegiatan usaha memerlukan perencanaan dan pengendalian yang baik untuk mencapai suatu tujuan yang diinginkan perusahaan itu sendiri.

PT. Indomarco Prismatama Cabang Palembang beroperasi sebagai Indomaret adalah jaringan retail waralaba di Indonesia. Indomaret merupakan salah satu anak perusahaan Salim Group. Indomaret merupakan jaringan minimarket yang menyediakan kebutuhan pokok dan kebutuhan sehari-hari dengan luas area penjualan kurang dari 200m². PT. Indomarco Prismatama Cabang Palembang atau yang lebih dikenal dengan Indomaret merupakan perusahaan retail yang menuntut untuk memenuhi kebutuhan pelanggan sehingga perusahaan harus mampu mendeteksi apa yang akan menjadi kebutuhan dan keinginan konsumen serta mampu membaca dan menterjemahkan pasar saat ini setiap perubahan situasi sebagai peluang. Seiring berjalannya waktu, persaingan diantara perusahaan retail di Indonesia semakin meningkat terutama dibidang penyediaan kebutuhan sehari-hari dan keinginan konsumen. Fenomena persaingan ini menuntut perusahaan untuk selalu memberikan inovasi baru terhadap strategi bisnisnya. Hal ini dikarenakan untuk menarik minat beli konsumen sangatlah sulit, maka diperlukan usaha yang terencana dari waktu ke waktu dari setiap masing-masing perusahaan dan disisi lain keinginan akan kebutuhan konsumen juga semakin tinggi. Agar memiliki kemungkinan keberhasilan yang tinggi, perusahaan harus mengelola pengendalian manajemen dengan baik. Kurangnya pengendalian terhadap suatu fungsi dalam proses penjualan dapat menghambat jalannya proses kegiatan di perusahaan ataupun kemungkinan tidak berjalannya fungsi tersebut dengan baik. Selain itu, lemahnya pengendalian manajemen juga akan memberikan peluang bagi pihak yang tidak bertanggung jawab untuk melakukan tindakan kecurangan yang pada akhirnya merugikan perusahaan,

untuk itu diperlukan pengendalian manajemen yang memadai. Manajemen yang memadai harus didukung oleh adanya komponen-komponen pengendalian yang meliputi: lingkungan pengendalian, aktivitas pengendalian, penilaian resiko, informasi dan komunikasi, dan pengawasan. Semua hal tersebut akan mendukung tercapainya tujuan pengendalian manajemen.

PT. Indomarco Prismatama Cabang Palembang telah merencanakan pelaksanaan pengendalian manajemen untuk mendukung kegiatan usahanya yaitu pelaksanaan pengendalian manajemen penjualan dalam meningkatkan laba perusahaan, namun dari hasil wawancara dengan staf/ karyawan yang bekerja bahwa pelaksanaan perencanaan pengendalian manajemen penjualan belum dilaksanakan sepenuhnya dengan seluruh departemen yang terkait, suatu usaha untuk mencapai tujuan tertentu akan dapat berhasil dengan baik apabila disertai dengan suatu perencanaan dan komunikasi antar departemen yang terkait sehingga semua potensi dan kesempatan yang ada dapat dimanfaatkan dengan sebaik-baiknya dan tujuan perusahaan akan tercapai secara maksimal. Hal ini dapat dilihat dari Laporan Laba/Rugi yang terus menurun tiap tahunnya yang dikarenakan banyaknya perusahaan pesaing, sehingga berpengaruh terhadap pendapatan perusahaan.

Tabel 1.1
Rincian Perolehan Laba Bersih
PT. Indomarco Prismatama Cabang Palembang
Untuk tahun 2017 – 2019

(Disajikan dalam miliar rupiah)

TAHUN	PENJUALAN	LABA BERSIH
2017	20,9	446
2018	54,5	775
2019	17,3	356

(Sumber data yang dikelola tahun 2020)

Berdasarkan tabel 1.1 dapat diketahui bahwa dalam periode penelitian yaitu 3 tahun terakhir, PT. Indomarco Prismatama mendapatkan laba yang berfluktuasi khususnya pada tahun 2019 yang turun dratis dari tahun 2018. Hal ini dikarenakan banyaknya perusahaan pesaing yang membuka jenis bisnis sejenis yaitu retail salah satu pesaingnya yaitu PT. Sumber Alfaria Trijaya, Tbk atau yang biasa dikenal dengan Alfamart, yang berakibat menurunnya pendapatan perusahaan, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Analisis Pelaksanaan Sistem Pengendalian Manajemen Penjualan Dalam Meningkatkan Laba Perusahaan Pada PT. Indomarco Prismatama Palembang”**.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah disampaikan, maka permasalahan yang dapat dikemukakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Bagaimanakah pelaksanaan sistem pengendalian manajemen yang sudah digunakan PT. Indomarco Prismatama Cabang Palembang untuk meningkatkan laba perusahaan ?
2. Apakah dengan adanya sistem pengendalian manajemen tersebut, peningkatan laba perusahaan pada PT. Indomarco Prismatama Cabang Palembang akan efektif dan efisien ?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan dari perumusan masalah diatas, maka tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui pelaksanaan sistem pengendalian manajemen yang sudah digunakan PT. Indomarco Prismatama Cabang Palembang dalam meningkatkan laba perusahaan.
2. Untuk mengetahui seberapa efisien dan efektif sistem pengendalian manajemen dalam peningkatan laba perusahaan pada PT. Indomarco Prismatama Palembang.

1.4 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang diharapkan dapat diperoleh dari penelitian ini terdiri atas manfaat praktis dan manfaat akademis sebagai berikut :

1. Manfaat Praktis

a. Bagi Peneliti

Penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan, pengalaman, dan wawasan mengenai hal-hal berkenaan dengan penerapan pelaksanaan pengendalian manajemen pada PT. Indomarco Prismatama Cabang Palembang.

b. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini dapat menjadi salah satu masukan dan bahan pertimbangan untuk pemimpin dalam melaksanakan pengendalian manajemen guna memperbesar keuntungan yang didapat pada PT. Indomarco Prismatama Cabang Palembang.

2. Manfaat Akademis

a. Hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan referensi tambahan dan menambah pengetahuan serta menjadi sumber informasi dan perbandingan untuk penelitian selanjutnya.

b. Penelitian ini akan diharapkan member manfaat teoritis yaitu memperkaya ilmu Akuntansi khususnya kuliah Sistem Pengendalian Manajemen.

DAFTAR PUSTAKA

- Amirullah. 2015. *Pengantar Manajemen*. Jakarta: Penerbit Mitra Warana Media
- Anthony. 2012. *Perencanaan dan Pengendalian*. Edisi 13. Jakarta: Penerbit Salemba Empat
- Anthony, Govindraja. 2005. *Sistem Pengendalian Manajemen*. Edisi 11. Jakarta Penerbit Salemba Empat
- Arief Suadi. 2009. *Sistem Pengendalian Manajemen*. Yogyakarta: BPFE UGM
- Chandra, Riny. 2017. Penerapan Sistem Pengendalian Manajemen terhadap Kinerja Keuangan pada PT. Indojaya Agri Nusa. Jurnal diakses pada tanggal 11 Juni 2020.
- David Doyle. 2001. *Pengendalian Biaya*, PT. Pustaka Binaman Presindo, Jakarta
- Dewi, Irra, Chisyanti. 2011. *Pengantar Ilmu Administrasi*. PT. Prestasi Pustakarya, Jakarta.
- Handoko,T,Hani.2000.*Manajemen*.Edisi Kedua:Yogyakarta:BPFE-Yogyakarta.
- Kusnadi. 2012. *Akuntansi Keuangan Menengah (Intermediate): Prinsip, Prosedur, dan Metode*. Malang. Universitas Brawijaya
- Maman, Ukas. 2017. *Manajemen Konsep, Prinsip, dan Aplikasi*, Bandung: Agini Bandung
- Mulyadi. 2016. *Sistem Perencanaan dan Pengendalian Manajemen*. Jakarta: Penerbit Salemba Empat
- Mockler, Robert J. *The Management Control Process*, (New Jersey : Prentice-Hall, 1984)
- Nafarin , M. 2007. *Penganggaran Perusahaan*. Jakarta: Salemba Empat.
- Robert N. Anthony, Vijay Govindarajan. 2012. *Metodologi Penelitian Bisnis Untuk Akuntansi dan Manajemen*. Yogyakarta: Edisi 11. Jakarta: Penerbit Salemba Empat

Siswanto. 2015. *Pengantar Manajemen*. Jakarta: Penerbit Bumi Aksara

Soemarso . 2013. *Akuntansi Suatu Pengantar*. Buku ke 2. Edisi 5. Jakarta: Salemba Empat.

Supriyono. *Sistem Pengendalian Manajemen*. Edisi. Yogyakarta BPFE

Sugiyono . 2009. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R & D*. Bandung: Penerbit Alfabeta

Sugiyono . 2009. *Statistika Untuk Penelitian*. Bandung: CV. Alfabeta

<https://agneswidianingrum.blogspot.com/2012/04/manajemen-penjualan.html>
diunduh pada tanggal 24 Juli 2020

<https://media.neliti.com/media/publications/110243-ID-pengaruh-sistem-penjualan-kredit-di-ptsu.pdf> diunduh pada tanggal 18 Agustus 2020

<http://eprints.polsri.ac.id/6196/3/BAB%20II.pdf> diunduh pada tanggal 18 Agustus 2020