

**ANALISIS PELAKSANAAN SISTEM PENGENDALIAN MANAJEMEN
PENJUALAN DALAM MENINGKATKAN LABAPERUSAHAAN PADAPT.
INDO JAYA SELULER**

SKRIPSI

**UNTUK MEMENUHI SEBAGIAN DARI SYARAT-SYARATGUNA
MENCAPAI GELAR SARJANA EKONOMI**



Diajukan Oleh : JOUFER HUSEIN NASRULLAH

NPM.17.01.12.00.80

**FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS TRIDINANTI PALEMBANG
2021**

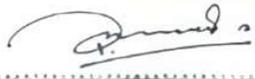
UNIVERSITAS TRIDINANTI
FAKULTAS EKONOMI
PALEMBANG

TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI

Nama : Joufer Husein Nasrullah
Nomor Pokok/NIM : 17.01.12.00.80
Jurusan/Prog. Studi : Ekonomi/Akuntansi
Jenjang Pendidikan : Strata I (S1)
Mata Kuliah Pokok : Sistem Pengendalian Manajemen
Judul Proposal : Analisis Pelaksanaan Sistem Pengendalian
Manajemen Penjualan Dalam Meningkatkan Laba
Perusahaan Pada PT. Indo Jaya Seluler

Pembimbing Skripsi

Tanggal : 26/10... Pembimbing I : 
Kusnaini Armin, S.E.,M.M
NIDN.

Tanggal : 26/10... Pembimbing II : 
Padriansyah, SE, M.Si
NIDN.

Mengetahui :

Dekan Fakultas Ekonomi

Ketua Program Studi



Dr. Msy. Mikal, SE., M.Si, Ak, CA, CSRS.
NIDN 0205026401

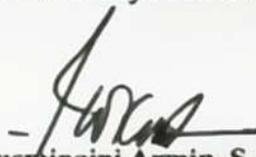

Meti Zuliyana, SE., M.Si, Ak, CA
NIDN 020505670

UNIVERSITAS TRIDINANTI
FAKULTAS EKONOMI
PALEMBANG

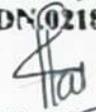
TANDA PENGESAHAN SKRIPSI

Nama : Joufer Husein Nasrullah
Nomor Pokok/NIM : 17.01.12.00.80
Jurusan/Prog. Studi : Ekonomi/Akuntansi
Jenjang Pendidikan : Strata I (S1)
Mata Kuliah Pokok : Sistem Pengendalian Manajemen
Judul Proposal : Analisis Pelaksanaan Sistem Pengendalian
Manajemen Penjualan Dalam Meningkatkan Laba
Perusahaan Pada PT. Indo Jaya Seluler

Penguji Skripsi :

Tanggal 26/10 Ketua Penguji : 
: Kusminaini Armin, S.E., M.M
NIDN.0222086301

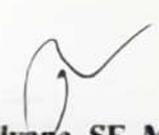
Tanggal 26/10 Penguji I : 
: Padriasyah, SE, M.Si
NIDN.0218079001

Tanggal 26/10 Penguji II : 
: Sahila, SE. MM
NIDN. 0221076502

Mengetahui :

Dekan Fakultas Ekonomi

Dr. Msv. Miklat, SE., M.SI, Ak. CA, CSRS.
NIDN. 0205026401

Ketua Program Studi

Meti Zullyana, SE., M.SI, Ak. CA
NIDN. 020505670

iii

201 / PS / DFE / 201

ii

Motto :

Work Hard, Having Fun, and Make History.

-Amazon.com,Inc-

Kupersembahkan kepada:

- Tuhan Yang Maha Esa
- Orang Tuaku Tersayang
- Kakak-Kakakku Tersayang
 - Dosen Terbaik
 - Teman-Teman
 - Almamaterku

PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : JOUFER HUSEIN NASRULLAH
Nomor Pokok/NIM : 17.01.12.00.80
Jurusan/Prog. Studi : Ekonomi/Akuntansi
Jenjang Pendidikan : Strata I (S1)
Mata Kuliah Pokok : Sistem Pengendalian Manajemen
Judul Proposal : ANALISIS PELAKSANAAN SISTEM
PENGENDALIAN MANAJEMEN PENJUALAN
DALAM MENINGKATKAN LABA
PERUSAHAAN PADA PT. INDO JAYA
SELULER

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 2021



Joufer Husein Nasrullah

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur atas nikmat dan kehadiran Tuhan Yang Maha Esa atas berkat, rahmat dan hidayahnya yang senantiasa dilimpahkan kepada semua umat, alkhhusus kepada penulis sehingga terselesainya penelitian penyusunan skripsi dengan judul "Analisis Pelaksanaan Sistem Pengendalian Manajemen Penjualan Dalam Meningkatkan Laba Perusahaan Pada PT. Indo Jaya Seluler" ini dapat terselesaikan tepat waktu.

Dalam penulisan skripsi ini penulis tidak lepas dari berbagai hambatan dan rintangan, namun berkat bantuan, bimbingan, petunjuk dan saran dari berbagai pihak maka hambatan dan rintangan tersebut dapat teratasi. Banyak pihak yang membantu dalam penyusunan skripsi ini. Pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan terima kasih dan penghargaan sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah membantu baik secara langsung maupun secara tidak langsung hingga terselesainya skripsi ini.

Ucapan terima kasih yang tulus penulis ucapkan kepada:

1. Ibu Dr. Ir. Hj. Nyimas Manisah, M.P. selaku Rektor Universitas Tridinanti Palembang.
2. Ibu Dr.Msy. Mikial, SE,M.Si,Ak.CA,CSRS selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Tridinanti Palembang yang telah memberi bimbingan dan pengarahan selama masa studi.
3. Ibu Meti Zuliyana, SE, M.Si, Ak.CA selaku Kaprodi Jurusan Akuntansi di Universitas Tridinanti Palembang yang telah memberi bimbingan dan pengarahan selama masa studi.
4. Ibu Kusminani Armin, SE, M.M selaku Pembimbing I dan Bapak Padriansyah S.E.,M.Si selaku Pembimbing II yang telah banyak berkenan untuk membimbing penulis serta memberikan waktu dan pikirannya serta saran dan komentar dalam menyelesaikan penulisan penelitian ini.
5. Bapak Padriansyah S.E.,M.Si juga selaku Dosen Pembimbing Akademik yang telahmemberi bimbingan dan pengarahan selama masa studi.

6. Seluruh staff pengajar Fakultas Ekonomi Universitas Tridinanti Palembang yang telah memberikan pengetahuan dan ilmu yang bermanfaat selama penulis menjalanipembelajaran di Universitas Tridinanti Palembang.
7. Seluruh staff karyawan Fakultas Ekonomi Univertitas Tridinanti Palembang yang telah memberikan pelayanan yang baik kepada mahasiswa/i.
8. Ayah dan Ibu terkasih Bapak Alm.Rusdi Yoelyanto dan Ibu Nurnaningsih serta seluruh keluarga besar yang senantiasa mencurahkan segenap kasih sayang yang tiada henti-hentinya, doa, motivasi, nasihat, serta kesabaran yang tiada habisnya menjadi penyemangat dan inspirasi bagi penulis.
9. Kakak-kakakku tersayang Yesi Emelda, Jimmi Apriansyah dan Joufiter HasanNasrullah yang selalu memotivasi dan memberikan dukungan serta doa yang tiada henti.
10. Teman seperjuangan Akuntansi Reguler A angkatan 2017 terkhusus Deka Patmadi yang telah berbagi tawa, canda, kesulitan dan ilmu pengetahuan.
11. Semua pihak yang telah berpartisipasi dalam penyelesaian penelitian ini.

Semoga amal baik Bapak-Bapak, Ibu-Ibu, semua rekan-rekan ku mendapatbalasan dari Tuhan. Amien.

Palembang, September 2021

Penulis

RIWAYAT HIDUP

Joufer Husein Nasrullah, lahir di Palembang pada 20 September 1993 dari pasangan Bapak Rusdi Yoelyanto dan Ibu Nurnaningsih, anak keempat dari empat (4) bersaudara.

Penulis menyelesaikan pendidikan Sekolah Dasar di SD Negeri 1 Sungai Kedukan kemudian melanjutkan pendidikan Sekolah Menengah Pertama di SMP Putra Maju,, dan melanjutkan pendidikan Sekolah Menengah Atas di SMK Muhammadiyah 2 Palembang dan melanjutkan pendidikan ke Perguruan Tinggi di Fakultas Ekonomi Program Studi Akuntansi Universitas Tridinanti Palembang pada tahun 2017 dan InsyaAllah pada tahun ini mengantarkan penulis untuk mendapatkan gelar Sarjana Strata Satu.

Palembang, September 2021

Joufer Husein Nasrullah

DAFTAR ISI

HALAMAN

| | |
|--|-------------|
| TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI | i |
| TANDA PENGESAHAN SKRIPSI | ii |
| PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT | iv |
| KATA PENGANTAR | v |
| RIWAYAT HIDUP | vii |
| DAFTAR ISI | viii |
| ABSTRAK | xiii |
| BAB I PENDAHULUAN | 1 |
| 1.1 Latar Belakang..... | 1 |
| 1.2 Perumusan Masalah..... | 6 |
| 1.3 Tujuan Penelitian..... | 6 |
| 1.4 Manfaat Penelitian..... | 7 |
| BAB II TINJAUAN PUSTAKA | 9 |
| 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 | 12 |
| 2.1.1.6 Struktur Sistem Pengendalian Manajemen | 14 |
| 2.1.1.7 Proses Sistem Pengendalian Manajemen | 18 |
| 2.1.1.8 Jenis-Jenis Sistem Pengendalian Manajemen | 21 |
| 2.1.1.9 Karakteristik Sistem Pengendalian Manajemen yang Efektif | 23 |
| 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..... | 28 |
| 2.1.3.1 Pengertian Laba..... | 28 |
| 2.1.3.2 Pendapatan | 28 |
| 2.1.3.3 Beban..... | 30 |
| 2.2 Penelitian Yang Relevan | 31 |
| 2.3 Kerangka Berfikir | 33 |
| BAB III METODE PENELITIAN | 35 |
| 3.1 Tempat dan Waktu Penelitian | 35 |
| 3.1.1 Tempat Penelitian..... | 35 |
| 3.1.2 Waktu Penelitian | 35 |
| 3.2 Sumber dan Teknik Pengumpulan Data | 35 |
| 3.2.1 Sumber Data..... | 35 |
| 3.2.2 Teknik Pengumpulan Data | 36 |
| 3.3 Populasi, Sampel, dan Sampling | 37 |
| 3.3.1 Populasi | 37 |
| 3.3.2 Sampel..... | 38 |
| 3.3.3 Sampling..... | 38 |
| 3.4 Rancangan Penelitian | 38 |
| 3.5 Variabel dan Definisi Operasional | 39 |
| 3.6 Instrumen Penelitian..... | 39 |
| 3.7 Teknis Analisis Data..... | 40 |
| BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN | 41 |
| 4.1 Hasil Penelitian..... | 41 |
| 4.1.1 Sejarah Singkat PT. Indo Jaya Seluler Cabang Palembang | 41 |
| 4.1.2 Visi dan Misi PT. Indo Jaya Seluler Cabang Palembang..... | 42 |
| 4.1.2.1 VISI..... | 42 |
| 4.1.2.2 MISI | 42 |
| 4.1.3 Struktur Organisasi dan Uraian Tugas pada PT. Indo Jaya Seluler Palembang | 42 |

| | | |
|--------------|--|-----------|
| 4.1.3.1 | Struktur Organisasi pada PT Indo Jaya Seluler Cabang Palembang..... | 42 |
| 4.1.3.2 | Uraian Tugas pada PT Indo Jaya Seluler Cabang Palembang..... | 43 |
| 4.1.4 | Pelaksanaan Sistem Pengendalian Manajemen Penjualan di PT. Indo Jaya Seluler | 46 |
| 4.1.4.1 | Struktur Pengendalian Manajemen PT. Indo Jaya Seluler..... | 46 |
| 4.1.4.2 | Proses Pengendalian Manajemen pada PT. Indo Jaya Seluler Cabang Palembang | 48 |
| 4.1.5 | Laba Penjualan PT. Indo Jaya Seluler Dalam Meningkatkan Laba | 51 |
| 4.2 | Pembahasan | 52 |
| 4.2.1 | Analisis Struktur Pengendalian Manajemen Penjualan pada PT. Indo Jaya Seluler Cabang Palembang | 52 |
| 4.2.1.1 | Analisis Struktur Pengendalian Manajemen Penjualan..... | 53 |
| 4.2.1.2 | Analisis Proses Pengendalian Manajemen Penjualan..... | 55 |
| 4.2.2 | Analisis Laba Pendapatan Pada PT. Indo Jaya Seluler | 58 |
| 4.2.3 | Analisis Laba Pada PT. Indo Jaya Seluler..... | 60 |
| BAB V | KESIMPULAN DAN SARAN..... | 62 |
| 5.1 | Kesimpulan..... | 62 |
| 5.2 | Saran..... | 63 |
| | DAFTAR PUSTAKA | 65 |

DAFTAR GAMBAR

| | |
|---|----|
| GAMBAR 1.1. KERANGKA BERFIKIR | 34 |
| GAMBAR 4.1 STRUKTUR ORGANISASI PT. INDO JAYA SELULER CABANG PALEMBANG | 43 |

DAFTAR TABEL

| | |
|---|----|
| TABEL 1.1 LAPORAN LABA/RUGI PT. INDO JAYA SELULER UNTUK TAHUN 2018-2020 | 6 |
| TABEL 2.2 PENELITIAN YANG RELEVAN | 31 |
| TABEL 3.1 VARIABEL DAN DEFINISI OPERASIONAL | 39 |
| <i>TABEL 4.4 LAPORAN LABA PT. INDO JAYA SELULER CABANG PALEMBANG UNTUK TAHUN 2018 – 2021</i> | 59 |

ABSTRAK

Joufer Husein Nasrullah, Analisis Pelaksanaan Sistem Pengendalian Manajemen Penjualan Dalam Meningkatkan Laba Perusahaan Pada PT. Indo Jaya Seluler (dibawah bimbingan Ibu Kusminaini Armin, SE, MM dan Padriansyah, SE, M.Si).

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. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah wawancara dan dokumentasi. Penulis melakukan wawancara secara langsung dengan pimpinan atau karyawan PT. Indo Jaya Seluler. Analisis yang digunakan penulis adalah metode kualitatif dan kuantitatif, metode kualitatif yaitu menyajikan uraian yang menggambarkan mengenai masalah yang akan dibahas dengan berdasarkan teori-teori yang ada pada PT. Indo Jaya Seluler. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa perusahaan dalam memperoleh laba sudah sejalan dengan peningkatan laba perusahaan artinya perusahaan sudah menjalankan sistem pengendalian manajemen.

Kata Kunci : Sistem Pengendalian Manajemen, Penjualan, dan Peningkatan Lab

BAB I

PENDAHULAN

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 (Amirullah:2015).

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 (Handoko:2010).

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 (Chisyanti:2011).

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 (Supriyono:2010).

PT. Indo Jaya Seluler Cabang Palembang beroperasi sebagai penyedia handphone dan aksesoris di Palembang. PT. Indo Jaya Seluler merupakan jaringan penyedia jasa. PT. Indo Jaya Seluler atau yang lebih dikenal dengan LakuLaku Cell merupakan perusahaan jasa 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 jasa di Indonesia semakin meningkat terutama dibidang penyediaan handphone dan aksesoris 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. Indo Jaya Seluler telah merencanakan pelaksanaan pengendalian manajemen untuk mendukung kegiatan usahanya yaitu pelaksanaan pengendalian manajemen penjualan dalam meningkatkan laba perusahaan, namun dari hasil wawancara dengan staff/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 1.1.1.1 Laporan Laba/Rugi PT. Indo Jaya Seluler
Untuk tahun 2018-2020***

(Disajikan dalam Jutaan rupiah)

| TAHUN | 2018 | 2019 | 2020 |
|-----------|------|------|------|
| PENJUALAN | 20.9 | 54.5 | 17.3 |
| LABA | 446 | 775 | 356 |

(Sumber data yang dikelola tahun 2021)

Berdasarkan tabel 1.1 dapat diketahui bahwa dalam periode penelitian yaitu 3 tahun terakhir, PT. Indo Jaya Seluler mendapatkan laba yang berfluktuasi khususnya pada tahun 2020 yang turun dratis dari tahun 2019. Hal ini dikarenakan banyaknya perusahaan pesaing yang membuka jenis bisnis sejenis yaitu jasa salah satu pesaingnya yaitu Erafone, 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. Indo Jaya Seluler”**.

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 penjualandalam meningkatkan laba PT. Indo Jaya Seluler ?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan dari perumusan masalah diatas, maka tujuan

penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui dan menganalisis pelaksanaan sistem pengendalian manajemen penjualan dalam meningkatkan laba PT. Indo Jaya Seluler

1.4 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang diharapkan dapat diperoleh dari penelitian ini terdapat 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. Indo Jaya Seluler.

- 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. Indo Jaya Seluler.

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
- MediaAnthony. 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
- UGMChandra, 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