

Analisa Sistem Pengendalian Manajemen pada Penjualan Usaha Daster Dasby'D

Sheila Permatasari Eliso¹, Rizka Maulida Arinanda², Fitri Nur Aini³, Amin Sadiqin^{4*}

¹⁻⁴Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Mahardhika, Surabaya
email: ¹ sheila.eliso@gmail.com, ² aminsadiqin@stiemahardhika.ac.id

Article Info

Article history:

Received : 01 - 12, 2022

Revised : 05 - 12, 2022

Accepted : 20 - 01, 2023

Keywords:

Control;
Management;
Sales;
System.

ABSTRACT

The goal of this study is to gain knowledge and understanding of how Dasby'D's business uses the sales management control system. Dasby'D is a company that sells women's pajamas and daster (House dress) clothing. As part of its business process, it purchases daster in large amounts and at wholesale prices in order to produce high-quality products at prices that can be afforded by all layers of society. Dasby'D prepares an operational budget as part of its operational activities with the goal of informing business owners about their expected performance. In order to reach the level of sales and generate profit or profit, a company's operating budget must be determined and ensured by the management control system. Deductive analysis methods and descriptive analysis methods are used in the data analysis technique. The results of the research show that Dasby'D's efforts were successful in limiting the amount of cash used for financing and the purchase of goods. One of the performance criteria for businesses receiving a return of about 20% of revenue is profit acquisition. This indicates that the business is operating at a level of performance that is comparable with a company that has seen growth in a good and positive direction.

This is an open access article under the [CC BY](#) license.



*Corresponding Author:

Amin Sadiqin
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Mahardhika, Surabaya
Email: aminsadiqin@stiemahardhika.ac.id

1. PENDAHULUAN

Sistem Pengendalian Manajemen adalah sistem yang digunakan oleh suatu manajemen untuk memengaruhi anggotanya agar melakukan strategi serta kebijakan dalam organisasinya secara efektif serta efisien dalam mencapai suatu tujuan organisasi, dimana Sistem Pengendalian Manajemen adalah terdiri dari struktur dan proses, Supriyono (2000:27). Dalam suatu usaha, Sistem Pengendalian Manajemen memiliki peran untuk mengendalikan kinerja suatu perusahaan agar strategi yang telah disusun perusahaan tersebut diharapkan bisa berjalan seperti rencana dan tujuan awal. Karena tidak bisa dipungkiri, di era saat ini improvisasi dunia usaha sangatlah menguji kesiapan perusahaan, sehingga perlu adanya sistem pengendalian manajemen untuk melewati ujian tersebut, karena di kedepannya perusahaan akan menghadapi berbagai tantangan atau situasi diluar dugaan.

Peranan utama sistem pengendalian manajemen adalah sebagai kunci utama untuk melangkah kedepan terkait relisasi strategi yang telah dipilih sebelumnya, apakah sudah beroperasi dengan baik atau belum. Dimana strategi yang disusun fokus untuk jangka panjang. Dalam sebuah perusahaan, sistem pengendalian manajemen sangatlah penting karena berpengaruh terhadap output dari perilaku manusia itu sendiri. Sistem Pengendalian Manajemen pada suatu perusahaan mempunyai dua tujuan yaitu tujuan pribadi dan tujuan organisasi. Maka, sistem pengendalian manajemen dirancang untuk menggabungkan tujuan pribadi dan

organisasi agar tercipta suatu keselarasan. Untuk itu perusahaan melakukan pengembangan strategi seperti dari segi kebijakan - kebijakan, program dan alur kegiatan, tolak ukur kinerja antar pekerja, dan lain- lain.

Sistem pengendalian manajemen melakukan pengukuran kinerja melalui penggabungan informasi pada sistem keuangan dan sistem non keuangan. Barometer dari kinerja keuangan adalah berfokus pada laporan yang menggambarkan perbandingan antara pendapatan dan beban yang telah diperhitungkan dengan pendapatan dan beban aktual yang benar-benar terjadi, sehingga dari perbedaan tersebut perusahaan dapat menganalisa, dan nantinya dapat dijadikan bahan untuk mengevaluasi kinerja yang sudah dilakukan. Pada ukuran kinerja non keuangan, laporan ini bisa dipakai untuk mengembangkan strategi baru dan untuk dapat membenahi keadaan yang merugikan. Oleh karena itu peran utama dari Sistem Pengendalian Manajemen adalah sebagai jembatan untuk merealisasikan strategi yang telah dipilih sebelumnya. Sistem pengendalian manajemen dapat membantu manajer untuk dapat memikirkan strategi baru guna memperbaiki sistem yang kurang dalam organisasi.

Dasby'D adalah usaha dagang yang menjual baju daster serta piyama wanita dengan memiliki proses bisnis yaitu membeli daster dengan jumlah yang cukup banyak/grosir kepada konveksi dengan harga yang terjangkau dan kualitas yang baik. Dalam kegiatan operasionalnya, Dasby'D memiliki beberapa tahapan sebelum akhirnya membeli daster yang akan di jual. pertama adalah riset daster atau piyama apa yang saat ini banyak digemari oleh para wanita serta anak muda. Kedua, adalah memilih konveksi mana yang memiliki harga terjangkau dengan kualitas jahitan serta jenis kain yang baik. Lalu yang ketiga, adalah promosi, yang mana promosi ini dilakukan secara offline/dari mulut ke mulut dan juga online/melalui media sosial. Selanjutnya di tahap keempat ada proses persiapan pesanan, yaitu melakukan pembelian daster atau piyama dengan memilih corak, jenis warna, dan model daster. Setelah itu adalah proses pengemasan produk, dan produk siap dikirim menuju konsumen. Dalam proses usaha, Dasby'D mempunyai sistem pengendalian manajemen sendiri untuk mengukur kinerja keuangan, yaitu memiliki susunan anggaran operasional yang terbagi dua antara lain anggaran awal dan anggaran saat realisasi berlangsung, yang nantinya laporan tersebut bertujuan untuk menggambarkan kinerja usaha dan dapat dijadikan bahan evaluasi untuk melakukan pengembangan kedepannya.

Berdasarkan pengamatan yang dilakukan oleh penulis, maka rumusan masalah yang terdapat dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana penerapan Sistem Pengendalian Manajemen yang telah digunakan oleh Usaha Dasby'D guna mengoptimalkan penjualan?

2. TINJAUAN PUSTAKA

Horngren, dan kawan (2006) mendefinisikan apa yang dimaksud dengan Pengendalian adalah terdiri dari proses pengambilan tindakan yang mengimplementasikan keputusan perencanaan, memutuskan bagaimana mengevaluasi kinerja, dan memberikan umpan balik yang akan membantu pengambilan keputusan dimasa depan.

Carter dan Usry (2002) menulis bahwa Pengendalian adalah upaya sistematis yang dilakukan manajemen untuk mencapai tujuan dengan membandingkan kinerja dengan rencana.

Sedangkan menurut Suadi (2001) bahwa Pengendalian adalah suatu proses untuk membuat sebuah organisasi mencapai suatu tujuan yang diinginkan.

Dari beberapa pengertian dari para ahli tersebut diatas, dapat disimpulkan bahwa pengendalian memiliki arti sebagai kegiatan yang melibatkan antara tindakan dan evaluasi, yang memberikan penerapan dari suatu perencanaan yang dapat memberikan feedback agar tujuan bisa tercapai sesuai dengan yang diinginkan.

Berdasarkan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Reza Fahlevi Ahmad dkk (2018) bahwa sistem pengendalian manajemen tentang penjualan adalah adanya manajemen penjualan secara online oleh sebab itu pengusaha tetap dapat bertahan dalam persaingan dengan perusahaan lain, adanya sistem penjualan online ini juga membuat pengolahan data dapat terkomputerisasi dengan baik sehingga data yang telah ada tidak akan mudah hilang, adanya sistem ini juga membuat media informasi pemesanan dan penjualan lebih inovatif serta dapat menjelaskan secara detail produk yang dijual, adanya sistem online ini juga membuat promosi produk akan memiliki cakupan yang lebih luas.

Berdasarkan Penelitian yang telah dilakukan oleh Chotimatul Chusna (2016) bahwa sistem pengendalian manajemen pada konteks pemasaran dalam meningkatkan jumlah penjualan dapat memberikan kesimpulan bahwa dari indikator pemasaran yang menjadikan usaha UMKM dapat masih terus berjalan dan dapat sukses hingga sekarang adalah dari aspek produk, harga, promosi, hingga pendistribusian produk. Pada dasarnya, dengan memberikan suatu sistem kepercayaan kepada pelanggan mengenai produk yang ditawarkan serta pelayanan yang baik dan maksimal akan membuat konsumen merasa puas dan ingin kembali untuk

mendapatkan produk tersebut. Oleh sebab itu akan tercapailah salah satu tujuan suatu usaha tersebut. Promosi juga merupakan salah satu jalan yang digunakan oleh pengusaha agar konsumen dapat mengetahui produk yang ditawarkan oleh perusahaan tersebut. Oleh karena itu promosi dapat digunakan sebagai alat atau media untuk guna meningkatkan kapasitas penjualan sebuah perusahaan.

Dari kedua penelitian sebelumnya yang membedakan dengan penelitian kali ini adalah tentang pengendalian produk yang dijual.

2.1. Pengendalian Manajemen Pengertian Sistem Pengendalian Manajemen

Banyak ahli yang telah memberikan penjelasan mengenai definisi dari pengendalian manajemen. Salah satunya adalah dari Robert N. Anthony (2008:8), yang mendefinisikan tentang Pengendalian Manajemen adalah sebagai berikut : “Pengendalian manajemen adalah proses dimana para manajemen mempengaruhi para anggota organisasi lainnya untuk dapat mengimplementasikan strategi yang telah direncanakan dalam sebuah organisasi”.

Pada penelitian ini, Pengendalian Manajemen membutuhkan suatu sistem yang menjadi cara tertentu untuk melaksanakan serangkaian rencana yang telah disusun. Sistem yang dipakai oleh manajemen yang digunakan untuk mengendalikan kegiatan suatu perusahaan, itulah yang disebut dengan Sistem Pengendalian Manajemen.

Sedangkan berdasarkan Supriyono (2000) menyatakan bahwa Pengendalian Manajemen mencakup Prosedur, cara, serta metode yang digunakan oleh suatu manajemen guna mempengaruhi para anggota organisasi agar dapat melaksanakan suatu strategi dan kebijakan yang telah dibuat dengan melakukan kinerja secara efektif serta efisien dalam rangka untuk dapat mencapai tujuan dari organisasi.

2.2. Penerapan Sistem Pengendalian Manajemen pada hasil Kinerja Keuangan

Sistem pengukuran suatu kinerja dalam menyediakan suatu intruksi untuk mengaitkan antara strategi dengan tindakan. Peran yang paling utama dalam Sistem Pengendalian Manajemen adalah untuk membantu manajemen agar dapat melaksanakan strategi yang telah dipilih serta direncanakan dan menyediakan alat - alat guna memikirkan tentang strategi baru apa yang dapat membuat meningkatnya volume penjualan.

Pengukuran suatu kinerja diawali dengan penentuan ukuran kinerja. Untuk memilih ukuran kinerja, maka visi dari suatu perusahaan tersebut wajib dijabarkan ke dalam tujuan dan dapat diterjemahkan ke dalam target - target strategi sehingga memahami apa yang harus dilakukan untuk perusahaan. Visi adalah ilustrasi untuk dapat menggambarkan suatu kondisi yang akan diciptakan oleh sebuah perusahaan pada masa yang akan datang. Untuk mewujudkan kondisi yang telah dijabarkan pada visi, diperlukan juga adanya perumusan strategi. Pada perumusan strategi, visi harus dipaparkan ke dalam tujuan perusahaan tersebut. Ukuran dari keuangan tersebut berjalan baik atau tidak dalam suatu perusahaan biasanya diwujudkan dalam bentuk keuntungan atau laba. Jika keuntungan atau laba pada perusahaan baik atau mengalami peningkatan maka sistem pengendalian manajemen yang digunakan telah sesuai. Akan tetapi jika keuntungan atau laba pada perusahaan tidaklah baik maka perumusan strategi kurang cocok digunakan pada perusahaan tersebut. Pada umumnya, pencapaian keuangan suatu perusahaan dapat diukur hanya dengan memakai ukuran keuangan yaitu berupa return on investment (ROI) yang digunakan untuk mengukur taraf pengembalian atas investasi yang telah dilakukan.

3. METODE PENELITIAN

Metode penelitian dalam penulisan ini memakai metode kualitatif yaitu dengan melakukan pendekatan mendasarkan pada data - data yang dipergunakan melalui informasi dari koresponden yang ikut membentuk usaha semenjak awal, dalam bentuk wawancara secara lisan atau perkataan atau juga dalam bentuk tulisan serta dalam perilaku yang nyata yang diteliti serta dipelajari. Penelitian kualitatif lebih mengutamakan kualitas suatu data yang diterima, oleh karena itu teknik pengumpulan datanya banyak menggunakan wawancara yang berkesinambungan dan juga menggunakan observasi. Peneliti akan menjelaskan tentang data yang telah terkumpul dalam bentuk informasi yang aktual tentang bagaimana hubungan antara sistem pengendalian manajemen dengan usaha yang dilakukan, ditemukan interpretasi keunggulan penjualan pada usaha tersebut. Bersifat kualitatif artinya bahwa penelitian yang membentuk data deskriptif analisis berupa istilah - istilah tertulis terhadap apa yang diamati pada data yang telah dianalisis serta hasil analisisnya dalam bentuk deskripsi.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Sistem pengendalian manajemen sangat memiliki pengaruh yang cukup besar dengan penjualan yang terjadi. Semakin baik sistem pengendalian manajemen yang dilakukan dalam suatu perusahaan maka akan semakin termonitor dengan baik pula proses bisnis serta peningkatan volume penjualan dalam suatu perusahaan.

Sebuah usaha wajib dikendalikan yaitu dengan cara manajer wajib ada di tempatnya untuk memastikan bahwa tujuan strategis yang telah direncanakan dapat tercapai dengan baik. Sebuah organisasi berasal dari sekelompok orang yang bekerja bersama - sama guna mencapai tujuan tertentu secara bersama (pada sebuah organisasi bisnis biasanya memiliki tujuan adalah untuk mencapai tingkatan keuntungan atau laba yang memuaskan). Pengendalian manajemen merupakan proses di mana para manajer mempengaruhi serta memberikan arahan kepada anggota organisasi lainnya untuk dapat mengimplementasikan strategi organisasi yang telah direncanakan tersebut.

Pengendalian pertama yang telah dilakukan pada bisnis Dasby'D adalah dengan melakukan pengendalian pada pemasaran yang telah dilakukan secara konsisten untuk menarik konsumen untuk dapat membeli produk yang dipasarkan dan hasil yang didapatkan cukup berpengaruh terhadap volume penjualan pada usaha Dasby'D.

Pengendalian kedua yang dilakukan Dasby'D adalah melakukan pengendalian atas pembelian produk barang yang dijual, selain agar tidak terjadi penumpukan persediaan barang dagang hal tersebut dilakukan agar Dasby'D tetap dapat mengikuti trend motif daster yang dapat berubah - ubah dengan cepat seiring kecepatan perkembangan dunia fashion yang ada. Hal tersebut dilakukan agar konsumen memiliki berbagai pilihan yang berkualitas sesuai dengan trend dan tidak membuat bosan setiap kali ingin berkunjung ke toko Dasby'D dan hal tersebut berpengaruh terhadap volume penjualan pada usaha Dasby'D.

Pengendalian ketiga Dasby'D yaitu melakukan pengendalian atas harga jual daster, yang mana hal tersebut berpengaruh sangat signifikan terhadap penjualan. Dengan misi yaitu dapat menjual daster dengan harga terjangkau disemua kalangan, Dasby'D tetap menjaga harga jual disaat kondisi harga beli naik ataupun turun. Hal tersebut dilakukan agar konsumen tetap dapat menganggap bahwa harga daster yang Dasby'D tawarkan tidak signifikan naik atau dapat terbilang stabil dengan juga tetap mengutamakan kualitas produk.

4.1. Pengendalian Kinerja

Pengendalian kinerja adalah suatu upaya komunikasi yang dilakukan secara berkelanjutan antara karyawan dengan atasannya dengan tujuan untuk mengatur karyawan agar tetap pada visi dan misi utama sebuah perusahaan. Kehadiran dari adanya pengendalian kinerja ini memang sangat dibutuhkan dalam sebuah perusahaan, apalagi untuk perusahaan yang baru berdiri serta ingin terus berkembang, karena dapat membantu menyelaraskan karyawan dengan sumber daya lainnya supaya tujuan perusahaan tercapai dengan maksimal.

Sistem Pengendalian Manajemen adalah seperangkat struktur komunikasi organisasi yang saling berhubungan yang memfasilitasi proses dari informasi hingga tujuan guna mengoordinasikan seluruh departemen yang ada dan membantu manajer untuk dapat mencapai tujuan atau visi misi dari perusahaan secara terus - menerus. Sistem Pengendalian Manajemen diklasifikasikan sebagai suatu bagian dari ilmu perilaku terapan. Apa itu perilaku terapan, pada dasarnya sistem ini memuat persyaratan untuk mengelola dan mengendalikan suatu perusahaan maupun organisasi lainnya yang dianggap "baik" dengan asumsi - asumsi tertentu. Kompleksitas dari pengendalian manajemen bervariasi dari perusahaan ke perusahaan. Semakin besar perusahaan, maka akan semakin kompleks permasalahan serta hal - hal lain yang akan dihadapi guna memperoleh volume penjualan.

Tujuan dari digunakannya sistem ini dalam perusahaan maupun organisasi adalah untuk meningkatkan pengambilan keputusan secara kolektif dalam suatu organisasi. Untuk memahami sistem, anda perlu mengetahui lingkungan di mana anda berada dan bagaimana keadaan lingkungan anda. Dua elemen kunci dari Sistem Pengendalian Manajemen adalah lingkungan pengendalian dan proses pengendalian.

5. KESIMPULAN

Keberhasilan suatu perusahaan adalah tergantung pada manajemen, strategi, serta kinerja yang telah dirumuskan sebelumnya. Semakin matang manajemen dan strategi dan kinerja yang dimiliki, maka akan semakin menjamin keberlangsungan serta perkembangan dari suatu usaha.

Berdasarkan analisis di atas, penulis menarik kesimpulan sebagai berikut.:

- 1) Perusahaan yang beroperasi sangat memerlukan adanya sistem pengendalian manajemen yang baik guna pencapaian tujuan yang telah dibuat saat perusahaan didirikan. Anda dapat melihat bahwa penerapan

elemen pengendalian manajemen seperti pusat pertanggung jawaban, struktur organisasi, sistem informasi, tujuan dan strategi, serta kinerja telah dilaksanakan dengan baik.

- 2) Sistem Pengendalian Manajemen berpengaruh sangat signifikan terhadap volume penjualan dalam suatu usaha.
- 3) Penerapan Sistem Pengendalian Manajemen dapat meningkatkan penjualan yang ditimbulkan karena faktor harga, model, dan kemudahan dalam transaksi jual beli.

DAFTAR PUSTAKA

- J, Berry. 2019. *Manajemen Control Theory*. New York: Tailor & Francis.
- Ear, James, dkk. 2010. *Intermediate Accounting*. Jakarta : Salemba Empat.
- ED, Wirawan. 2021. *Konsep dasar Pengendalian Manajemen*. Surabaya : Penerbit Universitas Ciputra.
- Effendi, Erfan, dkk. 2021. *Manajemen Laba*. Jakarta: Amerta Media.
- Mulyadi, Setiawan, Jhony. 2001. *Sistem pengendalian Manajemen*. Jakarta : Salemba Empat.
- Robert N Anthony. 2011. *Sistem Pengendalian Manajemen Jilid Pertama*. Jakarta : Salemba Empat.
- Rosini, Iin. 2021. *Sistem Pengendalian Manajemen Berorientasi Keberlanjutan*. Jakarta.
- Sunu, Jaluanto. 2021. *Faktor Penentu Keberhasilan Sistem Pengendalian Manajemen*. Semarang: Butterfly Mamoli Press.