

EVALUASI SISTEM PENGENDALIAN MANAJEMEN TERHADAP PENJUALAN JASA KONSTRUKSI PADA PT. WANAYASATAMA TRACKINDO

Resa Sifa Nurfarizah¹, Zeiska Wulandari², Hany Shifashafira³

¹Institut Manajemen Koperasi, Jatinangor, Indonesia, resasifa25@gmail.com

²Institut Manajemen Koperasi, Jatinangor, Indonesia, zeiska.wulandari28@gmail.com

³Institut Manajemen Koperasi, Jatinangor, Indonesia, shifashafira.hany@gmail.com

ABSTRAK

Penyehatan dalam tubuh perusahaan merupakan salah satu faktor untuk mempertahankan perusahaan, yang diantaranya yaitu mengevaluasi sistem pengendalian manajemen dimana pengendalian juga merupakan salah satu fungsi dasar dari manajemen. Objek dalam penelitian adalah pada PT. Wanayasatama Trackindo. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui keadaan sistem pengendalian manajemen penjualan yang ada dalam perusahaan, mengevaluasi dan mencoba memberi alternatif pemecahan masalah yang ada guna menjadi sebuah bahan perbandingan untuk meningkatkan penjualan pada PT Wanayasatama Trackindo dengan pengumpulan data menggunakan data primer dan sekunder. Hasil penelitian menjelaskan bahwa PT. Wanayasatama Trackindo memiliki ruang lingkup pekerjaan yang jelas atau lengkap sehingga kemampuan perusahaan dalam menyelesaikan proyek baik sehingga dukungan supplier tercukupi. Metode konstruksi yang cocok dengan klien dalam manajemen mutu menunjukkan hasil produk yang berkualitas. Namun perusahaan masih memberikan prioritas yang rendah pada bidang pemasaran, serta strategi pemasaran dilakukan hanya sebatas pada penggunaan alat – alat promosi seperti membagi – bagikan brosur, pengiklanan dan lainnya tanpa diikuti oleh sebuah rencana pemasaran yang terstruktur dan dirumuskan segaris dengan arah dan tujuan perusahaan.

Kata kunci : evaluasi, sistem pengendalian manajemen, penjualan

ABSTRACT

Restructuring in the body of the company is one of the factors to maintain the company, which includes evaluating the management control system where control is also one of the basic functions of management. The object of research is PT. Wanayasatama Trackindo. This study aims to determine the state of the existing sales management control system in the company, evaluate and try to provide alternative solutions to existing problems in order to become a comparison material to increase sales at PT Wanayasatama Trackindo by collecting data using primary and secondary data. The results of the study explained that PT. Wanayasatama Trackindo has a clear or complete scope of work so that the company's ability to complete the project is good so

that supplier support is fulfilled. Construction methods that are suitable for clients in quality management show quality product results. However, companies still give low priority to marketing, and marketing strategies are limited to the use of promotional tools such as handing out brochures, advertising and others without being followed by a marketing plan that is structured and formulated in line with the direction and objectives of the company

Keywords: *evaluation, control system management, the sale*

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Persaingan antara perusahaan di era globalisasi akan semakin tajam dan konsekuensi logisnya ada tiga kemungkinan yang akan terjadi yaitu mundur, bertahan atau diam ditempat dan lebih berkembang. Setiap perusahaan tentunya menjalankan aktivitasnya untuk menghasilkan laba demi mempertahankan kelangsungan perusahaan. Salah satu upaya pencapaian laba tersebut adalah dengan melakukan aktivitas penjualan, karena penjualan merupakan sumber kehidupan perusahaan. Meningkatnya laba tergantung pada proses penjualan sementara penjualan tergantung pada bagaimana pengelolaan produk yang dijual dan dilakukan secara profesional untuk menghasilkan laba yang diharapkan dan memberi nilai tambah untuk menjaga kesinambungan usaha pengembangannya. Perusahaan yang memiliki daya saing juga memerlukan manajemen perusahaan yang senantiasa memerlukan peningkatan (*improvement*) terhadap aktivitas yang digunakan untuk menghasilkan produk dan jasa. Selain itu untuk mengoptimalkan dan mengefektifkan kerja dalam perusahaan, perlu dilakukan delegasi tugas dari manajer puncak kepada bawahan. Pada saat perusahaan bertumbuh, manajemen puncak biasanya menciptakan berbagai wilayah tanggungjawab yang dikenal sebagai pusat pertanggungjawaban, dan menugaskan manajer dibawahnya untuk menangani wilayah tersebut. Untuk mempertahankan sebuah perusahaan, perlu adanya pemikiran-pemikiran yang lebih kritis dan inovatif dalam memperdayakan sumber dana dan sumber daya sehingga stabilitas perusahaan lebih terjaga. Informasi-informasi akurat sangat dibutuhkan dalam pengambilan keputusan, sehingga harus didukung dengan penggunaan teknologi yang kini telah semakin canggih. Dan tak kalah penting, penyehatan dalam tubuh perusahaan salah satu faktor untuk mempertahankan perusahaan, yang diantaranya yaitu mengevaluasi sistem pengendalian manajemen dimana pengendalian juga merupakan salah satu fungsi dasar dari manajemen. (Siti Hardianti Musa, 2013:2)

PT. WANAYASATAMA TRACKINDO adalah salah satu perusahaan yang bergerak di bidang konstruksi yang menangani bidang konsultan perencanaan, pengawas, dan manajemen, dimana setiap bidang memiliki kategori pekerjaan didalamnya dan waktu pelaksanaan yang berbeda - beda. Waktu pelaksanaan pekerjaan dapat dikategorikan sebagai proyek jangka panjang maupun proyek jangka pendek. Pekerjaan proyek pada jangka panjang diakui berdasarkan hasil pekerjaan yang telah dicapai sedangkan metode kontrak selesai pada proyek jangka pendek diakui berdasarkan pekerjaan yang telah selesai. Semakin banyaknya perusahaan jasa konstruksi tidaklah mudah untuk dapat bersaing dan bertahan dengan semakin banyaknya jasa konstruksi yang ada. Berdasarkan data pengalaman perusahaan pada tahun 2015 – 2018 adanya peningkatan dan penurunan penjualan proyek yang menuntut pengolahan proyek yang lebih baik agar target laba proyek dapat tercapai. Oleh karena itu penulis tertarik

melakukan peninjauan dan penelitian dengan judul “Evaluasi Sistem Pengendalian Manajemen Terhadap Penjualan Jasa Konstruksi Pada PT. Wanayasatama Trackindo”

Rumusan Masalah

1. Bagaimana evaluasi sistem pengendalian manajemen terhadap penjualan jasa konstruksi pada PT. Wanayasatama Trackindo?
2. Apa faktor - faktor yang mempengaruhi turunnya penjualan jasa konstruksi pada PT. Wanayasatama Trackindo?

Tujuan

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah sistem pengendalian manajemen pada PT. Wanayasatama Trackindo dapat meningkatkan kinerja penjualan.

METODE PENELITIAN

Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini adalah deskriptif komparatif yaitu dengan cara mengumpulkan data-data yang dibutuhkan, dianalisis, diinterpretasikan sehingga bisa menggambarkan suatu keadaan yang diamati kemudian dilakukan perbandingan dengan teori yang digunakan untuk menarik kesimpulan.

Prosedur Penelitian

Langkah-langkah yang ditempuh dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Mendefinisikan dan merumuskan masalah
2. Melakukan studi kepustakaan, mengacu pada teori yang berlaku dan dapat dicari atau ditemukan pada buku – buku atas penelitian orang lain
3. Mengumpulkan data sesuai kebutuhan terkait penelitian
4. Mengolah dan menyajikan informasi
5. Menganalisis dan menginterpretasikan
6. Membuat kesimpulan

Metode Pengumpulan Data

Jenis Data

Data yang digunakan adalah data kualitatif sebagai dasar untuk menganalisis sistem pengendalian manajemen kemudian dievaluasi terhadap penjualan pada jasa konstruksi.

Sumber Data

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu data primer dan sekunder. Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari perusahaan yaitu PT. Wanayasatama Trackindo sebagai objek penelitian. Data sekunder adalah data yang diperoleh dari literature serta referensi yang ada relevansinya dengan penelitian ini.

Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini yaitu:

1. Penelitian kepustakaan (*library research*), yaitu penelitian yang menggunakan data yang diperoleh dari tulisan-tulisan ilmiah yang ada maupun buku-buku literatur lain yang diperlukan sebagai landasan teoritis dalam penelitian ini.

2. Penelitian lapangan (*field research*), yaitu penelitian yang dilakukan untuk mendapatkan data-data dan informasi yang intern pada perusahaan yang bersangkutan. Data yang diambil sebagian besar diperoleh dengan teknik pengumpulan sebagai berikut:
 - a. Observasi,yaitu teknik pengumpulan data dengan melakukan serangkaian pengamatan langsung terhadap direktur pada PT. Wanayasatama Trackindo.
 - b. Wawancara,yaitu teknik pengumpulan data dengan melakukan tanya jawab langsung dengan pihak atau bagian-bagian yang berwenang dalam perusahaan tersebut yang berhubungan dengan masalah yang dibahas.
 - c. Dokumentasi, yaitu pengumpulan data yang diperoleh dari catatan - catatan yang dimiliki perusahaan.Teknik ini digunakan untuk memperoleh data tentang dokumen, catatan, dan penerapan sistem pengendalian manajemen.

Metode Analisis Data

Metode analisis data penelitian ini yaitu dekrpitif dan komparatif. Metode deskriptif,yaitu dengan terlebih dahulu mengumpulkan data dari hasil penelitian untuk diklasifikasikan, dianalisis dan diinterpretasikan sehingga dapat memberikan gambaran yang jelas tentang keadaan yang ditulis. Metode komparatif, yaitu suatu metode analisis yang dilakukan dengan membandingkan teori-teori dengan praktek didalam perusahaan, kemudian mengambil kesimpulan-kesimpulan dan selanjutnya memberikan saran-saran dari hasil perbandingan tersebut.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Sistem Pengendalian Manajemen Pada PT. Wanayasatama Trakindo

1. Perencanaan Strategis

Strategi pengembangan jasa konstruksi secara nasional diarahkan untuk peningkatan keandalan yaitu struktur usaha yang kokoh dan mampu mewujudkan hasil pekerjaan konstruksi yang berkualitas sehingga PT. Wanayasatama Trackindo diharapkan semakin mampu mengembangkan perannya dalam pembangunan nasional.

2. Penyusunan Anggaran

Perencanaan biaya konstruksi disusun dan dituangkan dalam bentuk anggaran. Perencanaan biaya konstruksi untuk penawaran dirumuskan dalam metode konstruksi yang sesuai dengan pelaksanaan pekerjaan dan digunakan untuk harga penawaran. Titik awal dari PT. Wanayasatama Trackindo untuk memulai sebuah konstruksi proyek adalah melalui proses tender. Setelah tender dimenangkan maka bagian teknik bekerja sama dengan koordinator proyek kembali menyusun anggaran biaya yang lebih mendetail.

Anggaran ini sekaligus merupakan acuan dalam melakukan pengawasan. Jenis-jenis anggaran dapat diklasifikasikan menjadi anggaran biaya langsung dan anggaran tidak langsung.Anggaran biaya langsung adalah anggaran biaya yang biayanya dapat dibebankan secara langsung pada proyek yang sedang dikerjakan dengan relative tepat. Biaya tidak langsung adalah biaya yang tidak

dapat secara langsung dibebankan kepada proyek serta jumlah dan jenisnya tidak dapat diperkirakan dengan tepat.

3. Pelaksanaan dan Pengukuran

Dalam layanan jasa industri konstruksi (proyek), dibutuhkan pengelolaan yang baik dan terarah karena suatu kegiatan proyek memiliki durasi waktu dalam menyelesaikan, sehingga tujuan layanan jasa konstruksi dapat tercapai. Pengelolaan proyek yang diperlukan meliputi tiga hal yang dikenal dengan istilah tiga kendala proyek (*triple constraint*), yaitu biaya (*cost*), mutu (*quality*), dan waktu (*schedule*).

Ketiga batasan tersebut saling mempengaruhi dalam keberhasilan sebuah proyek serta memiliki peran yang sangat penting dalam pelaksanaan proyek. Kegiatan pelaksanaan proyek tersebut, diwujudkan melalui kegiatan perencanaan (*planning*), pengorganisasian (*organizing*), pelaksanaan (*actuating*), dan pengendalian (*controlling*) (Soeharto, 1995).

4. Evaluasi dan Proyeksi

PT. Wanayasatama Trackindo dalam pengevaluasian program, sepenuhnya bergantung pada kinerja manajernya. Sistem penilaian terhadap kinerja yang efektif merupakan langkah yang penting bagi perusahaan konstruksi dalam usahanya untuk bertahan dan bersaing pada pasar yang selalu berubah dan sangat kompetitif. Oleh karena itu PT. Wanayasatama Trackindo perlu untuk mengetahui faktor-faktor utama dalam mengevaluasi kinerja manajer proyek supaya dapat mengadakan perbaikan secara tepat dan terarah berdasarkan faktor-faktor tersebut. Dengan melakukan evaluasi, dapat memproyeksi kelemahan atau yang menjadi kekurangan serta masalah yang dihadapi sehingga bisa langsung ditemukan solusi.

Pembahasan

PT. Wanayasatama Trackindo memiliki ruang lingkup pekerjaan yang jelas atau lengkap sehingga kemampuan perusahaan dalam menyelesaikan proyek baik sehingga dukungan supplier tercukupi. Metode konstruksi yang cocok dengan klien dalam manajemen mutu menunjukkan hasil produk yang berkualitas.

Tetapi perusahaan memiliki struktur organisasi yang kurang lengkap karena kurangnya SDM yang mengakibatkan *double job*. Kurangnya dukungan dan referensi modal (bank) menjadikan perusahaan kalah bersaing dari sisi penawaran harga dengan tender lain.

Evaluasi Proses Sistem Pengendalian Manajemen

1. Perencanaan Strategis

Perencanaan strategis diperlukan untuk menjadi tolak ukur dalam menjalankan suatu organisasi. Perencanaan strategis/penyusunan program pada PT. Wanayasatama Trackindo sebagai perusahaan konstruksi dalam lingkungan persaingan yang ketat diperlukan strategi pemasaran yang baik. Aturan teknis strategi pemasaran yang dilakukan PT. Wanayasatama Trackindo dimulai dengan merencanakan, merumuskan, mengimplementasikan dan mengevaluasinya. Dari strategi tersebut perusahaan bisa mendapatkan suatu strategi pemasaran yang terarah, efektif dan efisien. Menurut penulis perencanaan strategis yang diterapkan PT. Wanayasatama Trackindo sudah baik dengan merangkul semua partisipasi baik dari *level top management* dan para anggota.

2. Penyusunan Anggaran

Pada PT. Wanayasatama Trackindo, anggaran untuk setiap proyek dibuat tersendiri berdasarkan proyek yang dikerjakan. Untuk menyusun anggaran dilakukan berdasarkan perhitungan ahli teknik dan juga berdasarkan pengalaman-pengalaman dalam mengerjakan pekerjaan yang sama pada periode sebelumnya. Anggaran biaya bahan merupakan biaya pemakaian bahan yang dihitung berdasarkan standar pemakaian bahan dalam satu satuan pekerjaan dikali dengan harga satuan bahan.

3. Pelaksanaan dan Pengukuran

PT. Wanayasatama Trackindo saat ini memiliki misi layanan jasa yang berfokus pada pelanggan. Perspektif pelanggan mencakup tiga indikator yaitu, kualitas pelayanan dan kerja, kepuasan pelanggan, dan pangsa pasar. Kualitas pelayanan dan pekerjaan menempati urutan kedua penting setelah profitabilitas.

4. Evaluasi dan Proyeksi

Pada tahap evaluasi, pengawas lapangan dibantu oleh mandor setiap hari memprediksi hasil kinerja tim proyek di lapangan dan mencari solusi bila ditemui hambatan ataupun masalah. Contoh bila terjadi penyimpangan pelaksanaan di lapangan maksudnya, kesalahan pemasangan atau kesalahan pada material tidak seperti rencana. Pada hari itu juga dibahas saat evaluasi sehingga segera dapat diketahui apa yang menjadi kendala atau kesalahan sehingga segera mencari alternatif solusi.

Penjualan Jasa Konstruksi

PT. Wanayasatama Trackindo masih memberikan prioritas yang rendah pada bidang pemasaran, serta strategi pemasaran dilakukan hanya sebatas pada penggunaan alat – alat promosi seperti membagi – bagikan brosur, pengiklanan dan lainnya tanpa diikuti oleh sebuah rencana pemasaran yang terstruktur dan dirumuskan sesuai dengan arah dan tujuan perusahaan. Pemasaran telah menjadi salah satu pilihan penting bagi kontraktor konstruksi di Indonesia untuk tetap dapat bertahan. Pendekatan strategi pemasarannya pun tidak sebatas bermain pada alat – alat promosi, tetapi lebih ditekankan pada pemberian nilai tambah (*added value*) pada produk yang dihasilkan dan menciptakan hubungan kemitraan antara klien dan perusahaan sebagai strategi promosi perusahaan.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Pertumbuhan penjualan proyek yang tinggi tanpa disertai dengan pengelolaan risiko yang baik, serta tingginya frekuensi dan dampak risiko kontrak pada proyek konstruksi akan menyebabkan sulit tercapainya pertumbuhan laba perusahaan. Sehingga diperlukan penelitian mengenai risiko kontrak pada proyek konstruksi yang dikerjakan oleh PT. Wanayasatama Trackindo.

Adapun tujuan penelitian ini adalah untuk menjawab rumusan masalah yang akan diteliti yaitu identifikasi faktor risiko yang paling menentukan yang dapat mempengaruhi turunnya penjualan jasa konstruksi.

Saran

Dari semua strategi pertumbuhan yang dilakukan, seharusnya Perseroan lebih memperhatikan produk utamanya, tetap menjadi produk utamanya. Perseroan dapat melakukan konsolidasi usaha dan kembali fokus pada bisnis utama yaitu PT.

**Evaluasi Sistem Pengendalian Manajemen Terhadap
Penjualan Jasa Konstruksi Pada PT. Wanayasatama
Trackindo | Resa Sifa Nurfarizah, Zeiska Wulandari, Hany
Shifashafira**

Wanayasatama Trackindo yaitu jasa konstruksi karena jika perusahaan itu sudah cukup besar dapat mengakibatkan kehilangan fokus dan menjadi tidak fleksibel.

Untuk dapat meningkatkan penjualan produk PT. Wanayasatama Trackindo selain jasa konstruksi, kedepannya akan banyak perubahan-perubahan yang terjadi seperti persaingan, perkembangan teknologi, dan lain-lain. Sehingga Perseroan disarankan untuk mempersiapkan tantangan kedepannya seperti mempersiapkan sumber daya manusianya, teknologi yang semakin canggih, memperbanyak sertifikat dan penghargaan dan menjalin hubungan yang baik dengan konsumen agar dapat menjadi perusahaan jasa konstruksi pilihan.

DAFTAR PUSTAKA

- Mangkunegara, P. (2007). *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- Mulyadi. (2008). *Akuntansi Manajemen, Konsep, Manfaat dan Rekayasa*. Jakarta: Salemba Empat.
- Musa, S. H. (2013). *Evaluasi Sistem Pengendalian Manajemen Untuk Meningkatkan Kinerja Manajer Penjualan Pada PT. Hasjrat Abadi Manado*.
- Swastha, B. (2005). *Manajemen Penjualan*. Yogyakarta: Liberty Yogyakarta.
- Thionardo, R. (2012). *Evaluasi Peran Sistem Pengendalian Manajemen (SPM) Untuk Meminimalkan*.
- Wibowo. (2007). *Manajemen Kinerja PT. Rajagrafindo Persada Jakarta*.