

**IMPLEMENTASI SISTEM PENGENDALIAN MANAJEMEN
PENJUALAN DALAM UPAYA MENINGKATKAN LABA PADA UD
RIMBAKU KOTA BATU**

SKRIPSI



**Oleh:
Nurul Alfi Aziah
20181930729023**

**PRODI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM SUNAN KALIJOGO MALANG
2022**

**IMPLEMENTASI SISTEM PENGENDALIAN MANAJEMEN PENJUALAN
DALAM UPAYA MENINGKATKAN LABA PADA UD RIMBAKU KOTA
BATU**

S K R I P S I

Diajukan
Untuk Memenuhi Persyaratan
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi
Program Studi Ekonomi Syariah

Oleh:
Nurul Alfi Azizah
NIM 20181930729023

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM SUNAN KALIJOGO
MALANG
2022**

**IMPLEMENTASI SISTEM PENGENDALIAN MANAJEMEN PENJUALAN
DALAM UPAYA MENINGKATKAN LABA PADA UD RIMBAKU KOTA
BATU**

Disusun Oleh:
Nurul Alfi Azizah
NIM 20181930729023

Telah disetujui oleh Dosen Pembimbing untuk diujikan dalam ujian skripsi
Malang agustus 2022

Pembimbing Utama



Gatut Setiadi, S,Pd, M,Pd.
NIDN : 2113127902

Pembimbing Pendamping



Meyla Nur Vita Sari. S.E, M.Ak.
NIDN : 211505890

Mengetahui

Ketua Program Studi Ekonomi Syariah



Lailatul Istiqomah, S.E.i, M.E
NIDN: 2125109101

**IMPLEMENTASI SISTEM PENGENDALIAN MANAJEMEN PENJUALAN
DALAM UPAYA MENINGKATKAN LABA PADA UD RIMBAKU KOTA
BATU**

SKRIPSI

Disusun Oleh:
Nurul Alfi Azizah
NIM 20181930729023

Telah diuji serta dapat dipertahankan di hadapan Dewan Penguji
dan dinyatakan lulus dalam ujian Sarjana
Pada Hari Tanggal Agustus 2022

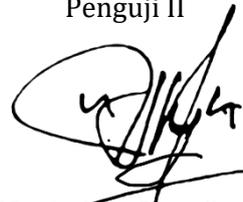
DEWAN PENGUJI

Penguji I



Dr. M. Sholihun, S.Pd.I, M.M
NIDN : 0717087804

Penguji II



Meyla Nur Vita Sari, S.E, M.Ak.
NIDN : 2115058909

Mengetahui



Kapros Ekonomi Syariah
Faridul Istiqomah, S.E.i, M.E.
NIDN : 2125109101



Dekan Fakultas Ekonomi
dan Bisnis Islam
Sri Mulyani, S.E, M.E
NIDN : 2106098503

PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Nurul Alfi Azizah
Prodi : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis Islam
NIM : 20181930729023

menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang berjudul:

“Implementasi Sistem Pengendalian Manajemen Penjualan Dalam Upaya Meningkatkan Laba Pada UD Rimbaku Kota Batu”

adalah benar merupakan karya sendiri. Hal-hal yang bukan termasuk karya saya dalam skripsi tersebut telah diberi tanda sitasi dan dituliskan pada daftar pustaka.

Apabila di kemudian hari terbukti pernyataan saya tidak benar dan ditemukan pelanggaran (plagiasi di atas nilai yang ditetapkan) atas karya skripsi ini, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan skripsi dan gelar akademik yang telah saya peroleh dari skripsi tersebut.

Malang, Agustus 2022
Yang membuat pernyataan

Materai 10.000

Nurul Alfi Azizah
NIM. 20181930729023

MOTTO

"Jangan pernah puas dengan apa yang kamu capai, karena itu semua tidak ada artinya jika dibandingkan dengan apa yang mampu kamu lakukan di masa depan"

Rabi Nochem Kaplan.

DAFTAR ISI

DAFTAR ISI	vi
DAFTAR GAMBAR	ix
DAFTAR BAGAN	ix
DAFTAR LAMPIRAN	x
ABSTRAK	xiii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar belakang	1
1.2 Rumusan masalah	6
1.3 Tujuan penelitian	6
1.4 Manfaat penelitian	6
BAB II KAJIAN PUSTAKA	7
2.1 Manajemen	7
2.2 Sistem Pengendalian Manajemen.	24
2.3 Manajemen penjualan	32
2.4 Laba	37
2.5. Penelitian Terdahulu	41
2.6 Kerangka Konseptual.	44
BAB III METODE PENELITIAN	44
3.1 Pendekatan dan jenis penelitian	44
1. Jenis Penelitian.	44
2. Pendekatan Penelitian	45
3.2 Tahapan Penelitian	45

3.3 Fokus Penelitian dan Kehadiran Peneliti	47
1. Fokus Penelitian	47
2. Kehadiran Peneliti	47
3.4 Lokasi Dan Objek Penelitian	47
3.5 Sumber Data Dan Jenis Data	48
1. Data Primer	48
2. Data Skunder	48
3.6 Teknik Pengumpulan Data	49
3.7 Teknik Analisis Data	51
3.8 Pengecekan Keabsahan Data	53
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	55
4.1 Gambaran umum	55
4.1.1 Sejarah singkat UD Rimbaku Kota Batu	55
4.1.2 Visi dan Misi perusahaan.	56
4.1.3 Logo perusahaan	57
4.1.4 Struktur organisasi dan pembagian tugas	58
4.1.5 Aktifitas perusahaan	60
4.2 Hasil Wawancara Sistem Pengendalian Manajemen Penjualan Dalam Upaya Meningkatkan Laba.	62
4.3 Pembahasan	65
4.3.1 Sistem Pengendalian Manajemen Penjualan.	65
4.3.2 Pengaruh Pengendalian Manajemen Dalam Tingkat Laba....	69
4.3.3 Kendala Dalam Meningkatkan Laba UD Rimbaku Kota Batu.....	72
BAB V PENUTUP	74

5.1 Kesimpulan	74
5.2 Saran	75
DAFTAR PUSTAKA	76
LAMPIRAN	78

DAFTAR TABEL

Table 1.1 laporan pendapatata, biaya dan laba.....	5
Table 3.1 Pedoman Wawancara.....	48
Table 4.1 kutipan wawancara bentuk manajemen.....	60
Table 4.2 kutipan wawancara pengaruh manajemen.....	60
Table 4.3 kutipan wawancara kendala yang dihadapi.....	61
Tabel 4.4 Laporan Pendapatan, Biaya Dan Laba Priode 2019.....	66
Tabel 4.5 laporan pendapatan, biaya dan laba rugi Priode 2020.....	66
Tabel 4.6 laporan pendapatan, biaya dan laba rugi Priode 2021.....	67

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1 Logo Perusahaan.....	55
Gambar 4.1 Struktur organisasi	56

DAFTAR BAGAN

Bagan 2.1 kerangka konseptual.....	42
------------------------------------	----

DAFTAR LAMPIRAN

Pedoman Wawancara	76
Dokumentasi	77

KATAPENGANTAR

Alhamdulillah hirobbil 'alamin. Puji syukur kepada Alloh SWT, atas berkat serta rahmad-Nya kepada kita semua. Sholawat serta salam semoga tetap tercurahkan kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW. Penulis bisa menyelesaikan Skripsi dengan

Judul ” **Implementasi Sistem Pengendalian Manajemen Penjualan Dalam Upaya Meningkatkan Laba Pada UD Rimbaku Kota Batu**”. Penulisan skripsi ini diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Syariah pada Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institute Agama Islam Sunan Kalijogo Malang.

Penyusunan Penelitian Skripsi ini tidak akan terlaksana tanpa adanya bantuan, dukungan serta kerja sama dari berbagai pihak yang terlibat. Untuk itu penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih kepada:

1. Bunyai Nur Salim dan Ning Rodhiatul Aini selaku pengasuh Pondok Pesantren Sunan Kalijogo Jabung.
2. Bapak KH. Ali Muzaki Nur Salim selaku ketua dan pengasuh Yayasan Sunan Kaligogo Jabung Malang.
3. Bapak Dr. M. Yusuf Wijaya, L.C, M.M selaku Rektor Institut Agama Islam Sunan Kalijogo Malang.
4. Ibu Sri Mulyani, S.E, M.E selaku Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Sunan Kalijogo Malang.
5. Ibu Lailatul Istiqomah, S.E.I., M.E selaku Kaprodi Ekonomi Syariah Institut Agama Islam Sunan Kalijogo Malang.

6. Bapak Gatut Setiadi, S.Pd, M.Pd selaku dosen pembimbing 1 yang telah memberikan bimbingan serta dukungan hingga penyusunan laporan skripsi ini selesai.
7. Ibu Meyla Nur Vita Sari, S.E, M.Ak selaku dosen pembimbing 1 yang telah memberikan bimbingan serta dukungan hingga penyusunan laporan skripsi ini selesai.
8. Seluruh civitas akademi Institut Agama Islam Sunan Kalijogo Malang.
9. Bapak Nur Rohmah dan Ibu Wati selaku pemilik UD Rimbaku Kota Batu yang sudah bersedia memberi izin penelitian dan wawancara kepada peneliti sehingga terselesaikannya penelitian ini.
10. Bapak Sugianto dan Ibu Maslachah selaku orang tua penulis yang selalu memberikan doa, support, motivasi dan materi sehingga penelitian ini bisa berjalan dengan lancar sebagai mana mestinya.
11. Dan seluruh teman-teman serta pihak-pihak yang telah membantu dan mendukung kelancaran pembuata skripsi dari awal hingga akhir yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

Penulis menyadari sekali didalam penyusunan Penelitian Skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan serta banyak kekurangan-kekurangannya, baik dari segi tata bahasa maupun dalam materi yang disajikan. Semoga Allah membalas dengan kenikmatan yang lebih bagi semua pihak yang telah membantu penulis. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis khususnya dan pembaca pada umumnya. Amin.

Penulis

ABSTRAK

Alfi Azizah, Nurul. 2022. **Implementasi Sistem Pengendalian Manajemen Penjualan Dalam Upaya Meningkatkan Laba Pada UD Rimbaku Kota Batu.** Skripsi Progam Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institute Agama Islam Sunan Kalijaga Malang. Pembimbing (I) Gatut Setiadi, S,Pd, M,Pd. (II) Meyla Nur Vita Sari. S.E, M.Ak.

Sistem pengendalian manajemen penjualan merupakan sistem yang digunakan dalam perencanaan yang akan dicapai oleh suatu organisasi, dimana tujuan organisasi itu sendiri adalah mendapatkan keuntungan atau laba yang sebesar-besarnya. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui sistem pengendalian manajemen penjualan dalam meningkatkan laba. Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif deskriptif. Jenis data yang digunakan dalam peneltian ini adalah data primer dan skunder. Metode penelitian yang dilakukan menggunakan wawancara secara langsung serta dokumentasi pada UD Rimbaku Kota Batu. Dan hasil penelitian ini adalah sistem penegendalian manajemen penjualan yang dilakukan sangat berpengaruh terhadap peningkata laba. Hal ini ditunjukkan dari laba yang diperoleh selama 3 priode akuntansi yang mengalami peningkatan.

Kata kunci: Sistem Pengendalian Manajemen, Penjualan, dan Laba

ABSTRACT

*Alfi Azizah, Nurul. 2022. **Implementation of Sales Management Control System in an Effort to Increase Profits at UD Rimbaku Batu City.** Thesis of Islamic Economics Study Program, Faculty of Economics and Islamic Business, Islamic Institute of Religion Sunan Kalijaga Malang. Supervisor (I) Gatut Setiadi, S,Pd, M,Pd. (II) Meyla Nur Vita Sari. S.E., M.A.K.*

Sales management control system is a system used in planning to be achieved by an organization, where the goal of the organization itself is to get the maximum profit or profit. This study aims to determine the sales management control system in increasing profits. This research is a descriptive qualitative research. The types of data used in this research are primary and secondary data. The research method used was direct interviews and documentation at UD Rimbaku Batu City. And the result of this research is that the sales management control system that is carried out is very influential on increasing profits. This is shown from the profit earned during the 3 accounting periods which has increased.

Keywords: Management Control System, Sales, and Profit

BAB I

PENDAHULUAN

1. Latar belakang

Dunia komersial telah berkembang pesat dalam beberapa tahun terakhir. Dengan niat yang sama untuk menghasilkan keuntungan atau laba, banyak berbagai jenis bisnis yang didirikan. Tujuan utama sendiri dari sebuah perusahaan untuk memaksimalkan keuntungan atau laba, dan tentunya dalam mencapai visi tersebut perusahaan melakukan penetapan rancangan strategi dan misi agar dapat mencapai visinya ini di era globalisasi ini, tingkat persaingan dalam bisnis saat ini semakin meningkat dimana perusahaan memerlukan pengembangan strategi yang kostan dari pihak bisnis agar dapat bertahan, berdaya saing dan tentu saja meningkatkan laba atau keuntungan yang lebih.¹

Penjualan merupakan pendapatan regular untuk perusahaan serta merupakan total harga barang dan jasa yang dibebankan kepada klien. Penjualan merupakan akuisisi suatu barang maupun jasa, untuk mendapatkan dana dari pihak lain, satu pihak berkomunikasi dengan pihak lain. Penjualan juga merupakan suatu sumber pendapatan utama perusahaan, jika aktivitas pemasaran produk yang dikelola dengan baik maka pemasaran yang dilakukan dapat mencapai target, aktivitas penjualan banyak dipengaruhi oleh faktor yang meningkatkan aktivitas perusahaan seperti kondisi dan juga kemampuan penjualan serta kondisi organisasi perusahaan. Dalam menunjang pelaksanaan aktivitas penjualan diperlukan suatu sistem pengendalian yang memadai.

Laba merupakan salah satu tujuan utama ketika memulai suatu organisasi atau bisnis karena dengan adanya laba akan memastikan keberlangsungan hidup

¹ Amirulloh, *Pengantar Manajemen* (jakarta: mitra warna medial, 2015). hal 15

perusahaan dalam jangka waktu yang panjang. Keberhasilan dari devisi manajemen seringkali diukur dari kemampuannya dalam menghasilkan laba . Hal tersebut didukung oleh kemampuan manajemen dalam melihat kemungkinan serta kesempatan di masa yang akan datang, besar ataupun kecilnya pendapatan yang di peroleh perusahaan sangat berpengaruh besar terhadap aktivitas yang akan dilakukan oleh perusahaan. apabila laba yang di alami perusahaan cenderung naik ataupun stabil di tingkat yang sama pada tiap tahunnya, maka perusahaan dapat dikategorikan dalam zona aman. Apabila perusahaan memperoleh pendapatan yang cenderung turun dalam setiap tahunnya ataupun sampai turun drastis maka perusahaan tersebut tidak akan mampu untuk bertahan lama, bahkan aktivitasnya akan terhenti di tengah jalan.²

Dalam upaya meningkatkan laba, perusahaan harus memiliki bagaimana cara manajemen yang baik serta berkualitas sehingga laba yang diperoleh stabil serta mampu untuk membiayai kelangsungan perusahaan. Sistem pengendalian manajemen perusahaan yang digunakan berdampak pada tujuan perusahaan dalam meningkatkan laba. Apabila sistem pengendalian manajemen yang dimiliki perusahaan buruk maka aktivitas yang ada di dalamnya juga tidak akan berjalan dengan lancar sehingga menyebabkan laba yang didapat tidak akan maksimal atau menyebabkan kerugian perusahaan tersebut. Manajemen juga merupakan suatu seni dalam ilmu dan pengorganisasian seperti menyusun perencanaan pembangunan organisasi serta pengkoordinasiannya. Pergerakan, pengendalian ataupun pengawasan, manajemen sangatlah berperan penting dalam upaya meningkatkan laba perusahaan, melalui penyusunan rencana

² Handoko. Handoko, T ,Hani, *manajemen*.Edisi kedua:Yogyakarta:BPFE-Yogyakarta. 2010 hal 22

penjualan, pergerakan yang ada dalam penjualan hingga pengawasan serta pengendalian dalam penjualan, karena dengan adanya pengawasan maka tujuan perusahaan yang sudah ditentukan akan berjalan dengan terstruktur, efektif serta efisien. 3

Sistem pengendalian manajemen merupakan suatu proses yang menjamin bahwa sumber yang diperoleh dan digunakan dengan efektif serta efisien dalam rangka pencapaian tujuan. Dengan kata lain pengendalian manajemen dapat diartikan sebagai suatu proses untuk menjamin bahwa sumber daya manusia, fisik serta teknologi yang dialokasikan agar mencapai tujuan organisasi secara menyeluruh, pengendalian manajemen perhubungan dengan arah kegiatan manajemen yang sudah sesuai dengan garis besar pedoman dalam proses perencanaan strategi. Sistem pengendalian manajemen merupakan kesatuan pemikiran dari metode akuntansi manajemen untuk mengumpulkan, melaporkan data serta mengevaluasi kinerja perusahaan. Suatu sistem pengendalian manajemen berusaha untuk mengarahkan berbagai macam usaha yang dilaksanakan oleh semua unit organisasi agar mengarah pada tujuan organisasi dasar dari sebuah pengawasan atau pengendalian merupakan proses dari perencanaan. Sedangkan hasil dari perencanaan itu sendiri merupakan misi yang objektif atau anggaran operasional secara keseluruhan akan disertai oleh sistem pengendalian. Sistem pengendalian manajemen yang baik itu seharusnya dapat membantu dalam setiap proses pembuatan keputusan dan juga bisa

3Dewi Ira Cristiyanti, *Pengantar Ilmu Administrasi* (Yogyakarta: PT Prestasi pustakarya, 2011)..
Hal 46

memotivasi setiap individu yang ada dalam sebuah organisasi, serta akan melakukan keseluruhan konsep yang telah ditentukan.⁴

Pada masa ini, banyak perusahaan yang berjuang dengan cara mengoptimalkan sistem pengendalian manajemen yang tidak berfungsi dengan baik, artinya dalam sistem pengendalian manajemen diperlukan karyawan sebagai penggerak dalam menciptakan kinerja yang optimal. Pada kenyataannya sering ditemukan bahwa suatu perusahaan memiliki pedoman sistem pengendalian manajemen yang baik namun tidak dilaksanakan sebagaimana mestinya sehingga pengendalian manajemen yang telah direncanakan tidak memberikan keuntungan bagi perusahaan. Sistem pengendalian manajemen juga merupakan sistem yang mengawasi berbagai kegiatan operasional yang ada pada perusahaan seperti perencanaan, pengorganisasian pengkoordinasian, serta evaluasi atas kinerja yang telah dilakukan atau 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 tujuan yang diinginkan oleh perusahaan itu sendiri.⁵

UD Rimbaku merupakan perusahaan yang bergerak pada sektor industri pembuatan kripik kentang keripik buah, kripik talas serta kripik umbi umbian. UD ini terletak di kota Batu, UD Rimbaku sudah merencanakan bentuk dari pelaksanaan pengendalian manajemen untuk mendukung kegiatan usaha adalah pelaksanaan pengendalian manajemen penjualan dalam upaya meningkatkan laba perusahaan, namun dari hasil wawancara dengan karyawan yang bekerja

⁴ indah octha permata Sari, "Analisis Sistem Pengendalian Manajemen Atas Penjualan Terhadap Tingkat Laba Pada PT. Lautan Berlian Utama Motors Palembang," *Implementation Science* 39, no. 1 (2014): hal 2

⁵Supriyono, *Sistem Pengendalian Manajemen* (Yogyakarta: BPFE, 2010).. Hal 45

bahwa pelaksanaan perencanaan pengendalian manajemen penjualan sudah dilaksanakan sepenuhnya dengan seluruh divisi yang terkait, usaha akan mencapai tujuan tertentu dan bisa berhasil dengan baik apabila disertai dengan perencanaan dan komunikasi antar divisi yang berkaitan. Sehingga semua potensi serta kesempatan yang ada, bisa dimanfaatkan dengan sebaik-baiknya serta tujuan perusahaan akan tercapai secara maksimal. Hal ini dapat dilihat dari laporan laba rugi yang meningkat secara berkala. Namun pada tahun 2020-2021 perusahaan mengalami penurunan omset dikarenakan adanya pandemi covid-19. Hal ini dikarenakan berlakunya sistem PPKM yang mengakibatkan konsumen dan distributor mengalami kesulitan akses terhadap perusahaan dalam memperoleh barang.

Table 1.1
 laporan pendapatan, biaya dan laba
 UD Rimbaku kota batu Untuk per tahun

Priode	Pendapatan	Biaya	Laba
2019	7.440.000.000	3.815.000.000	3.625.000.000
2020	1.115.000.000	789.500.000	325.500.000
2021	1.186.000.000	617.000.000	569.000.000

Sumber data: hasil olahan penulis

Berdasarkan tabel 1.1 dapat diketahui bahwa dalam periode penelitian yaitu 3 tahun terakhir, UD Rimbaku mendapat laba yang berfrekuensi khususnya terdapat pada tahun 2020 yang turun drastis dari tahun 2019 hal ini dikarenakan adanya fenomena wabah covid 19 yang membuat pemasaran perusahaan menurun secara drastis, yang mengakibatkan penurunan pendapatan perusahaan, berdasarkan permasalahan tersebut peneliti tertarik untuk melakukan penelitian tentang sistem pengendalian manajemen penjualan terhadap tingkat laba pada UD Rimbaku kota batu. Penelitian ini dilakukan

karena di dalam perusahaan tersebut mengalami penurunan yang sangat drastis, maka itu sangat penting untuk meneliti dan mengetahui dampak dan penyebab penurunan pendapatan yang diperoleh oleh UD tersebut.

2. Rumusan masalah

1. Bagaimana bentuk pengendalian manajemen di UD Rimbaku?
2. Seperti apa pengaruh pengendalian manajemen terhadap tingkat laba di UD Rimbaku?
3. Apa kendala dalam upaya meningkatkan laba?

1. Tujuan penelitian

Tujuan dari penelitian ini yaitu untuk mengetahui tentang sistem pengendalian manajemen keuangan dalam upaya meningkatkan laba di UD Rimbaku.

2. Manfaat penelitian

1. Bagi penulis

Memberikan wawasan kepada penulis, khususnya mengenai system pengendalian manajemen terhadap tingkat laba.

2. Bagi peneliti lain.

Hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan acuan untuk penelitian dimasa mendatang.

1. Batasan penelitian

Dalam penelitian ini Batasan penelitian yakni sebagai berikut:

1. Sistem pengendalian manajemen yang ada pada UD Rimbaku
2. Mengenai pengaruh sistem manajemen penjualan terhadap laba
3. Kendala yang dihadapi dalam upaya meningkatkan laba

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

1. Manajemen

Pengertian Manajemen adalah ilmu dan seni mengatur proses pemanfaatan sumber daya manusia dan sumber-sumber lainnya secara efektif dan efisien untuk mencapai suatu tujuan tertentu.⁶ Manajemen adalah suatu ilmu juga seni untuk membuat orang lain mau dan bersedia berkerja untuk mencapai tujuan yang telah dirumuskan bersama oleh sebab itu manajemen memerlukan konsep dasar pengetahuan, kemampuan untuk menganalisis situasi, kondisi, sumber daya manusia yang ada dan memikirkan cara yang tepat untuk melaksanakan kegiatan yang saling berkaitan untuk mencapai tujuan.⁷ Pada hakekatnya kegiatan manusia pada umumnya adalah mengatur (*managing*) untuk mengatur disini diperlukan suatu seni, bagaimana orang lain memerlukan pekerjaan untuk mencapai tujuan bersama.

⁶ H hasibuan, melayu S.P., *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Ed. rev. c. (jakarta:bumi askara, 2005, n.d.). hal 2

⁷ Winda Musfita Sari and Elva Rahmah, "Kebijakan Akses Dan Layanan Arsip Di Kantor Perpustakaan, Arsip Dan Dokumentasi (KPAD) Kota Bukittinggi," *Ilmu Informasi Perpustakaan dan Kearsipan* 2, no. 1 (2013) hal. 41

Pengertian Manajemen adalah suatu rangkaian proses yg meliputi kegiatan perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, pengawasan, evaluasi dan pengendalian dalam rangka memberdayakan seluruh sumber daya organisasi/ perusahaan, baik sumberdaya manusia (*human resource capital*), modal (*financial capital*), material (*land, natural resources or raw materials*), maupun teknologi secara optimal untuk mencapai tujuan organisasi/ perusahaan.⁸

Manajemen sebagai suatu ilmu dan seni. Mengapa disebut demikian, Sebab antara keduanya tidak bisa dipisahkan. Manajemen sebagai suatu ilmu pengetahuan, karena telah dipelajari sejak lama, dan telah diorganisasikan menjadi suatu teori. Hal ini dikarenakan didalamnya menjelaskan tentang gejala-gejala manajemen, gejala-gejala ini lalu diteliti dengan menggunakan metode ilmiah yang dirumuskan dalam bentuk prinsip-prinsip yang diwujudkan dalam bentuk suatu teori. Sedangkan manajemen sebagai suatu seni, disini memandang bahwa di dalam mencapai suatu tujuan diperlukan kerja sama dengan orang lain, nah bagaimana cara memerintahkan kepada orang lain agar orang lain agar mau bekerja sama. Pada hakekatnya kegiatan manusia pada umumnya adalah mengatur (*managing*) untuk mengatur disini diperlukan suatu seni, bagaimana orang lain memerlukan pekerjaan untuk mencapai tujuan bersama.⁹

Secara etimologis diantaranya istilah manajemen berasal dari bahasa latin *manus* yang berarti "tangan", dalam bahasa italia *maneggiare* berarti "mengendalikan, dalam bahasa inggris istilah manajemen berasal dari kata to

⁸ Ismail Sholihin, *Pengantar Manajemen* (jakarta: Erlangga, 2019).hal. 12

⁹ Ibid. hal. 10

manage yang berarti mengatur.¹⁰ Sedangkan secara terminologis para pakar mendefinisikan manajemen secara beragam, diantaranya:

- 1) Schein memberi definisi manajemen sebagai profesi. ¹¹ Menurutnya manajemen merupakan suatu profesi yang dituntut untuk bekerja secara profesional, karakteristiknya adalah para profesional membuat keputusan berdasarkan prinsip-prinsip umum, para profesional mendapatkan status mereka karena mereka mencapai standar prestasi kerja tertentu, dan para profesional harus ditentukan suatu kode etik yang kuat.
- 2) Terry memberi pengertian manajemen yaitu suatu proses atau kerangka kerja, yang melibatkan bimbingan atau pebarahan suatu kelompok orang-orang kearah tujuan-tujuan organisasional atau maksudmaksud yang nyata. ¹² Hal tersebut meliputi pengetahuan tentang apa yang harus dilakukan, menetapkan cara bagaimana melakukannya, memahami bagaimana mereka harus melakukannya dan mengukur efektivitas dari usaha-usaha yang telah dilakukan.
- 3) Luther Gulick mendefinisikan manajemen sebagai suatu bidang ilmu pengetahuan (*science*) yang berusaha secara sistematis untuk memahami mengapa dan bagaimana manusia bekerja bersamasama untuk mencapai tujuan dan membuat sistem ini lebih bermanfaat bagi kemanusiaan. ¹³ Manajemen dibutuhkan dibutuhkan oleh individu atau kelompok individu, organisasi bisnis, organisasi sosial atau pun organisasi pemerintah untuk

¹⁰ Dr. usman Efendi, *Asas Asas Manajemen*, n.d., <http://repository.upi-yai.ac.id/id/eprint/2167>., hal.1

¹¹ hasibuan, melayu S.P., *Manajemen Sumber Daya Manusia*., *Op.cit*, hal. 13

¹² *Ibid*, hal. 15

¹³ T. Hani Handoko, *Manajemen*, Edisi ke2. (Yogyakarta: BPFE Yogyakarta, 2016)., hal. 11

mengatur, merencanakan segala hal untuk memperoleh hasil yang optimal pada waktu yang akan datang.¹⁴

Manajemen juga sangat dibutuhkan oleh semua orang, karena tanpa manajemen yang baik, segala usaha yang dilakukan minim untuk mencapai keberhasilan. Dalam perkembangannya proses manajemen adalah langkah langkah strategis yang juga merupakan manfaat dari manajemen tersebut. Untuk mencapai tujuan organisasi, oleh karena itu manajer perlu menjaga keseimbangan yang berbeda yaitu tuntutan *stakeholders* dan tuntutan pekerja.¹⁵

Dalam setiap organisasi tentunya memiliki satu atau tujuan yang memastikan arah serta menjadikan satu pandangan dalam unsur manajemen yang ada pada sebuah perusahaan, tentunya perusahaan sudah memiliki tujuan yang akan diraih nantinya dalam satu kondisi yang baik dari pada kondisi awalnya. Dalam perkembangan manajemen, manajemen juga digunakan untuk mengendalikan organisasi.

Organisasi adalah kelompok orang yang bekerja sama untuk mencapai tujuan yang telah ditentukan bersama. Kebutuhan untuk berkolaborasi atau membantu orang lain dirasakan di seluruh perusahaan. Kapasitas manajer atau pemimpin untuk mengkoordinasikan kerjasama merupakan salah satu faktor penentu keberhasilan organisasi. Kegiatan organisasi adalah kegiatan manajerial yang meliputi memimpin, mengendalikan, mengelola, dan menciptakan kegiatan organisasi.

1. Fungsi Manajemen Menurut Para Ahli

¹⁴ Usman Effendi, *Op.cit*, hal.5

¹⁵ Usman Effendi, *Op.cit*, hal. 5-6

Secara sederhana, fungsi manajemen adalah proses dinamis yang meliputi banyak elemen dan kegiatan. Berikut beberapa pengertian fungsi manajemen menurut para ahli.

1. George Robert Terry

Menurut sosok Bapak Ilmu Manajemen ini, seluruh tindakan proses tersebut dilakukan untuk mencapai target dan tujuan dengan memanfaatkan semua sumber daya yang dimiliki. George menyimpulkan fungsi manajemen adalah tentang bagaimana proses planning (perencanaan), controlling (pengendalian) dan actuating organizing (pengorganisasian).

2. Ricky W Griffin

Ricky W Griffin mendefinisikan fungsi manajemen adalah bagian dari proses perencanaan, organisasi, koordinasi serta pengendalian sumber daya supaya tujuan dapat tercapai dengan efektif dan efisien. Menurutnya, efektif dan efisien yang dimaksud adalah agar proses yang dijalankan bisa mencapai target sesuai rencana, terorganisir dan tepat waktu.

3. Lawrence A Appley

Berbeda dengan tokoh lainnya, Lawrence A Appley melihat fungsi manajemen adalah suatu keahlian yang dimiliki seseorang untuk bisa mempengaruhi dan menggerakkan sekitarnya agar mau menyelesaikan sesuatu.

Lebih jauh lagi, fungsi manajemen menurut para ahli satu ini dapat dimiliki juga oleh organisasi maupun kelompok.

Setelah mengetahui beberapa pandangan mengenai fungsi manajemen menurut para ahli, dapat disimpulkan bahwa ada banyak kesamaan antara satu pendapat dengan yang lainnya. Singkatnya, ada 4 fungsi manajemen yang dapat diambil dari pernyataan ahli tersebut.

1. *Planning* (perencanaan)

1. Pengertian *Planning*

Planning adalah menguraikan tugas-tugas yang harus diselesaikan oleh tim untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Karena dimasukkan dalam pemilihan alternatif keputusan, perencanaan mencakup kegiatan pengambilan dalam pengambilan keputusan. Membuat pola dari serangkaian tindakan yang akan dilakukan membutuhkan kemampuan untuk membayangkan dan mengantisipasi masa yang akan datang.

2. Proses Perencanaan

Dalam perencanaan memiliki proses, dimana proses ini memiliki beberapa tahap yaitu: Menentukan tujuan dari sebuah perencanaan, Menentukan tindakan yang akan dilakukan untuk mencapai tujuan, Mengembangkan dasar pemikiran dengan kondisi yang akan datang, bagaimana cara untuk dapat mencapai tujuan, serta pengimplementasian rencana seta tindakan dan mengevaluasi hasilnya.¹⁶

3. Alasan Perlunya Perencanaan

¹⁶ Efendi, *Asas Asas Manajemen. Op.cit*, hal. 79

Ada dua alasan dasar perlunya sebuah perencanaan. Dimana perencanaan dilakukan untuk mencapai : “*protective benefits*” artinya yang dihasilkan dari pengurangan kemungkinan terjadinya kesalahan dalam pengambilan sebuah keputusan, dan “*positive benefits*” artinya dalam bentuk meningkatnya sukses, yaitu bagaimana pencapaian dari tujuan perusahaan.¹⁷

4. Unsur-unsur Perencanaan

Suatu perencanaan yang baik harus menjawab enam persoalan yang tercakup dalam unsur-unsur perencanaan, antara lain: tindakan apa yang harus dilakukan, secara spesifik mengidentifikasi segala sesuatu yang akan dilakukan, mengapa tindakan tersebut harus dilakukan, secara spesifik merumuskan faktor-faktor penyebab dalam mengambil tindakan, tindakan yang dilakukan, yaitu secara khusus menentukan tempat atau lokasi, kapan tindakan akan dilakukan, secara spesifik menentukan waktu pelaksanaan tindakan, dan siapa yang akan melakukan tindakan tersebut, secara spesifik menentukan pelaku yang akan melakukan tindakan, serta bagaimana cara melaksanakan tindakan tersebut, yaitu dengan menentukan metode pelaksanaan dan tindakan.

5. Klasifikasi perencanaan

Rencana dapat dibagi menjadi 5 kategori.¹⁸ Yaitu : Pertama, rencana untuk manufaktur, pemasaran, keuangan, dan staf adalah ada di antara domain fungsional. Kedua, Tingkatan Organisasional mencakup keseluruhan organisasi atau unit kerja organisasi. Ketiga, Sifat rencana

¹⁷ Ibid hal 80

¹⁸ Ibid, hal. 84-85

meliputi faktor kompleksitas, fleksibilitas, keformalan, kerahasiaan, biaya, rasionalitas, kuantitatif, dan kualitatif. Keempat, Waktu mempertimbangkan masa depan langsung, jangka panjang dan jangka menengah. Kelima, adalah unsur dari perencanaan dalam wujud anggaran, program, kebijakan, prosedur, dan lain sebagainya.

6. Tipe-tipe Perencanaan

Bayak metode perencanaan dipecah menjadi tiga kategori: perencanaan jangka pendek (*Short Range Plans*) yang mencakup berbagai rencana dari satu hari sampai satu tahun, perencanaan jangka menengah (*inter mediate Range Plans*) yang mencakup untuk beberapa bulan sampai tiga tahun, dan rencana jangka panjang (*long range plans*) meliputi kegiatan-kegiatan selama dua sampai lima tahun.¹⁹Perencanaan strategi, adalah suatu proses pemilihan tujuan organisasi seperti penentuan strategi, kebijaksanaan dan program-program strategik yang diperlukan untuk mencapai tujuan-tujuan tersebut serta menetapkan akan metode-metode yang diperlukan untuk menjamin bahwa strategi dan kebijaksanaan telah diimplementasikan.²⁰

7. Dasar-dasar Perencanaan yang Baik

Dasar-dasar dalam perencanaan yang efektif termasuk peramalan, proses membuat prediksi tentang masa depan, skenario, yang melibatkan sejumlah hasil atau peristiwa masa depan yang potensial, perbandingan eksternal untuk meningkatkan kinerja saat ini, dan menentukan tindakan potensial di masa depan

¹⁹ *Ibid*, hal. 92

²⁰ *Ibd* hal 92

8. Kelemahan Perencanaan.

Perencanaan juga memiliki beberapa kelemahan, termasuk: pekerjaan yang terlibat dalam perencanaan mungkin berlebihan dalam kontribusi nyata apa pun, perencanaan sering menyebabkan keterlambatan dalam kegiatan, perencanaan juga dapat membatasi kemampuan manajemen untuk mengambil inisiatif dan berinovasi, terkadang hasil terbaik diperoleh dengan menangani setiap masalah yang muncul; dan rencana yang tidak diikuti secara konsisten.

9. Manfaat Perencanaan.

Perencanaan memberikan sembilan keuntungan yang signifikan. pertama, membantu manajemen dalam menyesuaikan diri dari perubahan lingkungan. Kedua, bantuan dalam klarifikasi perubahan pada isu-isu utama. Ketiga, memungkinkan manajer untuk memiliki pemahaman yang lebih jelas tentang gambaran operasi secara keseluruhan. Keempat, membantu dalam penempatan tanggung jawab yang lebih tepat. Kelima, memungkinkan untuk mengeluarkan instruksi pengoperasian. Keenam, mempermudah koordinasi antar pihak. Ketujuh, membuat tujuan yang lebih khusus serta terperinci agar lebih mudah untuk dipahami. Dan yang terakhir menghemat akan waktu, usaha serta dana yang ada.

10. *organizing* (Pengorganisasian)

1. Pengertian Pengorganisasian *Organizing* berasal dari bahasa Yunani *organon* yang berarti alat, yaitu merupakan suatu proses pengelompokan kegiatan-kegiatan untuk mencapai tujuan-tujuan serta penugasan setiap kelompok yang telah ditetapkan manajer ke setiap divisi yang ada untuk mencapai

tujuan.²¹ Pengorganisasian juga mempersatukan sumber daya pokok yang ada dengan cara mengatur orang-orang dalam pola yang sedemikian rupa, hingga mereka dapat menyelesaikan tugas untuk mencapai tujuan-tujuan yang telah ditentukan. ²² Pengorganisasi adalah sebuah proses serta rangkaian kegiatan pembagian dalam pekerjaan yang direncanakan untuk diselesaikan oleh para anggotanya, penentuan hubungan pekerjaan yang kuat diantara mereka, dan pemeliharaan ruang kerja serta fasilitas pekerjaan yang sesuai.²³

2. Faktor faktor Dalam Menentukan Perancangan Struktur Organisasi Adapun variabel utama yang mempengaruhi perancangan struktur organisasi.²⁴ yaitu : Strategi Organisasi untuk mencapai tujuan adalah menjelaskan bagaimana wewenang serta aliran komunikasi dapat disusun di antara manajer serta bawahan, teknologi yang digunakan , anggota (pekerja) dan orang lain dalam organisasi, dan skala organisasi yaitu ukuran organisasi secara keseluruhan maupun individu, struktur organisasi akan sangat dipengaruhi oleh unit kerja.
3. Proses pengorganisasian. Merupakan proses yang tercermin pada struktur organisasi, yang menangani komponen kunci dari bisnis seta prosedur dalam pengorganisasian.²⁵ Yaitu : departementalisasi (atau sering disebut dengan istilah departemntasi), pembagian kerja, bagan organisasi formal, rantai

²¹ Terry, *Asas Asas Manajemen.*, *Op.cit*, hal. 28

²² *Ibid*, hal. 233

²³ Rina Primadha, "Peranan Manajemen Dalam Menciptakan Kondisi Perusahaan Yang Sehat," *jurnal manajemen bisnis* volum 3 No (2008).hal. 86

²⁴ T Hani Handoko, *Op.cit*, hal. 169-170

²⁵ *Ibid*, hal. 169

komando dan kesatuan komando, tingkat hirarki manajemen, jalur dari komunikasi, penggunaan komite, rentang manajemen dan kelompok informal yang tak terhindarkan.

4. Komponen-komponen Organisasi

Kata "WERE" dapat digunakan untuk mengingat empat elemen organisasi (*Work, Employees, Relationship* dan *Environment*). *Work* (pekerjaan) merupakan kewajiban yang harus dilaksanakan sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan. *Employees* (karyawan) yaitu setiap individu yang ditugaskan untuk melaksanakan suatu tugas tertentu dalam lingkup pekerjaan yang lebih besar. Organisasi sangat menghargai kemitraan (*relationship*). *Environment* (lingkungan) adalah elemen terakhir dan itu terdiri dari alat dan tujuan menyeluruh tempat karyawan bekerja di dalamnya. Ini juga terdiri dari pengaturan, peralatan, perlengkapan kantor, dan sikap mental yang mempengaruhi lingkungan.

5. Tujuan organisasi

Langkah penting dalam proses perencanaan adalah menentukan tujuan organisasi. Adapun beberapa tujuan yang dijelaskan menurut T. Handoko yaitu : Tujuan kemasyarakatan, Tujuan keluaran, Tujuan sistem, serta Tujuan Produk.

6. Prinsip-prinsip organisasi

Williams (1965) berpendapat bahwa prinsip-prinsip organisasi meliputi; aturan organisasi harus memiliki tujuan yang jelas, kontrol skala, kesatuan perintah, pendelegasian kekuasaan, akuntabilitas, pembagian kerja, aturan kontrol, prinsip fungsional, prinsip pemisahan, prinsip keseimbangan, prinsip fleksibilitas, serta prinsip kepemimpinan.

7. Manfaat pengorganisasian. Pengorganisasian bermanfaat, karena dapat menjelaskan hubungan yang dimiliki anggota satu sama lain. setiap anggota dapat memahami kepada siapa dia bertanggung jawab. setiap anggota organisasi mampu untuk mengetahui struktur organisasi yang memungkinkan setiap anggota kelompok memperoleh pemahaman yang lebih mendalam tentang tanggung jawab dan tugas yang diberikan kepada masing-masing kelompok. Dapat secara efektif menerapkan penyerahan wewenang di dalam perusahaan, untuk memastikan bahwa setiap karyawan memiliki kesempatan yang sama untuk maju. akan membantu anggota tim terlibat secara positif di antara anggota tim, yang akan membantu lebih mudah untuk mencapai tujuan perusahaan.

8. *Actuating* (Penggerakan)

Penggerakan adalah satu usaha untuk menggerakan anggota kelompok dengan sedemikian rupa, sehingga menginspirasi mereka untuk bekerja menuju tujuan perusahaan yang bersangkutan serta tujuan anggota perusahaan yang berkeinginan mencapai tujuan tersebut.²⁶ Sumber daya manusia yang pada akhirnya merupakan titik fokus di mana operasi manajemen berputar, dan mobilisasi terkait erat dengannya. Tindakan pergerakan juga dipengaruhi oleh nilai, sikap, harapan, keinginan, ambisi, harapan, kepuasan seseorang serta bagaimana interaksin dengan orang lain dan dengan lingkungan fisik yang berkaitan dengan proses menggerakan.²⁷

9. *Controlling* (Pengawasan)

1. Pengertian *Controlling*

²⁶ George R. Terry, *Op.cit*, hal. 313

²⁷ *Ibid* hal 312

Pengawasan yaitu suatu kegiatan untuk menentukan apakah tindakan operasional yang berlangsung di lapangan sesuai dengan rencana yang telah dibuat dalam mencapai tujuan organisasi, Dengan demikian pengawasan difokuskan pada kesalahan, penyimpangan, ketidak akuratan serta masalah lainnya. 28 Sebutan controlling lebih banyak digunakan karena lebih mengandung konotasi yang mencakup penetapan standar, pengukuran kegiatan, dan pengambilan tindakan korektif.²⁹

2. Tahap-tahap Pengawasan

Proses pengawaan biasanya terdiri paling sedikit lima tahap (langkah). Tahap-tahap pengawasan ini terdiri dari ; Penetapan standar pelaksana, Penentuan pengukuran kegiatan, Pengukuran pelaksana kegiatan nyata, Perbandingan pelaksana kegiatan dengan standar dan penganalisaan penyimpangan-penyimpangan, dan yang terakhir Pengambilan tindakan koreksi bila perlu.³⁰

3. Tipe-tipe Pengawasan. Ada tipe-tipe dasar pengawasan, yaitu : pengawasan pendahuluan, pengawasan “conccurent”, dan pengawasan umpan balik.³¹

1. Pengawasan pendahuluan (*Feedforward Control*) dirancang untuk mengantisipasi masalah-masalah dan penyimpangan dari standar tujuan dan memungkinkan koreksi sebelum suatu kegiatan tertentu diselesaikan.

28 Sentot Harman, “Fungsi Pengawasan Dalam Penyelenggaraan Manajemen Koperasi,” *jurnal manajemen dan kewirausahaan* Volume 2 Nomor 1 (2010).hal. 19

29 George R. Terry, *Op.cit*, hal. 313

30 T Hani Handoko, *Op.cit*, hal. 363

31 *Ibid*, hal. 361

2. Pengawasan yang dilakukan bersamaan dengan pelaksanaan kegiatan (*Concurrent Control*) merupakan proses dalam aspek tertentu dari suatu prosedur harus disetujui dulu, atau syarat tertentu harus dipenuhi dulu sebelum kegiatan-kegiatan bisa dilanjutkan, atau menjadi semacam peralatan “double check” yang lebih menjamin ketepatan pelaksanaan suatu kegiatan.
3. Pengawasan Umpan Balik (*Feedback Control*) mengukur hasilhasil dari suatu kegiatan yang telah dilaksanakan.
4. Manajemen dalam perspektif islam

Di awal perkembangan Islam, manajemen dianggap sebagai ilmu sekaligus seni (teknik) kepemimpinan. Kata manajemen sendiri dalam bahasa Arab adalah *Idara* berarti “berkeliling” atau “lingkaran”. Dalam konteks bisnis bisa dimaknai bahwa “bisnis berjalan pada siklusnya”, sehingga manajemen bisa diartikan sebagai kemampuan manajer yang membuat bisnis berjalan sesuai dengan rencana yang ada. Amin mendefinisikan manajemen dalam perspektif islam sebagai “*Getting God-will done by the people*” yaitu melaksanakan keridaan Tuhan melalui orang³².

Dalam Islam, manajemen dipandang sebagai representasi dari tindakan moral yang harus dimulai dengan niat baik. Dimana niat baik ini akan menginspirasi, memotivasi untuk menghasilkan hasil yang positif untuk kepentingan semua. Dalam perspektif islam, mendirikan manajemen yang didasari dari empat pilar: kebenaran, kejujuran, keterbukaan, dan keahlian.

³² Ridwan Amin, *Menggagas Manajemen Syariah:Teori dan Praktik The Celestial Management*, (Jakarta: Salemba Empat, 2010), h. 66.

Seorang manajer harus memiliki empat sifat utama tersebut agar manajemen yang dilakukan mendapatkan hasil yang optimal.³³

Dalam perspektif islam memandang manajemen suatu objek yang sangat berbeda dengan manajemen konvensional. Di mana manajemen konvensional manusia dipandang sebagai makhluk ekonomi, sedangkan dalam perspektif islam manusia merupakan makhluk spiritual, yang mengakui kebutuhan baik secara material (ekonomi) dan juga immaterial³⁴.

Teori dalam manajemen Islami bersifat universal, komprehensif, serta memiliki karakteristik sebagai berikut³⁵:

1. Manajemen dan masyarakat memiliki hubungan yang sangat erat, manajemen juga merupakan bagian dari sistem sosial yang dipenuhi dengan nilai, etika, akhlak serta keyakinan yang berlandaskan Islam.
2. Teori manajemen Islam juga menyelesaikan persoalan kekuasaan manajemen, tidak adanya perbedaan antara pemimpin dan karyawan. Perbedaan level kepemimpinan hanya menunjukkan wewenang dan tanggung jawab, atasan dan bawahan saling bekerja sama tanpa ada perbedaan kepentingan. Tujuan serta harapan mereka adalah sama dan akan diwujudkan secara bersama. Sebagaimana diteladkan dalam Al Quran surah Al-Maidah (05): 2

³³ undang Ahmad Kamaluddin, *Etika Manajemen Islam*, (Bandung: Pustaka Setia, 2009), h. 39

³⁴ Ridwan Amin, *op.cit.*, h. 67.

³⁵ *Ibid*

وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ

Artinya: “.....Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Dan bertakwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya”.

Dari ayat diatas menjelaskan bahwa Islam memerintahkan manusia untuk bekerja sama dalam segala hal, kecuali dalam perbuatan dosa serta melakukan aniaya kepada sesama makhluk.

3. Karyawan bekerja dengan keikhlasan dan semangat profesionalisme, mereka berkontribusi dalam melakukan pengambilan keputusan, dan taat kepada atasan selama mereka berpihak pada nilai-nilai syariah.
4. Kepemimpinan dalam Islam dibangun dengan nilai-nilai syariah dan saling menasehati,serta para atasan dapat menerima saran dan kritik demi kebaikan bersama. Firman Allah dalam QS An-nisa (04): 59

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَطِيعُوا اللَّهَ وَأَطِيعُوا الرَّسُولَ وَأُولِي الْأَمْرِ مِنْكُمْ فَإِنْ تَنَازَعْتُمْ فِي

شَيْءٍ فَرُدُّوهُ إِلَى اللَّهِ وَالرَّسُولِ إِنْ كُنْتُمْ تُؤْمِنُونَ بِاللَّهِ وَالْيَوْمِ الْآخِرِ ذَلِكَ خَيْرٌ وَأَحْسَنُ

تَأْوِيلًا

Artinya:“Hai orang-orang yang beriman, ta`atilah Allah dan ta`atilah Rasul (Nya), dan ulil amri di antara kamu. Kemudian jika kamu berlainan pendapat tentang sesuatu, maka kembalikanlah ia kepada Allah (Al Qur'an) dan Rasul (sunnahnya), jika kamu benar-benar beriman kepada Allah dan hari kemudian. Yang demikian itu lebih utama (bagimu) dan lebih baik akibatnya.”

Makna dari ayat tersebut adalah bahwa ulil amri yang dimaksud adalah pemimpin yang memegang mandat Allah SWT untuk mengemban amanah dan kepemimpinan. Dan karyawan harus mengikuti pemimpin dan taat kepada mereka selama masih berlandaskan pada syariat Islam.

Segala sesuatu harus dilakukan secara rapi, benar tertib, dan teratur. Proses-prosesnya harus diikuti dengan baik. Sesuatu tidak boleh dilakukan secara asal-asalan. Hal ini merupakan prinsip utama dalam ajaran Islam³⁶. Seperti sabda Rasulullah SAW dalam sebuah hadist yang berbunyi³⁷

إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ إِذَا عَمَلَ أَحَدُكُمْ الْعَمَلَ أَنْتَقَنَهُ

Artinya: *“Sesungguhnya Allah sangat mencintai jika seseorang melakukan suatu pekerjaan yang dilakukannya secara itqan (tepat, terarah, jelas, dan tuntas)”*.

Arah pekerjaan yang jelas, landasan yang mantap, dan cara-cara mendapatkannya yang transparan merupakan amal perbuatan yang dicintai Allah SWT. Sebenarnya manajemen dalam arti mengatur segala sesuatu agar dilakukan dengan baik, tepat, dan tuntas merupakan hal yang disyariatkan dalam ajaran Islam³⁸.

³⁶ Didin Hafidhuddin dan Hendri Tanjung, *Manajemen Syariah Dalam Praktek*, (Jakarta: Gema Insani, 2003),

³⁷ Abu Kasim Sulaiman bn Ahmad Tabrani, *Al-Mu'jam Al Wusta*, (Kairo: Dar Harmin, 1415), h. 275

³⁸ Didin Hafidhuddin dan Hendri Tanjung, *loc.cit.*

Tidak boleh seorang muslim melakukan sesuatu tanpa perencanaan tanpa adanya pemikiran, dan tanpa adanya penelitian, kecuali sesuatu yang sifatnya *emergency*. Allah SWT sangat mencintai perbuatan-perbuatan yang ter *manage* dengan baik³⁹. Sebagaimana di jelaskan di dalam QS. As-Saff (61): 4

إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الَّذِينَ كَانُوا بِنِيَانٍ مَرْصُوصٍ

Artinya: *"Sesungguhnya Allah menyukai orang-orang yang berperang di jalanNya dalam barisan yang teratur seakan-akan mereka seperti suatu bangunan yang tersusun kokoh"*.

Makna dari ayat tersebut adalah bahwa Kokoh sendiri disini bermakna akan adanya sinergi yang rapi antara bagian satu dengan bagian yang lain. Jika, hal ini terjadi maka akan menghasilkan sesuatu yang maksimal serta optimal.

1. Sistem Pengendalian Manajemen.

System pengendalian manajemen merupakan sebuah proses serta sruktur yang tertata secara rapi dalam rangka untuk mencapai tujuan organisasi atau suatu perusahaan dengan strategi tertentu secara efektif, efisien serta ekonomis.⁴⁰ Dalam buku audit pemasaran menyatakan bahwa pengendalian merupakan aspek dari proses manajemen yang bermaksud untuk meyakinkan bahwa tindakan dan tujuan sudah sesuai dengan rencana.⁴¹

³⁹ *Ibid.*, h. 3.

⁴⁰ Darsono Prawinonegoro Hanif Ismail, *Sistem Pengendalian Manajemen Konsep Dan Aplikasi* (Mitra Wacana Media, 2011)hal 1.

⁴¹ Amin Widjaya Tunggal, *Management Audit* (Jakarta : Rineka Cipta, 1992, n.d.)hal 11.

Dari uraian diatas dapat disimpulkan bahwa pengendalian manajemen secara umum bertujuan untuk meyakinkan bahwa manajemen organisasi sudah bergerak ke arah tujuan, yang mengevaluasi dan mengukur prestasi kerja sehingga pelaksanaan sesuai dengan rencana.

System pengendalian manajemen sudah berlandaskan pada strategi bisnis. Sedangkan strategi bisnis yang baik akan meningkatkan system pengendalian manajemen yang pada akhirnya bertujuan untuk keberhasilan suatu organisasi.⁴²

Sistem pengendalian manajemen adalah suatu system yang digunakan untuk merencanakan sasaran masa depan yang hendak dicapai oleh suatu organisasi, merencanakan kegiatan untuk mencapai sasaran yang sudah ditentukan serta mengimplementasikan dan memantau pelaksanaan rencana yang telah ditetapkan oleh suatu organisasi.⁴³

Menurut berry elemen atau komponen dalam sistem pengendalian manajemen sebagai berikut:

1. *Decision center*

Suatu konponen yang terdiri dari seorang individu maupun kelompok dengan peran serta ruang lingkup tertentu, yang ditentukan untuk memilih salah satu tindakan dari semua total tindakan alternative yang sudah ditentukan dalam situasi apapun, sesuai dengan aturan yang telah diberikan.

2. *Decision rules*

Merupakan keputusan yang terdiri dari program tertentu untuk memilih tindakan dari semua tindakan alternatif yang memungkinkan.

⁴² Karsam Sunaryo, *Sistem Pengendalian Manajemen Dan Perilaku Disfungsional*, 2018

⁴³ Mulyadi, *Sistem Perencanaan Dan Pengendalian Manajemen*, Jakarta: Salemba Empat, 2007, h. 884

3. *Information centres*

Merupakan komponen yang mengumpulkan, menganalisis, serta mentransmisikan informasi tentang oprsi internal dan lingkungan eksternal perusahaan.

4. *Informaion links*

Setiap infirmasi terdiri dari garis aliran untuk informasi tertentu dan informasi dari satu pusat keputusan atau informasi ke yang lain.

1. Proses pengendalian manajemen

Proses sistem pengendalian manajemen yang baik akan lebih bersifat normal. Pengendalian manajemen yang formal ini memiliki beberapa tahapan yang salin berkaitan antara yang satu dengan yang lainnya, yang terdiri dari:

1. Pemrograman

Dalam tahapan ini, pihak perusahaan akan menentukan program apa saja yang akan dilakukan dan memperkirakan sumber daya yang dibutuhkan untuk setiap program yang sebelumnya sudah ditentukan.

2. Penganggaran

Di dalam tahap penganggaran ini, anggaran akan dinyatakan dalam satu keuangan tertentu untuk digunakan dalam periode tertentu. Anggaran ini dilakukan berdasarkan kumpulan anggaran dari pusat pertanggungjawaban.

3. Operasi dan Akuntansi

Pada tahapan ini, akan dilakukan pencatatan dari berbagai sumber daya yang digunakan dan pendapatan yang diperoleh. Seluruh catatan dan biaya tersebut akan dikategorikan sesuai dengan program yang sudah ditetapkan oleh pusat tanggung jawab.

Pengkategorian yang sesuai dengan program yang sebelumnya sudah dilakukan akan dimanfaatkan sebagai dasar dalam pemrograman di masa yang akan

datang, sedangkan pengkategorian yang sesuai dengan pusat pertanggungjawaban akan digunakan untuk mengukur performa manajer.

4. Laporan dan Analisis

Tahapan ini merupakan tahapan yang paling penting karena menjadi penutup atas siklus proses pengendalian manajemen agar seluruh data pada proses pertanggungjawaban akuntansi bisa dikumpulkan.

Analisa laporan manajemen ini bisa berupa:

1. Perlu atau tidaknya strategi perusahaan untuk ditinjau kembali.
2. Perlu atau tidaknya dilakukan kebijakan penghapusan, penambahan, atau perubahan pada program di tahun selanjutnya.
3. Perlu atau tidaknya dilakukan perubahan anggaran.
4. Perlu atau tidaknya perbaikan untuk tiap masalah yang tidak dapat diantisipasi.

5. Bentuk pengendalian manajemen

Menurut Shillinglaw dan McGahran (1993:749) ada tiga macam bentuk pengendalian yaitu :

1. Personal controls

Pengendalian yang ditekankan pada sikap dan motivasi orang yang terlibat dalam organisasi, misalnya penilaian karyawan dan kultur organisasi.

Bentuk pengendalian ini merupakan serangkaian peraturan yang tidak tertulis.

2. Action controls

Pengendalian yang berhubungan dengan pelaksanaan pekerjaan dan tugas yang diberikan kepada karyawan.

6. Result controls

Pengendalian yang ditekankan pada hasil dari pelaksanaan operasi karyawan.

7. Keunggulan System Pengendalian Manajemen.

1. Menyediakan struktur yang memungkinkan dalam proses perencanaan serta pengimplementasian perencanaan dapat dijalankan.
2. Menediakan berbagai system dalam meelakukan proses perencanaan dan implementasi rencana yang sudah ada.
3. Melalui system pengendalian manajemen keseluruhan, kegiatan utama untuk menjadikan suatu organisasi menciptakan kekayaan yang dapat dilaksanakan secara terstruktur, terjadwal, terkoordinasi serta terpadu, sehingga dapat mencapai tujuan organisasi dan bertambahnya kekayaan dalam jumlah yang tinggi.⁴⁴

4. Kelemahan System Pengendalian Manajemen.

Dalam merancang system pengendalian manajemen dalam suatu organisasi, kelemahan ataupun keterbatasan dapat terjadi. Kunci utamanya terdapat pada manusia. Ada beberapa keterbatasan atau kelemahan dari system pengendalian manajemen.⁴⁵

1. Kurang matangnya akan suatu pertimbangan.

Efektivitas pengendalian seringkali dibatasi oleh adanya keterbatasan manusia dalam mengambil sebuah keputusan. Keputusan diambil oleh manajemen, yang umumnya didasarkan pada pertimbangan-pertimbangan

44 Ibd, hal 24

45 Thomas Sumarsan, *Sistem Pengendalian Manajemen*, Edisi 2. (Indeks, 2013)hal 5.

yang memvakum informasi yang sudah tersedia dan beberapa variabel lain baik dari internal serta eksternal. Dalam pernyataan sering dijumpai bahwa beberapa keputusan yang diambil secara demikian akan memberikan hasil yang kurang efektif dibandingkan apa yang sudah diharapkan.

2. Kegagalan dalam menerjemahkan perintah

Dalam pengendalian telah diselesaikan dengan sebaik-baiknya, namun kegagalan dapat terjadi yang disebabkan adanya staf yang salah menerjemahkan suatu perintah yang dapat menyebabkan ketidaktahuan atau kecerobohan staf yang bersangkutan. Maka terjadi terjadinya kegagalan dapat lebih parah jika seorang pemimpin salah dalam menerjemahkan perintah.

3. Pembagian Sistem Pengendalian Manajemen.

Dalam suatu pengendalian intern dapat berjalan efektif apabila semua pihak dan unsur dalam organisasi mulai dari tingkat tertinggi hingga terendah melaksanakan tugas yang sesuai dengan kewenangan dan tanggung jawabnya meskipun suatu organisasi itu memiliki pengendalian manajemen yang memadai sekalipun pengendalian tersebut tidak akan dapat mencapai tujuan jika staf bahkan seorang pemimpin. Pengabaian tersebut terjadi karena seorang pemimpin mementingkan kepentingan di luar organisasi, seperti kepentingan pribadi sebagai contoh, seorang pejabat membuat komitmen melakukan penunjukan langsung atas sebuah pekerjaan yang seharusnya dilakukan dengan pelelangan terbatas. Maka seorang pemimpin itu mengabaikan ketentuan yang sudah ada demi memperoleh tujuannya seperti suap yang besar dari rekan yang ditunjuk langsung tersebut.

4. Adanya Kolusi.

Kolusi adalah sebuah ancaman dari pengendalian yang efektif. Pemisahan fungsi telah dilakukan namun jika manusianya melakukan suatu persekongkolan untuk kepentingan pribadi maka pengendalian yang sebaik apapun tidak akan dapat mendeteksi atau mencegah terjadinya suatu tindakan yang merugikan organisasi. Sebagaimana contoh, konsultan pengamat atas suatu proyek melakukan kolusi dengan pihak kontraktor yang dilaksanakan pembangunan suatu proyek dengan cara memberikan peluang terjadinya penyimpangan dalam spesifikasi. Hal ini dapat saja terjadi jika memimpin proyek kurang aktif dalam melakukan pengecekan.

5. Komponen sistem pengendalian manajemen

Dasar dari proses sistem pengendalian manajemen yaitu berupaya mengarahkan perangkat variabel menuju sasaran. Dalam perusahaan, manusia merupakan variabel yang harus diarahkan, dituntun dan dirangsang untuk mencapai suatu tujuan. Maka sistem pengendalian manajemen memiliki empat komponen yaitu:

1. Pelacak (*detektor*)

detektor merupakan alat sebuah perusahaan dalam mengidentifikasi apa yang sebenarnya terjadi dalam suatu proses pengendalian manajemen yang ada di sebuah perusahaan atau organisasi.

2. Penilai (*selektor*)

Merupakan alat untuk menilai hasil dari kegiatan, biasanya dikaitkan dengan standar dan mengidentifikasi kegiatan yang tidak dapat dikuasai.

3. *Efektor*

Merupakan alat yang digunakan sebuah perusahaan untuk mendorong perilaku maupun tindakan tertentu ketika aktivitas yang dilakukan tidak sesuai dengan pedoman atau patokan yang ada.

4. Komunikator

Merupakan alat yang digunakan untuk melakukan transmisi informasi antara bagian detector menuju assessor ataupun sebaliknya.

6. Karakteristik sistem pengendalian manajemen

Sistem pengendalian manajemen meliputi tindakan untuk menuntun dan memotivasi usaha untuk mencapai tujuan maupun tindakan untuk mendeteksi serta memperbaiki pelaksanaan yang tidak efektif serta efisien. Maka sistem pengendalian manajemen mempunyai karakteristik yakni:

1. Sistem pengendalian manajemen dipusatkan pada program berupa proyek produk ini produk penelitian dan pengembangan serta kegiatan serupa yang dilakukan perusahaan untuk mencapai tujuan serta pusat pertanggungjawaban berupa unit perusahaan yang dipimpin oleh seorang manajer yang bertanggung jawab.
2. Informasi yang diproses dalam sistem pengendalian manajemen dibagi menjadi dua yaitu data terencana dalam bentuk program anggaran serta standar yang kedua data aktual yaitu data yang benar benar terjadi di dalam maupun di luar organisasi.
3. Sistem pengendalian manajemen merupakan sistem perusahaan total yang merangkum semua aspek dalam operasi perusahaan yang berfungsi untuk membantu manajemen memelihara keseimbangan diantara bagian perusahaan dan mengoperasikan perusahaan secara terkoordinasi.
4. Sistem pengendalian manajemen biasanya berhubungan erat dengan struktur keuangan atau finansial struktur, di mana kegiatan dan sumber daya perusahaan dinyatakan dalam satuan uang sehingga dapat dibandingkan satu sama lain. Serta satuan lain yang berupa jumlah karyawan angka kerusakan yang tidak dinyatakan dalam bentuk uang

sehingga dapat digunakan untuk memperluas ruang lingkup serta kualitas sistem pengendalian manajemen.

5. Aspek perencanaan sistem pengendalian manajemen cenderung memiliki pola dan jadwal tertentu. Misalnya dalam penyusunan anggaran diambil langkah untuk menentukan rangkaian kejadian pada tanggal tertentu setiap bulan.
6. Sistem pengendalian manajemen merupakan sistem yang terkoordinasi dan terpadu di mana data yang terkumpul digabungkan untuk saling dibandingkan setiap saat. Data aktual disusun sesuai dengan data yang direncanakan dan diukur secara konsisten untuk memungkinkan perbandingan antara hasil aktual dengan hasil yang diinginkan.

1. Manajemen penjualan

1. Pengertian manajemen penjualan.

Menurut Kottler dan Keller, *marketing management as the art and science of choosing target market and getting, keeping, and growing customer through creating, delivering, and communicating superior customer value.*

Pemasaran adalah sebuah seni, karena obyek pemasaran adalah manusia, dimana setiap individu mempunyai karakter/keinginan berbeda, sehingga diperlukan seni komunikasi, seni pendekatan dan seni rayuan yang berbeda-beda untuk memenangkan hati manusia.⁴⁶

2. konsep penjualan

46 Dr. rammawati, SE, "Manajemen Pemasaran" (2010). Hlm 3

Untuk bisa memahami manajemen pemasaran, maka diperlukan pemahaman tentang terminologi yang sering digunakan dalam manajemen pemasaran.⁴⁷

1. Kebutuhan

Manusia bergantung pada hal-hal seperti air, udara, makanan, pakaian, dan tempat tinggal untuk bertahan hidup. Selain kebutuhan dasar masyarakat juga memiliki kebutuhan untuk menunjang hidup, seperti kebutuhan pendidikan, hiburan, dan relaksasi.

2. Keinginan

Ketika suatu produk telah diciptakan sebagai respon terhadap suatu kebutuhan dan dapat memenuhi kebutuhan tersebut, maka kebutuhan tersebut akan berubah menjadi suatu keinginan. Misalnya, sementara orang Indonesia membutuhkan makanan dan menikmati teh dan kopi panas, orang Prancis lebih suka pizza dan minuman bersoda.

3. Permintaan

Permintaan memiliki sarana dan keinginan untuk membeli sesuatu. Mobil Lexus yang ingin dimiliki banyak orang hanya terjangkau oleh segelintir orang. Alih-alih berfokus pada pelanggan yang hanya tertarik untuk melakukan pembelian, pemasar harus fokus pada pelanggan dengan daya beli.

4. Segmentasi

Proses membagi pasar yang beragam ke dalam kelompok yang serupa. Selain itu, Pengelompokan juga dilakukan berdasarkan sifat demografi, geografi, psikografi dan perilaku.

⁴⁷ Ibid. hal 7

5. Pasar Sasaran (*Target Markets*)

Setelah melakukan segmentasi pasar ke dalam kelompok serupa, maka perusahaan memilih kelompok/segmen yang sangat menguntungkan untuk dilayani, sektor ini dikenal dengan istilah pangsa pasar.

6. *Positioning*

Posisi yang ditempati suatu produk di benak konsumen sebagian akibat dari tawaran yang dibuat oleh perusahaan. Misalnya Aqua diposisikan sebagai air minum yang sehat, Total 8+ dipasarkan sebagai air minum dengan pH basa yang menetralkan asam dalam tubuh dan menurunkan resiko penyakit kanker.

7. *Value Proposition*

Merupakan sekumpulan kelompok yang dapat memuaskan kebutuhan.

8. Nilai (*Value*)

Perbandingan antara total manfaat produk, baik yang tangible ataupun intangible dengan total cost. Semakin tinggi manfaat dirasakan konsumen dibanding cost dikeluarkan, maka nilai yang dirasakan semakin tinggi.

9. Kepuasan (*Satisfaction*)

Refleksi penilaian seseorang atas perbandingan antara kinerja aktual produk dan harapan konsumen. Kepuasan konsumen meningkat berbanding lurus dengan perbedaan positif antara kinerja actual dan harapan konsumen.

10. Rantai pasok (*Supply Chain*)

Saluran-saluran yang berkontribusi mulai penyediaan bahan baku, proses produksi sampai produk jadi sampai ke tangan konsumen akhir.

11. Kompetisi

Persaingan terjadi dengan semua pihak, baik persaingan dengan pesaing eksisting atau persaingan dengan pesaing potensial dan produk substitusi.

12. Lingkungan Pemasaran (*Marketing Environment*)

Lingkungan pemasaran meliputi task environment (pihak-pihak yang terlibat dalam produksi, distribusi dan promosi tawaran) dan broad environment (lingkungan demografi, ekonomi, sosial budaya, sumberdaya alam, teknologi, politik dan hukum).

13. Orientasi penjualan

Orientasi penjualan bisa dikatakan sebagai evolusi didalam dunia pemasaran adalah evolusi tentang bagaimana perusahaan melihat dan memperlakukan lingkungan-lingkungan pemasaran khususnya dalam melihat pelanggan.⁴⁸

1. Konsep Produksi

Merupakan konsep tertua dalam bisnis, yang beranggapan bahwa konsumen menyukai produk dengan harga yang murah dan tersedia luas. Manager mencurahkan perhatiannya pada strategi, cara agar perusahaan bisa mencapai efisiensi produksi tinggi, biaya rendah dan distribusi produk luas. Konsep ini dipakai perusahaan yang akan melakukan perluasan pasar.

2. Konsep Produk

⁴⁸ Ibid.hal 9

Konsep produk menilai bahwa konsumen menyukai produk-produk yang menawarkan kualitas dan kinerja yang tinggi, serta fitur-fitur yang inovatif. Manager akan mengalokasikan budget yang besar pada divisi Research and Development agar bisa secara kontinyu menghasilkan produk-produk baru yang berkinerja tinggi. Manager konsep ini berpikir bahwa produk yang berkinerja tinggi, dengan sendirinya akan bisa menarik konsumen dan channel member. Sehingga mereka tidak usah bekerja keras untuk melakukan komunikasi pemasaran ke target market.

3. Konsep Penjualan (*Selling Concept*)

Konsep penjualan dikaitkan dengan taktik penjualan yang memaksa dan memandang pelanggan sebagai objek yang tidak berdaya. Dilihat dengan cara ini, konsumen yang tidak dibujuk secara paksa oleh korporasi untuk memperoleh produk tidak akan tertarik untuk melakukannya. Perusahaan asuransi dan bisnis lain yang dapat menyediakan produk untuk pembelian konsumen, tetapi bukan bisnis yang menciptakan produk yang ingin dibeli pelanggan, sering menggunakan pendekatan ini.

4. Konsep Pemasaran

Berbeda dengan tiga ide pertama, ide pemasaran mulai terbentuk pada 1950-an. Sementara konsep pemasaran berpendapat sebaliknya, terutama barang apa yang ideal untuk dijual kepada konsumen, ide produksi, produk, dan penjualan lebih mementingkan siapa yang akan membeli produk perusahaan. Oleh karena itu, ide ini dikenal sebagai ide yang berpusat pada pelanggan. Menurut gagasan pemasaran, rahasia untuk mencapai tujuan organisasi adalah untuk mengungguli pesaing dalam menghasilkan, memberikan, dan menyampaikan nilai unggul ke pasar sasaran.

2.4 Laba

1. Pengertian laba

Laba merupakan salah satu tujuan utama perusahaan dalam menjalankan aktivitasnya. Apa yang diperoleh perusahaan akan digunakan untuk berbagai kepentingan yang akan digunakan untuk meningkatkan kesejahteraan perusahaan tersebut atas jasa yang telah diperolehnya. Menurut nafarin "laba adalah perbedaan antara pendapatan dengan keseimbangan biaya-biaya dan pengeluaran untuk periode tertentu."⁴⁹

Sedangkan menurut Soepomo "profit atau laba merupakan pusat pertanggungjawaban yang masukkan dan kekurangannya diukur dengan menghitung selisih antara pendapatan dan biaya."⁵⁰

Jadi berdasarkan hasil pengertian di atas dapat diartikan bahwa laba merupakan seluruh total pendapatan yang dikurangi dengan total biaya laba juga dapat dikatakan sebagai kelebihan pendapatan di atas sebagai imbalan penghasilan barang dan jasa yang telah diproduksi selama beberapa periode akuntansi. Biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi yang diukur dalam suatu uang yang telah terjadi atau kemungkinan akan terjadi untuk tujuan.⁵¹ Biaya menurut fungsinya dibagi menjadi tiga yaitu.

1. Biaya produksi merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk mengelola bahan baku menjadi produk jadi yang siap untuk dijual titik biaya produksi terdiri dari biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja.
2. Kayaknya pemasaran merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk melaksanakan kegiatan pemasaran produk baik yang terjadi dalam

⁴⁹ M. nafarin pengangan perusahaan adisi revisi, (Jakarta: salemba empat, 2007) hlm.778

⁵⁰ Abdul halim dan bambang supomo, akuntansi manajemen,(Yogyakarta: BPFE,2005),hlm.139

⁵¹ Mulyadi, akuntansi biaya edisi 5, (Yogyakarta:Aditya media:2000), hlm.8

perusahaan maupun di luar perusahaan titik biaya ini meliputi biaya untuk melaksanakan fungsi penjualan, pengundangan produk jadi, pengemasan serta pengiriman dan iklan.

3. Pengeluaran untuk koordinasi operasional produk dan promosi produk diklasifikasikan sebagai biaya umum dan administrasi, biaya gaji sudah termasuk dalam biaya ini.

Dalam kegiatan perusahaan, keuntungan dihitung dengan cara mengurangi berbagai biaya yang dikeluarkan dari hasil penjualan yang diperoleh. Apabila hasil penjualan yang diperoleh dikurangi dengan biaya-biaya tersebut nilainya adalah positif maka diperoleh lah keuntungan.⁵²

Tujuan akhir dari perusahaan adalah laba dan tingkat laba yang direalisasikan, biasanya digunakan sebagai tolak ukur kinerja perusahaan. Keuntungan yang sangat tinggi dapat mendorong investor atau pemilik modal untuk memperbesar investasinya. Melalui keuntungan ini manajer dapat melakukan penyimpanan mutu, pengembangan teknologi dan pelayanan yang lebih baik pada konsumen serta dapat memperluas usaha dan menambah jumlah produksi. Maka dari itu konsumen memperoleh jaminan kualitas, kuantitas, dan harga yang memuaskan. Selain itu laba yang memadai ditunjang dengan kemampuan menyesuaikan perkembangan masyarakat, konsumen, teknologi dan situasi di sekitarnya.⁵³

1. Jenis jenis laba

⁵² Sadono Sukrisno, mikro ekonomi teori pengantar ed.3, (Jakarta:PT. Raja Grafindo Persada,2013) hlm. 383-384

⁵³ Bambang Murdaka Eka Jati dan Tri Kuntoro Priyambodo, Kewirausahaan ,(Yogyakarta:CV. ANDI OFFSET, 2015) Hlm.343

Salah satu ukuran dari keberhasilan suatu perusahaan adalah memperoleh laba atau keuntungan karena laba pada dasarnya hanya sebagai ukuran efisiensi suatu perusahaan jenis-jenis laba ada dua yaitu.⁵⁴

1. Laba kotor yaitu hasil yang diperoleh sebelum dikurangi biaya-biaya yang menjadi beban perusahaan artinya laba keseluruhan yang pertama diperoleh perusahaan.
2. Laba bersih atau net profit merupakan laba yang telah dikurangi biaya-biaya yang merupakan beban perusahaan dalam suatu periode tertentu.

3. Faktor faktor yang mempengaruhi laba.

Peningkatan dan penurunan laba bisa dilihat dari pertumbuhan laba. Pertumbuhan laba yaitu peningkatan dan penurunan pendapatan yang diperoleh perusahaan dibandingkan dengan tahun sebelumnya. Adapun pertumbuhan laba yang dimaksud dalam penelitian ini yaitu pertumbuhan laba bersih. Pertumbuhan laba sangat dipengaruhi oleh beberapa faktor, sebagai berikut⁵⁵

- 1) Besarnya perusahaan Semakin besar suatu perusahaan, maka ketepatan pertumbuhan laba yang diharapkan semakin tinggi.
- 2) Umur perusahaan Perusahaan yang baru berdiri kurang memiliki pengalaman dalam meningkatkan laba, sehingga ketepatannya masih rendah.

⁵⁴ Kasmir, Analisis Laporan Keuangan, (Jakarta:Raja Grafindo Persada, 2011) Hlm.303

⁵⁵ Angkoso, Pengaruh Rasio Keuangan Terhadap Pertumbuhan Laba Pada Perusahaan Industri Barang Konsumsi yang Terdaftar di BEI. Skripsi, Fakultas Ekonomi, Universitas Sumatera Utara.

- 3) Tingkat leverage Bila perusahaan memiliki tingkat hutang yang tinggi, maka manajer cenderung memanipulasi laba sehingga dapat mengurangi ketepatan pertumbuhan laba.
- 4) Tingkat penjualan Tingkat penjualan yang tinggi dimasa lalu memiliki kemungkinan akan diterjemahkan ke dalam tingkat penjualan yang lebih tinggi di masa depan dan pertumbuhan laba yang besar.
- 5) Perubahan laba masa lalu Semakin besar dimana perubahan laba masa lalu, semakin tidak pasti laba yang diperoleh dimasa mendatang.

Dengan demikian faktor yang mempengaruhi pertumbuhan laba/keuntungan (profit) adalah besarnya perusahaan, umur perusahaan, tingkat leverage, tingkat penjualan dan perubahan masa lalu.

4. Laba Dalam Prespektif Islam

Keuntungan (alribhu) yang ada dalam perdagangan sudah diakui dalam literature ekonomi syariah. Keuntungan bisnis dalam pandangan para ulama disimpulkan sebagai hasil dari suatu pekerjaan (al-'amal) dan modal (ra's al-mal). Peranan usaha dan kerja menjadi sangat penting untuk meraih keuntungan. Ekonomi Islam memandang keuntungan dalam bisnis tidak hanya berupa profit (laba) yang bersifat materi saja, namun ada juga pandangan tentang keuntungan non materi yaitu berupa benefit, yang ditafsirkan sebagai keberkah. Sehingga dirumuskan bahwa laba ditambah keberkahan akan menghasilkan maslahat, y kesuksesan di dunia dan akhirat.

Dari berbagai definisi laba menurut para ulama tafsir dan fikih, disimpulkan bahwa : "Laba adalah kelebihan dari modal dan atau kelebihan dari modal serta beban-beban biaya sebagai akibat dari aktivitas bisnis." Dengan demikian, dapat difahami bahwa laba dihasilkan dari dua unsur

utama, yaitu usaha (al-a“mal) dan modal (ra“sul mal). Seandainya laba diperoleh bukan dari hasil dua unsur tersebut, maka ia bukanlah dinamakan keuntungan. Sebagaimana praktik membungakan uang (ribawi), ekonomi Islam tidak menganggap hasil dari praktik membungakan uang sebagai keuntungan.⁵⁶ Dalam Al-quran Surat Arrum ayat 39 telah dijelaskan :

وَمَا آتَيْتُم مِّن رَّبَّالْيُرْبُوا فِي أَمْوَالِ النَّاسِ فَلَا يَرْبُوا عِنْدَ اللَّهِ وَمَا آتَيْتُم مِّن زَكَاةٍ تُرِيدُونَ وَجْهَ اللَّهِ
هُم الْمَضْعَفُونَ فَاُولَئِكَ

Artinya: *“Dan sesuatu riba (tambahan) yang kamu berikan agar dia bertambah pada harta manusia, maka riba itu tidak menambah pada sisi Allah. Dan apa yang kamu berikan berupa zakat yang kamu maksudkan untuk mencapai keridhaan Allah, maka (yang berbuat demikian) itulah orang-orang yang melipat gandakan (pahalanya)”*.

Ayat tersebut menegaskan bahwa praktik ribawi tidak akan pernah disebut sebagai pertumbuhan dalam ekonomi Islam.

2.5. Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu diperlukan untuk memaparkan hasil-hasil penelitian terdahulu dan dibandingkan dengan penelitian yang akan dilakukan. Adapun penelitian terdahulu sebagai berikut:

1. Penelitian Indah Octha Permata Sari (2014) yang berjudul “Analisis Sistem Pengendalian Manajemen Atas Penjualan Terhadap Tingkat Laba Pada PT. Lautan Berlian Utama Motors Palembang” hasil penelitian menunjukkan bahwa Berdasarkan pelaksanaan pengendalian manajemen atas penjualan

⁵⁶ J Ardan Mardan dan Dosen STIE Riau, Konsep Untung Prespektif Bisnis Syariah, sumber <http://www.riaupos.co/4293-opini-konsep-untung-perspektif-bisnissyariah.html#.WsLMhIhubIU//> diakses Tanggal 8 juni 2022 pukul 22:11 WIB

dan biaya pada PT Lautan Berlian Utama Motors Palembang maka penulis menarik kesimpulan bahwa pelaksanaan penjualan PT Lautan Berlian Utama Motors tahun 2013 belum berjalan secara efektif khususnya pada bulan Agustus, Juni, Oktober, November dan Mei. Hal ini ditunjukkan dari laba yang diperoleh untuk penjualan pada 5 bulan tersebut mengalami penurunan yang cukup besar meskipun volume penjualan meningkat dibandingkan pada bulan-bulan yang lain dan juga untuk bulan yang diperkirakan akan memperoleh laba yang tinggi dalam realisasinya justru apa yang didapat rendah dan demikian pula sebaliknya. Selain itu peningkatan hasil penjualan yang tidak diiringi dengan peningkatan biaya yang lebih besar mengakibatkan kegiatan penjualan juga belum efisien hal ini dapat ditunjukkan dengan semakin menurunnya tingkat atau rasio efisien pada bulan Agustus, Juni, Oktober, November dan Mei. Persamaan dalam penelitian ini sama-sama membahas tentang sistem pengendalian manajemen penjualan terhadap tingkat laba, metode penelitian, teknik pengumpulan data, perbedaan dalam penelitian ini yaitu objek penelitian.⁵⁷

2. Peneliti Rizkya Ilmi Mahdini (2019) yang berjudul "Pengaruh Penerapan Sistem Pengendalian Manajemen Terhadap Kinerja Karyawan Pada PT. Kereta Api Sumatra Utara" hasil penelitian menunjukkan bahwa Hasil penelitian dan pembahasan tentang pengaruh Sistem Pengendalian Manajemen Terhadap Kinerja Karyawan PT. Kereta Api Sumatera Utara. Berdasarkan hasil penelitian maka dapat diambil kesimpulan bahwa Pengendalian Manajemen berpengaruh signifikan terhadap Kinerja Karyawan hal ini didasarkan pada hasil Uji t $11,604 > 1.697$ nilai dengan sig

⁵⁷ Sari, "Analisis Sistem Pengendalian Manajemen Atas Penjualan Terhadap Tingkat Laba Pada PT. Lautan Berlian Utama Motors Palembang."

0,000 < 0,05 menunjukkan H0 ditolak dan Ha diterima. Berdasarkan uji Determinasi Nilai R Square 0,813 atau 81,3% menunjukkan sekitar 81,3% variabel Kinerja Karyawan (Y) dipengaruhi oleh Sistem Pengendalian Manajemen(X). Sementara sisanya sebesar 18,7% dipengaruhi oleh variabel yang tidak diteliti dalam penelitian ini. Maka penulis menarik kesimpulan dalam penelitian ini variabel Sistem Pengendalian Manajemen mempunyai pengaruh positif dan signifikan sebesar 0,813 atau 81,3% terhadap Kinerja Karyawan Pada PT. Kereta Api Sumatera Utara. Persamaan dalam penelitian ini yaitu sistem pengendalian manajemen, perbedaan dalam penelitian ini metode penelitian, teknik analisis data, objek penelitian.⁵⁸

3. Peneliti Astika (2021), "Pengaruh sistem pengendalian manajemen terhadap kinerja manajer penjualan pada PT Diana Indonesia Makasar" hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa ada hubungan yang positif signifikan antara sistem pengendalian manajemen dengan kinerja manajer penjualan dapat diterima. Hal ini dibuktikan dengan nilai koefisien korelasi (r) sebesar 0,717 dengan signifikansi 0,000. Hal tersebut berarti bahwa ada korelasi positif antara sistem pengendalian manajemen dengan kinerja manajer penjualan dengan tingkat hubungan kuat, dan korelasi tersebut signifikan karena $p < 0,05$ ($0,000 < 0,05$). Artinya, semakin tinggi sistem pengendalian manajemen maka semakin tinggi pula kinerja manajer penjualan. Persamaan penelitian ini adalah sistem pengendalian manajemen, perbedaan dari penelitian ini adalah metode penelitian, teknik analisis data, objek penelitian.⁵⁹

⁵⁸ Rizky Ilmi Mahdiniya Ilmi, "Pengaruh Penerapan Sistem Pengendalian Manajemen Terhadap Kinerja Karyawan Pada Pt. Kereta Api Sumatera Utara" 1, no. 1 (2019): 1-46.

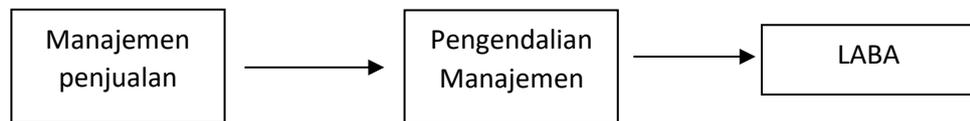
⁵⁹ Astika, "Pengaruh Sistem Pengendalian Manajemen Terhadap Kinerja Manajer Penjualan Pada PT. Diana Indonesia Makasar" (2021): 6.

1. Kerangka Konseptual.

Kerangka konseptual adalah bagaimana teori mengenai intraksi menggunakan berbagai faktor yang sudah diidentifikasi sebagai kasus yang penting, kerangka pemikiran yang baik akan menjelaskan secara teoritis.

Berdasarkan kajian pustaka di atas dapat disusun kerangka pemikiran sebagai berikut.

Bagan 2.1
Kerangka konseptual



BAB III **METODE PENELITIAN**

3.1 Pendekatan dan jenis penelitian

1. Jenis Penelitian.

Jenis penelitian menurut Sugiyono ditinjau dari tingkat eksplanasinya ada tiga macam yaitu.

1. Penelitian deskriptif penelitian yang dilakukan untuk mengetahui nilai variabel mandiri baik satu variabel atau lebih tanpa membuat perbandingan atau menghubungkan dengan nilai variabel lain.
2. Penelitian komparatif penelitian yang bersifat membandingkan, yang variabelnya masih sama dengan penelitian variabel mandiri tetapi lebih dari satu atau dalam waktu yang berbeda.

3. Penelitian asosiatif penelitian yang bertujuan untuk mengetahui hubungan antara dua variabel atau lebih.⁶⁰

1. Pendekatan Penelitian

Pendekatan yang digunakan adalah pendekatan kualitatif yang bersifat deskriptif dengan tujuan mengungkapkan sesuatu apa adanya.⁶¹ Mengungkapkan bahwa penelitian deskriptif tidak dimaksudkan untuk menguji hipotesis tertentu, tetapi hanya menggambarkan apa adanya tentang suatu variabel. Penelitian kualitatif banyak dituntut menggunakan angka, mulai dari pengumpulan data penafsiran terhadap data tersebut, serta penampilan dari hasilnya. Jadi dapat disimpulkan bahwa penelitian deskriptif kualitatif dalam penelitian ini adalah untuk melihat, meninjau dan menggambarkan dengan angka tentang objek yang diteliti seperti apa adanya dan menarik kesimpulan tentang hal tersebut sesuai fenomena yang tampak pada saat penelitian dilakuka

1. Tahapan Penelitian

2. Tahap Persiapan

Tahap pertama yang dilakukan adalah persiapan serta penataan segala sesuatu yang diperlukan dalam penelitian.

3. Tahap Perencanaan

Kegiatan yang dilakukan ada tahap ini yaitu menyusun list atau daftar pertanyaan yang akan diajukan terhadap narasumber.

4. Tahap pengumpulan data

60 D. Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan Tindakan*, 2013.

61 Suharsimi arikunto. 2014. *Prosedur Penelitian (Suatu Pendekatan Praktik)*.

Tahap ini pada dasarnya tidak hanya sekedar kegiatan pengumpulan data, tetapi juga merupakan suatu kegiatan pengklasifikasian dan pra analisis. Pada tahap ini data diperoleh di dalam perusahaan itu sendiri, seperti :

1. Sejarah dari UD Rimbaku
2. Sistem pengendalian manajemen yang dilakukan
3. Laporan keuangan

1. Tahap analisis

Tindakan yang terlibat dalam tahap ini adalah kegiatan mengolah serta mengorganisir data yang diperoleh melalui observasi partisipan, wawancara secara mendalam dan dokumentasi, setelah itu dilakukan penafsiran data sesuai dengan konteks permasalahan yang diteliti. Selanjutnya dilakukan pengecekan keabsahan data dengan cara mengecek sumber data dan metode yang digunakan untuk memperoleh data sebagai data yang valid, akuntabel sebagai dasar dan bahan untuk pemberian makna atau penafsiran data yang merupakan proses penentuan dalam memahami konteks penelitian yang sedang diteliti.

2. Tahap Penyelesaian

Tindakan yang terlibat dalam tahap ini termasuk mengumpulkan temuan penelitian dari berbagai operasi pengumpulan data dan menyediakan konteks untuk data. Langkah selanjutnya adalah mendiskusikan hasil penelitian dengan dosen pembimbing untuk menerima masukan sebagai perbaikan untuk menjadi yang lebih baik sehingga dapat menyempurnakan hasil penelitian.

3. Langkah terakhir adalah melakukan pengurusan kelengkapan persyaratan untuk mengadakan ujian tesis.⁶²

3.3 Fokus Penelitian dan Kehadiran Peneliti

1. Fokus Penelitian

Dengan adanya fokus penelitian ini dimaksudkan agar dalam melakukan penelitian kualitatif peneliti dapat memilih dan memilah antara data yang diperlukan dalam penelitian dan penelitian yang tak diperlukan dalam penelitian. Penelitian ini akan difokuskan bagaimana analisis sistem pengendalian manajemen dalam meningkatkan laba pada saat adanya wabah covid-19.

2. Kehadiran Peneliti

Dalam penelitian yang menggunakan pendekatan kualitatif, peneliti sangat diwajibkan dalam melakukan terjun lapangan langsung. Peneliti bertindak sebagai instrument sekaligus pengumpul data, Pada penelitian ini kehadiran peneliti sangat penting untuk mempelajari sesuatu secara mendalam terkait data yang dikumpulkan melalui informan yang telah ditentukan.

1. Lokasi Dan Objek Penelitian

Lokasi dan objek penelitian ini dilakukan di UD Rimbaku kota Batu yang beralamatkan di jl. Moch sahar No.47 kota Batu. Penelitian ini dilakukan dengan cara terjun langsung ke objek penelitian di UD Rimbaku.

⁶² Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2005), 85-103.



Sumber: *google maps*.

3.5 Sumber Data Dan Jenis Data

Dalam melakukan penelitian dapat menggunakan dua cara dalam melakukan penelitian yaitu:

2. Data Primer

Data primer yaitu data yang secara langsung diperoleh atau dikumpulkan oleh peneliti dari sumber penelitian, dengan menggunakan alat pengukur atau alat pengambilan data langsung pada subyek informasi yang dicari.⁶³ Adapun sumber data primer penelitiannya berupa data dari hasil wawancara dengan manajer UD rimbaku.

3. Data Skunder

⁶³ Thalha Alhamid dan Budur Anufia, "INSTRUMEN PENGUMPULAN DATA," *ekonomi islam*, December (2019): 1-6.

Sumber data sekunder merupakan data yang dikumpulkan dari tangan kedua atau dari sumber-sumber lain yang telah tersedia sebelum penelitian dilakukan.⁶⁴ Data sekunder dalam penelitian ini berasal dari buku, jurnal, dan artikel ilmiah lain yang berkaitan dengan penelitian.

3.6 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan sebuah metode atau cara dalam melakukan pengumpulan data dalam melakukan penelitian. Dalam teknik pengumpulan data ada beberapa cara yang bisa dilakukan dalam pengumpulan data sebagai berikut:

1. Observasi

Menurut Sugiyono ⁶⁵ Observasi sebagai teknik pengumpulan data mempunyai ciri yang spesifik bila dibandingkan dengan teknik yang lain, yaitu wawancara dan kuesioner. Maka observasi tidak terbatas pada orang, tetapi juga obyek-obyek alam yang lain. Dalam penelitian ini peneliti melakukan riset secara langsung yaitu ke UD Rimbaku kota batu guna memperoleh data-data yang dibutuhkan. Teknik pengumpulan data dengan observasi digunakan bila, penelitian berkenan dengan perilaku manusia, proses kerja, gejala – gejala alam dan bila responden yang diamati tidak terlalu besar. Observasi yang dilakukan merupakan observasi nonpartisipan, di mana peneliti tidak terlibat dalam

⁶⁴ D. Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan Tindakan*, (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R & D), (Bandung: Alfabeta, 2013), hlm. 124.

⁶⁵ Ibid., hlm 145.

kegiatan yang di lakukan dalam lembaga atau koprası dan hanya sebagai pengamat dalam sebuah kegiatan tersebut.

2. Wawancara

Teknik pengumpulan data dengan cara interview atau wawancara dalam metode penelitian kualitatif dapat digunakan oleh peneliti apabila :

1. Peneliti ingin melakukan studi pendahuluan dalam rangka menemukan permasalahan yang harus diteliti.
2. Peneliti ingin mengetahui hal-hal dari subyek (responden) secara lebih mendalam dan dengan jumlah respondennya sedikit.

Teknik pengumpulan data dengan cara *interview* atau wawancara ini mendasarkan diri pada laporan tentang diri sendiri atau *self-report*, atau setidaknya pada pengetahuan data atau keyakinan pribadi orang yang diwawancarai.⁶⁶ Wawancara yang dilakukan dalam penelitian adalah wawancara terstruktur, dalam hal ini peneliti (pengumpul data) sudah yakin dengan informasi yang akan mereka cari dan kumpulkan. Wawancara bisa langsung dilaksanakan oleh peneliti atau beberapa orang (pewawancara lain) yang bertindak sebagai pengumpul data.⁶⁷

Table 3.1

Pedoman Wawancara

⁶⁶ Ismail dkk Wekke Suardi, *Metode Penelitian Sosial, Angewandte Chemie International Edition*, 6(11), 951-952., 2019, hlm 71.

⁶⁷ Ibid., hlm 72.

NO	Daftar Wawancara	Sumber Data
	Bentuk pengendalian manajemen	
1.	penjualan yang dilakukan.	Manajer UD Rimbaku
	Pengaruh pengendalian manajemen	
2.	terhadap laba.	Manajer UD Rimbaku
	Kendala yang dihadapi saat terjadinya	
3.	penurunan laba	Manajer UD Rimbaku

1. Dokumentasi

Dokumentasi dalam penelitian kualitatif merupakan pelengkap dari metode observasi dan wawancara. Dokumentasi berasal dari kata dokumen yang merupakan sebuah file atau barang yang tertulis, didalam teknik dokumentasi peneliti mengambil sampel seperti:

1. Struktur organisasi UD Rimbaku kota Batu
2. Lebel perusahaan
3. Lokasi perusahaan
4. Proses pembuatan, pengemasan dan distribusi.

1. Teknik Analisis Data

Ada Beberapa metode dalam pengolahan data yang dilakukan sebagai berikut :

1. Mereduksi Data

Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya. Pada waktu penelitian, data

yang diperoleh dari lapangan cukup banyak jumlahnya, sehingga diperlukan pencatatan secara teliti dan terperinci. Semakin lama penelitian dilakukan, maka data yang diperoleh akan semakin banyak dan rumit. Untuk itu, data-data tersebut perlu direduksi. Reduksi dilakukan untuk memisahkan antara data yang sesuai dengan masalah penelitian dan data yang tidak sesuai dengan penelitian. Dalam proses reduksi data ini hanya data yang sesuai dengan masalah penelitian saja yang digunakan, sedangkan data yang tidak sesuai dibuang. Hal ini dilakukan untuk memudahkan dalam pencarian kesimpulan.

2. Penyajian Data

Penyajian data merupakan proses penyusunan informasi secara sistematis dalam rangka memperoleh kesimpulan sebagai temuan penelitian. Didalam penelitian ini data yang didapat berupa kalimat, katakata, yang berhubungan dengan fokus penelitian, sebagai sajian data merupakan sekumpulan informasi yang tersusun seacara sistematis untuk ditarik kesimpulan.

3. Penarikan Kesimpulan

Penarikan kesimpulan adalah memberikan kesimpulan terhadap hasil penafsiran dan evaluasi. Kegiatan ini mencakup pencarian makna data serta memberi penjelasan. Verifikasi data dalam penelitian kualitatif ini dilakukan secara terus menerus sepanjang proses penelitian berlangsung. Verifikasi tersebut merupakan validitas dari data yang disimpulkan. Selanjutnya dilakukan kegiatan verifikasi, yaitu menguji kebenaran, kekokohan, dan kecocokan makna-makna yang muncul dari data. Setiap kesimpulan senantiasa terus dilakukan verifikasi selama penelitian berlangsung. Pada saat kegiatan analisis data yang berlangsung secara terus-menerus selesai dikerjakan, baik yang berlangsung di lapangan maupun setelah selesai di lapangan. Langkah selanjutnya yaitu melakukan penarikan kesimpulan. Untuk mengarah pada hasil kesimpulan ini

tentunya berdasarkan dari hasil analisis data, baik yang berasal dari catatan lapangan, observasi dan juga dokumentasi.

3.8 Pengecekan Keabsahan Data

Teknik pemeriksaan keabsahan data tidak hanya digunakan untuk menyanggah apa yang telah dituduhkan kepada konsep penelitian kualitatif, yang mengatakan bahwa penelitian ini tidak bersifat ilmiah, tetapi teknik pemeriksaan keabsahan data ini merupakan sebagai tahapan yang tidak dapat dipisahkan dari tubuh pengetahuan pada penelitian kualitatif.⁶⁸

Penelitian ini menggunakan teknik triangulasi dalam pengecekan keabsahan data. Triangulasi dalam pengujian diartikan sebagai teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain, diluar data itu untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembanding terhadap data tersebut. Teknik triangulasi yang paling banyak digunakan adalah pemeriksaan melalui sumberlainya. Dalam penelitian ini, peneliti tidak menggunakan satu teknik saja sebagai sumber data, akan tetapi juga menggunakan teknik observasi, wawancara dan dokumentasi sebagai penguat data yang ada.⁶⁹

Penelitian kualitatif memiliki beberapa pengecekan keabsahan data triangulasi, yaitu:

1. Triangulasi sumber data

Triangulasi sumber data ialah menggali kebenaran informasi tertentu dengan menggunakan berbagai sumber data seperti dokumen, arsip, hasil wawancara, hasil observasi atau juga dengan mewawancarai lebih dari satu subjek yang dianggap

⁶⁸ Arnild Augina Mekarisce, "Teknik Pemeriksaan Keabsahan Data Pada Penelitian Kualitatif Di Bidang Kesehatan Masyarakat," *JURNAL ILMIAH KESEHATAN MASYARAKAT : Media Komunikasi Komunitas Kesehatan Masyarakat* 12, no. 3 (2020)hal147.

⁶⁹ Syakir media Press, *Metode Penelitian Kuantitatif*, n.d.

memiliki sudut pandang yang berbeda. Kemudian data yang diperoleh diolah oleh peneliti sehingga menghasilkan suatu kesimpulan.

2. Triangulasi metode

Triangulasi metode dilakukan dengan mengumpulkan data dengan metode lain. Sebagaimana diketahui, dalam penelitian kualitatif peneliti menggunakan metode wawancara, observasi, dan survei. Untuk memperoleh kebenaran informasi yang tepat dan gambaran yang utuh mengenai informasi tertentu, peneliti bisa menggunakan dari metode-metode tersebut. Peneliti dapat menggabungkan metode wawancara bebas dan wawancara terstruktur. Peneliti dapat juga menggunakan wawancara dan observasi atau pengamatan untuk mengecek kebenarannya. Selain itu, peneliti juga bisa menggunakan informan yang berbeda untuk mengecek kebenaran informasi tersebut. Melalui berbagai perspektif atau pandangan diharapkan diperoleh hasil yang mendekati kebenaran.

3. Triangulasi teori

Triangulasi teori ialah dimana hasil akhir penelitian kualitatif berupa sebuah rumusan informasi atau thesis statement. Informasi tersebut selanjutnya dibandingkan dengan perspektif teori yang relevan untuk menghindari bias individual peneliti atas temuan atau kesimpulan yang dihasilkan. Selain itu, triangulasi teori dapat meningkatkan kedalaman pemahaman asalkan peneliti mampu menggali pengetahuan teoritik secara mendalam atas hasil analisis data yang telah diperoleh.

Peneliti menggunakan triangulasi metode pada penelitian ini, triangulasi metode dapat ditempuh dengan cara menggunakan wawancara serta observasi atau pengamatan yang dilakukan secara langsung untuk pengecekan kebenarannya dengan menggunakan informan yang ada.

DAFTAR PUSTAKA

- Amirulloh. *Pengantar Manajemen*. Jakarta: Mitra Warna Media, 2015.
- Astika. "Pengaruh Sistem Pengendalian Manajemen Terhadap Kinerja Manajer Penjualan Pada PT. Diana Indonesia Makasar" (2021): 6.
- Cristiyanti, Dewi Ira. *Pengantar Ilmu Administrasi*. Yogyakarta: PT Prestasi Pustakarya, 2011.
- Dr. Rammawati, SE, MM. "Manajemen Pemasaran" (2010).
- Efendi, DR. Usman. *Asas Asas Manajemen*, n.d. <http://repository.upi-yai.ac.id/id/eprint/2167>.
- Handoko, T. Hani. *Manajemen*. Edisi ke-2. Yogyakarta: BPFE Yogyakarta, 2016.
- Hanif Ismail, Darsono Prawinonegoro. *Sistem Pengendalian Manajemen Konsep Dan Aplikasi*. Mitra Wacana Media, 2011.
- Harman, Sentot. "Fungsi Pengawasan Dalam Penyelenggaraan Manajemen Koperasi." *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan* Volume 2 N (2010).
- Hasibuan, Mulyo S.P., H. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Ed. rev. c. Jakarta: Bumi Asmara, 2005, n.d.
- Ilmi, Rizky Ilmi Mahdiniya. "Pengaruh Penerapan Sistem Pengendalian Manajemen Terhadap Kinerja Karyawan Pada Pt. Kereta Api Sumatera Utara" 1, no. 1 (2019): 1-46.
- Mekarisce, Arnild Augina. "Teknik Pemeriksaan Keabsahan Data Pada Penelitian Kualitatif Di Bidang Kesehatan Masyarakat." *JURNAL ILMIAH KESEHATAN MASYARAKAT: Media Komunikasi Komunitas Kesehatan Masyarakat* 12, no. 3 (2020): 145-151.
- Primadha, Rina. "Peranan Manajemen Dalam Menciptakan Kondisi Perusahaan Yang Sehat." *Jurnal Manajemen Bisnis* volum 3 No (2008).
- Sari, Indah Octa Permata. "Analisis Sistem Pengendalian Manajemen Atas Penjualan Terhadap Tingkat Laba Pada PT. Lautan Berlian Utama Motors Palembang." *Implementation Science* 39, no. 1 (2014): 1-15. <http://dx.doi.org/10.1016/j.biochi.2015.03.025><http://dx.doi.org/10.1038/nature10402><http://dx.doi.org/10.1038/nature21059><http://journal.stainkudus.ac.id/index.php/equilibrium/article/view/1268/1127><http://dx.doi.org/10.1038/nrmicro2577><http://>
- Sari, Winda Musfita, and Elva Rahmah. "Kebijakan Akses Dan Layanan Arsip Di Kantor

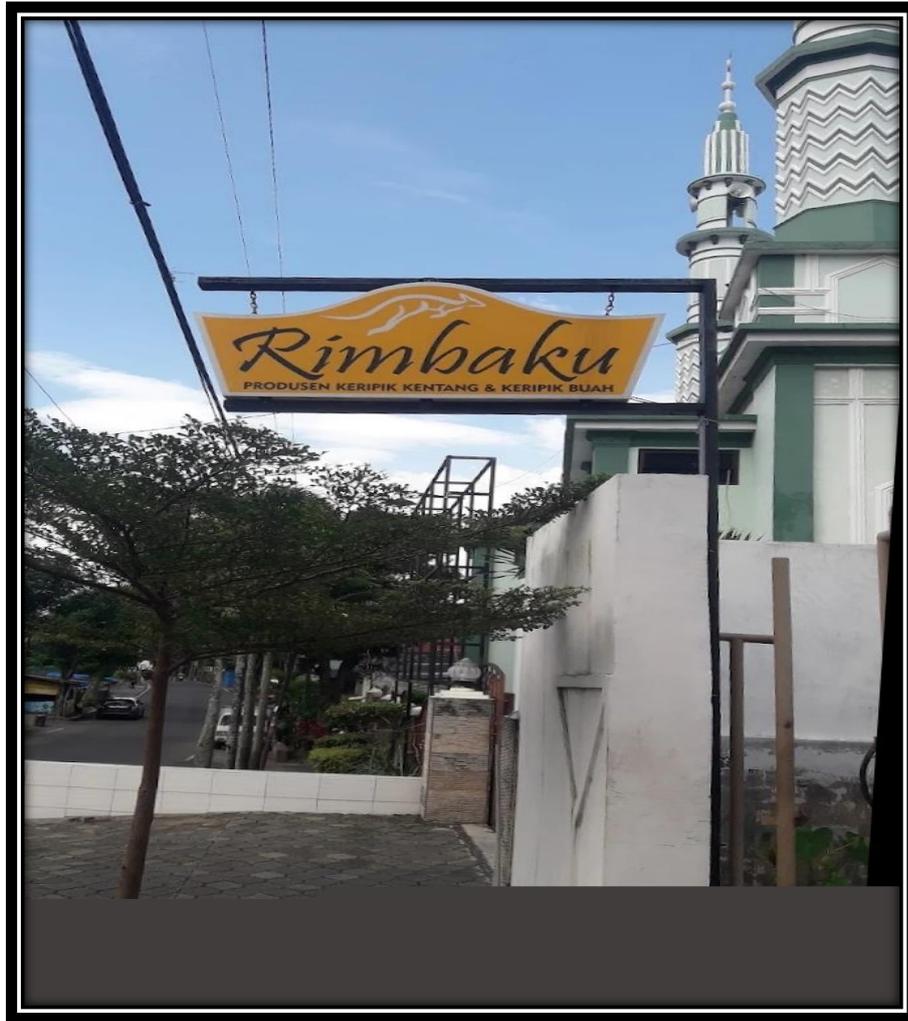
- Perpustakaan, Arsip Dan Dokumentasi (KPAD) Kota Bukittinggi." *Ilmu Informasi Perpustakaan dan Kearsipan* 2, no. 1 (2013): 236–245.
<http://ejournal.unp.ac.id/index.php/iipk/article/view/2328>.
- Sholihin, Ismail. *Pengantar Manajemen*. Jakarta: Erlangga, 2019, 2019.
- Sugiyono, D. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan Tindakan*, 2013.
- Sumarsan, Thomas. *Sistem Pengendalian Manajemen*. Edisi 2. Indeks, 2013.
- Supriyono. *Sistem Pengendalian Manajemen*. Yogyakarta: BPFE, 2010.
- Terry, George R. *Asas Asas Manajemen*. PT. alumni Bandung, 2006.
- Thalha Alhamid dan Budur Anufia. "INSTRUMEN PENGUMPULAN DATA." *ekonomi islam*, no. December (2019): 1–6.
- Tunggal, Amin Widjaya. *Management Audit*. Jakarta : Rineka Cipta, 1992, n.d.
- Wekke Suardi, Ismail dkk. *Metode Penelitian Sosial. Angewandte Chemie International Edition*, 6(11), 951–952., 2019.
- Press, Syakir media. *Metode Penelitian Kuantitatif*, n.d.

LAMPIRAN

Pertanyaan wawancara di UD Rimbaku Kota Batu

1. Siapa pendiri UD Rimbaku Kota Batu
2. Bagaimana awal berdirinya UD Rimbaku Kota Batu?
3. Apakah visi dan misi UD Rimbaku Kota Batu?
4. Bagaimana struktur organisasi UD Rimbaku Kota Batu?
5. Apa filosofi dari logo yang dimiliki UD Rimbaku Kota Batu?
6. Apa kegiatan utama yang dilakukan di UD Rimbaku Kota Batu?
7. Apakah ada bentuk pengendalian manajemen?
8. Apa bentuk manajemen yang dilakukan ?
9. Planning apa yang dilakukan?
10. Apa perencanaan jangka pendek yang dilakukan?
11. Apa rencana jangka panjang yang dilakukan?
12. Actuating apa yang dilakukan?
13. Controlling apa yang dilakukan?
14. Bagaimana bentuk organizing yang dilakukan?
15. Bentuk pengendalian manajemen apa yang dilakukan?
16. Apa bentuk manajemen produksi yang dilakukan?
17. Apa bentuk manajemen penjualan yang dilakukan?
18. Siapa sasaran konsumen yang dituju?
19. Upaya apa yang dilakukan dalam mempertahankan produk?
20. Bagaimana cara perusahaan meningkatkan minat konsumen terhadap produk baru?
21. Bagaimana cara perusahaan meningkatkan minat konsumen terhadap produk baru?
22. Bagaimana pengiriman yang dilakukan oleh perusahaan?

23. Bagaimana cara perusahaan untuk mengetahui nilai pelayanan terhadap tingkat kepuasan konsumen?
24. Kendala yang dihadapi saat penurunan laba?



Gambar 1: pintu masuk UD Rimbaku



Gamabr 2: Dapur Kentang UD Rimbaku



Gambar 3: Dapur Kentang UD Rimbaku



Gambar 4 : Wawancara Dengan Manajer UD Rimbaku kota batu



Gambar 5: wawancara online dengan manajer UD Rimbaku