

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1 Latar Belakang Penelitian**

Tak diragukan lagi bahwa dunia telah berubah, sedang berubah, dan senantiasa berubah. Perekonomian global yang menjelang di depan mata, didukung kemajuan teknologi yang demikian pesat, membuat orang-orang mulai beranggapan bahwa yang terkuatlah yang akan bertahan. Hal tersebut bisa menjadi peluang sekaligus tantangan bagi perusahaan. Salah satu tujuan didirikannya perusahaan adalah untuk mendapatkan laba yang maksimal dari hasil penjualannya, sehingga aktivitas penjualan merupakan salah satu aktivitas yang sangat penting dalam operasi perusahaan, karena dapat mempengaruhi jalannya perusahaan. Keberhasilan perusahaan dalam mencapai hasil penjualan yang maksimal dipengaruhi oleh dua faktor yaitu faktor ekstern yang berasal dari luar perusahaan, seperti persaingan dengan produsen lain, peraturan pemerintah, dan faktor alam. Sedangkan faktor intern, yaitu yang berasal dari dalam perusahaan, seperti strategi pemasaran yang ditetapkan dan kualitas produk yang dihasilkan.

Pada umumnya, perusahaan membuat sebuah perencanaan penjualan dengan memperhatikan kemampuan produksi perusahaan dan kemampuan perusahaan untuk menjual dengan mempertimbangkan harga, kualitas, strategi pemasaran dan laba yang maksimal. Untuk mendapatkan target penjualan yang maksimal, perusahaan membutuhkan sebuah pengendalian dalam bidang penjualan.

Pengendalian dapat dilakukan dengan membandingkan perencanaan atau target penjualan dengan penjualan aktual yang pernah terjadi. Dalam hal ini, perusahaan dapat menganalisa apakah sistem penjualan yang telah diterapkan ini sudah efektif dan efisien atau belum. Jika belum efektif dan efisien perusahaan, dapat melihat penyebabnya dan melakukan perbaikan sistem penjualan. Aktivitas penjualan dikatakan efektif dan efisien bila telah mencapai target sesuai dengan yang diinginkan oleh perusahaan, dan barang yang dijual oleh perusahaan telah mendapat pengawasan (*controller*) yang memadai guna menghindari adanya kecurangan atau kerusakan.

Menurut Wilson dan Campbell (2001) peran *controller* sangat dibutuhkan dalam pengelolaan dan penerapan sistem pengendalian manajemen dalam perusahaan oleh karena keterbatasan kemampuan pimpinan dalam mengendalikan perusahaan. Seorang *controller* harus terlepas dari kegiatan perusahaan lainnya. Hal ini mutlak penting karena keberhasilan departemen tersebut dalam menjalankan tugasnya sebagai bagian yang independen (tidak berpihak kepada siapapun) dalam menilai prosedur perusahaan, dan menilai sistem pengendalian manajemen serta keefektifan dan keefisienan dalam pelaksanaan fungsi oleh berbagai departemen dan unit-unit lainnya, mengevaluasi hasil-hasil pemeriksaan, dan secara berkala memberikan solusi (pemecahan masalah) maupun saran yang tepat bagi perbaikan prosedur itu sendiri, dan melaporkan hasil temuannya kepada pimpinan perusahaan.

Alasan penulis memilih PT Panasonic Gobel Indonesia cabang Palembang sebagai tempat penelitian karena perusahaan ini mengalami perkembangan yang sangat pesat dari awal perusahaan berdiri hingga saat ini. Berdasarkan fenomena

yang terjadi, penulis merasa terdorong untuk mengetahui lebih jauh peranan *controller* dalam mencapai target penjualan perusahaan.

Berdasarkan uraian diatas maka penulis terdorong untuk mengadakan penelitian dengan judul **“Peranan *Controller* Terhadap Peningkatan Aktivitas Penjualan Pada PT Panasonic Gobel Indonesia Cabang Palembang”**.

## **1.2 Identifikasi Masalah**

Mengingat pentingnya peranan *controller* dalam perencanaan dan pengendalian penjualan pada PT Panasonic Gobel Indonesia Cabang Palembang, maka penulis mencoba merumuskan masalah penelitian sebagai berikut:

1. Bagaimana peranan *Controller* terhadap peningkatan aktivitas penjualan?
2. Seberapa besar pengaruh *Controller* dalam menunjang efektivitas dan efisiensi penjualan?

## **1.3 Maksud Dan Tujuan Penelitian**

Maksud dan tujuan penelitian yang hendak dicapai dapat diidentifikasi sebagai berikut:

1. Mengetahui peranan *controller* yang diterapkan oleh perusahaan selama ini.
2. Mengetahui seberapa jauh peranan *controller* dalam meningkatkan aktivitas penjualan.

## **1.4 Kegunaan Penelitian**

Penulis mengharapkan penelitian yang dilakukan ini dapat memberikan kegunaan untuk berbagai pihak, yaitu:

1. Bagi penulis

Untuk memenuhi syarat dalam menempuh ujian sidang pada jurusan akuntansi fakultas ekonomi Universitas Kristen Maranatha dan hasil penelitian ini dapat menambah wawasan dan pengetahuan sehubungan dengan masalah yang diteliti, mengenai peranan *controller* dalam memaksimalkan aktivitas penjualan.

2. Bagi perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi yang bermanfaat mengenai pentingnya peran *controller* dalam memaksimalkan aktivitas penjualan.

3. Bagi pembaca

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi dan gambaran bagi pembaca mengenai peranan *controller* dalam memaksimalkan aktivitas penjualan. Dengan demikian skripsi ini dapat dijadikan bahan kajian bagi pembaca yang ingin melakukan penelitian dalam masalah yang sama.

## **1.5 Metodologi Penelitian**

Seperti halnya setiap pembahasan, maka penelitian sangat perlu dilakukan untuk memperoleh data-data agar dapat dianalisa untuk mencapai tujuan penulisan skripsi. Dalam menyusun skripsi ini penulisannya penulis menggunakan metode penelitian deskriptif analisis, yaitu suatu metode yang berusaha mengumpulkan, menyajikan serta menganalisis data, sehingga dapat memberikan gambaran yang cukup jelas atas objek yang diteliti. Metode ini merupakan metode yang bertujuan

menggambarkan keadaan perusahaan berdasarkan fakta yang tampak pada situasi yang diselidiki, kemudian data-data yang telah diperoleh tersebut disusun, diolah dan dianalisis serta diinterpretasikan.

Untuk memperoleh data yang diperlukan dalam penelitian ini, penulis menggunakan teknik pengumpulan data sebagai berikut:

1. Penelitian Lapangan (*Field Research*)

Yaitu penelitian yang dilakukan secara langsung berdasarkan kegiatan yang dilakukan perusahaan, sehingga diperoleh data primer yang dibutuhkan penulis.

Prosedur pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian adalah sebagai berikut:

a. Pengamatan.

Yaitu pengamatan secara langsung dan pencatatan secara sistematis terhadap objek penelitian agar diperoleh data-data yang objektif.

b. Wawancara.

Yaitu mengadakan tanya jawab langsung dengan pihak-pihak dari perusahaan, yang terkait dengan topik yang diteliti dalam skripsi ini.

c. Kuesioner.

Yaitu teknik pengumpulan data dengan cara meneliti masalah-masalah dengan cara membuat dan mengajukan sejumlah pertanyaan kepada pihak-pihak yang berkaitan dengan masalah-masalah yang diteliti untuk dijawab oleh pihak-pihak yang berkaitan.

2. Penelitian Kepustakaan (*Literature Research*)

Yaitu penelitian yang dilakukan dengan mempelajari buku-buku, catatan-catatan kuliah yang berhubungan dengan topik yang dibahas dalam skripsi.

Dimana data yang diperoleh merupakan data sekunder.