

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Lingkungan dunia usaha saat ini tengah mengalami perkembangan yang sangat pesat. Perkembangan ini tentunya akan memberikan pengaruh terhadap kondisi perekonomian Indonesia yang semakin terbuka sehingga menyebabkan semakin ketatnya persaingan antara perusahaan yang satu dengan perusahaan yang lainnya. Pencapaian laba dari volume penjualan yang tinggi, selalu menjadi tujuan utama dalam perusahaan, karena laba merupakan salah satu aspek bagi perusahaan untuk dapat mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan, serta melaksanakan rencana pengembangannya. Selain itu, perusahaan dituntut untuk lebih kompeten dalam setiap pengambilan keputusan atau kebijakan dari segi perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan maupun pengkoordinasian atas pengendalian yang efektif untuk mencapai tujuan awal khususnya dalam target penjualan agar perusahaan mampu bertahan dalam menghadapi persaingan.

Oleh karena itu, untuk bisa mempertahankan kelangsungan hidupnya, perusahaan harus dapat mampu mencapai tujuan yang sudah ditetapkan sejak awal secara efisien dan efektif. Efektifitas sebagai dari keberhasilan dan efisiensi sebagai syarat minimal untuk kelangsungan hidup perusahaan dalam melaksanakan tujuannya.

Untuk mencapai target penjualan didalam perusahaan secara efektif tentu bukanlah hal mudah, manajemen perusahaan membutuhkan suatu cara untuk mengusahakan agar tujuan, rencana, kebijakan dan standar yang telah ditetapkan dapat terealisasi. Hal tersebut dapat terealisasi jika dalam pelaksanaannya terdapat suatu fungsi pengendalian, sehingga setiap bagian di dalam perusahaan memperoleh arahan yang tepat guna menghindari penyimpangan, di dalam melaksanakan aktivitasnya.

Dasar dari proses pengendalian, adalah apa yang direncanakan, sehingga suatu pengendalian yang efektif hanya akan tercapai apabila proses perencanaan disusun dengan baik dan matang. Pengendalian yang efektif merupakan suatu proses yang terus bekerja selama perusahaan beroperasi dalam periodenya. Setiap aktivitas usaha yang dijalankan sesuai dengan perencanaan dan proses pengendalian yang baik, akan membimbing perusahaan untuk mencapai tujuan organisasi.

Manajemen yang baik memerlukan pengendalian yang efektif. Kurangnya pengendalian yang efektif dalam pencapaian target penjualan dapat merugikan perusahaan seperti terjadinya penyimpangan-penyimpangan dalam perusahaan, berkurangnya pendapatan dan lain sebagainya.

Controller dapat membantu pimpinan dalam menganalisis data dan catatan yang berkaitan dengan penilaian untuk tujuan perencanaan dan pengendalian perusahaan. Dalam hal ini *controller* harus mempunyai kesanggupan untuk melihat kedepan dan memberi penilaian terhadap masa yang akan datang. Dalam akuntansi *controller* merupakan informasi serta dapat mengkomunikasikannya dengan baik sehingga pihak manajemen dapat mengambil keputusan dengan tepat untuk

menjalankan operasinya dan apabila diketahui terjadi penyimpangan-penyimpangan dalam perusahaan dapat segera diambil suatu tindakan agar perusahaan tidak terlalu banyak mengalami kerugian.

Hal ini memberikan pengaruh positif pada perkembangan dan kemajuan dunia usaha termasuk CV. Yudhistira yang bergerak dibidang percetakan dan penerbitan buku-buku untuk dapat mengendalikan seluruh aktivitas secara efektif dalam pencapaian target penjualan agar dapat bersaing dan menjaga kelangsungan hidup perusahaannya.

Berdasarkan latar belakang yang diuraikan di atas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian guna memenuhi tugas akhir perkuliahan Universitas Kristen Maranatha, dengan mengambil judul: **“Pengaruh Controller Terhadap Efektifitas Pencapaian Target Penjualan (Studi kasus pada CV. Yudhistira).”**

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang tersebut dan mengingat masalah-masalah yang dihadapi demikian luas maka dalam penelitian ini penulis mengidentifikasi masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana pengaruh *controller* di CV. Yudhistira?
2. Seberapa besar tingkat efektifitas pencapaian target penjualan di CV. Yudhistira?
3. Bagaimana pengaruh *controller* terhadap efektifitas pencapaian target penjualan di CV. Yudhistira?

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

Maksud dari penelitian ini adalah untuk mempelajari lebih lanjut mengenai pengetahuan yang telah peneliti didalam perkuliahan dan untuk menambah pengalaman peneliti dalam objek yang diteliti.

Tujuan peneliti adalah untuk memahami pengetahuan yang telah dipelajari oleh peneliti dengan melihat penerapannya dalam praktik sebenarnya. Sesuai dengan permasalahan diatas tujuan peneliti yang lebih spesifik adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui apakah pengaruh *controller* di CV. Yudhistira?
2. Untuk mengetahui seberapa besar tingkat efektifitas pencapaian target penjualan CV. Yudhistira?
3. Untuk mengetahui pengaruh *controller* terhadap efektifitas pencapaian target penjualan di CV. Yudhistira?

1.4 Kegunaan Penelitian

Kegunaan dari penelitian ini :

1. Bagi Fakultas Ekonomi Universitas Kristen Maranatha

Semoga dapat bermanfaat untuk menambah wawasan dan pengetahuan pembaca mengenai sistem pengendalian manajemen, khususnya mengenai pengaruh *controller* terhadap efektifitas pencapaian target penjualan serta semoga dapat berguna dan bermanfaat sebagai referensi untuk pengembangan penelitian selanjutnya.

2. Bagi Perusahaan

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran yang berguna bagi perusahaan yaitu mengenai pengaruh *controller* terhadap efektifitas pencapaian target penjualan.

3. Bagi Penulis

Penelitian ini diharapkan dapat memperluas wawasan ilmu pengetahuan, baik teori maupun praktek. Dalam teori berarti memperoleh pemahaman dan penghayatan yang diperoleh saat kuliah. Dalam praktek, berarti akan menambah pengetahuan dan penerapan dalam kegiatan.