

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

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 optimal dipengaruhi oleh dua faktor yaitu faktor ekstern yang berasal dari luar perusahaan, seperti persaingan dengan produsen lain, peraturan pemerintah, faktor alam. Sedangkan faktor intern, yaitu yang berasal dari dalam perusahaan, seperti strategi pemasaran yang ditetapkan dan kualitas produk yang dihasilkan.

Perusahaan yang bergerak di bidang industri merupakan salah satu jenis perusahaan yang berusaha mempertahankan kelangsungan hidupnya dalam persaingan bisnis yang cukup tinggi. Pada umumnya perusahaan industri tersebut melakukan aktivitasnya untuk mewujudkan tujuan perusahaan. Salah satu aktivitas utama perusahaan dalam mewujudkan tujuan perusahaan adalah untuk memperoleh laba yang maksimal.

Aktivitas penjualan merupakan salah satu aktivitas yang penting dalam suatu perusahaan, karena merupakan sumber utama pendapatan yang diperoleh perusahaan.

Aktivitas penjualan merupakan suatu kegiatan yang sifatnya dinamis, sehingga selalu terjadi masalah baru dan berbeda. Bila pengelolaan penjualan kurang baik maka akan mengakibatkan kerugian pada perusahaan, yang menyebabkan laba perusahaan akan berkurang.

Dalam pelaksanaan aktivitas penjualan, perusahaan mengharapkan agar penjualan dapat berjalan dengan efektif. Efektivitas didasarkan atas sejauh mana tujuan suatu organisasi dapat dicapai. Efektivitas lebih menitikberatkan pada tingkat keberhasilan organisasi dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Aktivitas penjualan dikatakan efektif 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.

Dalam suatu perusahaan peranan *controller* sangat dibutuhkan dalam pengelolaan dan penerapan sistem pengendalian manajemen 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. Sinar Buana Lestari 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 Dalam Meningkatkan Aktivitas Penjualan Secara Efektif Pada PT.Sinar Buana Lestari”**.

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, penulis mengidentifikasikan hal-hal sebagai berikut :

1. Apakah peranan *Controller* dalam meningkatkan aktivitas penjualan telah efektif ?
2. Seberapa jauh peran *Controller* dalam meningkatkan aktivitas penjualan ?
3. Apakah aktivitas penjualan telah dilaksanakan secara efektif oleh perusahaan?

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.

3. Mengetahui aktivitas penjualan yang telah diterapkan perusahaan selama ini.

1.4 Kegunaan Penelitian

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

1. Bagi penulis

Dengan penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan dan pengalaman sehubungan dengan masalah yang diteliti mengenai peranan *controller* dalam meningkatkan aktivitas penjualan secara efektif.

2. Bagi perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan yang bermanfaat mengenai pentingnya peran *controller* dalam meningkatkan aktivitas penjualan secara efektif.

3. Bagi pembaca

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

1.5 Metodologi Penelitian

Dalam penelitian ini digunakan 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 teknik penelitian, penulis menggunakan dua cara, yaitu :

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 dilakukan adalah:

- a. Wawancara, yaitu mengadakan tanya jawab langsung dengan pihak-pihak dari perusahaan, yang terkait dengan topik yang diteliti dalam skripsi ini.
- b. Pengamatan, yaitu pengamatan secara langsung dan pencatatan secara sistematis terhadap objek penelitian sehingga diperoleh data-data yang objektif.

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.

1.6 Lokasi Dan Waktu Penelitian

Penulis melakukan penelitian di PT. Sinar Buana Lestari yang berlokasi di kawasan Industri Cimareme. Waktu penelitian adalah dari bulan Mei 2010 sampai dengan selesai.