

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Perkembangan dalam dunia usaha yang pesat pada era globalisasi saat ini mengakibatkan munculnya perusahaan-perusahaan baru yang siap bersaing dengan perusahaan yang telah ada.

Sejalan dengan berkembangnya perusahaan, maka aktivitas perusahaanpun bertambah. Dengan bertambah luasnya perusahaan, pihak manajemen dituntut untuk bisa bekerja secara lebih efektif dalam menjalankan aktivitas perusahaan tersebut. Dengan bertambahnya aktivitas perusahaan, otomatis akan menyebabkan rentang pengendalian perusahaan juga semakin luas, yaitu timbul celah-celah yang dapat digunakan untuk melakukan berbagai penyelewengan, sehingga dapat menyebabkan terjadinya ketidaktaatan terhadap prosedur yang ditetapkan perusahaan. Salah satu penentu keberhasilan pengelola aktivitas perusahaan dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan sebelumnya ialah tenaga kerja, untuk itu pihak manajemen berusaha menjaga hubungan yang baik dengan semua pihak karyawan (**Wilson dan Campbell, 1997**).

Setiap perusahaan didirikan dengan tujuan untuk memperoleh laba. Untuk dapat mencapai tujuan tersebut diperlukan suatu aktivitas dan sarana. Dalam suatu perusahaan, penjualan merupakan aktivitas yang sangat penting untuk memperoleh keuntungan. Oleh karena itu penjualan harus dikendalikan dengan baik agar efektif dan efisien, sehingga dapat menghasilkan keuntungan yang maksimal untuk mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan (**Wilson dan Campbell, 1997**).

Penjualan merupakan jumlah yang dibebankan kepada pelanggan untuk barang dagang yang dijual, baik secara tunai maupun kredit. Dalam mengendalikan penjualan diperlukan suatu pengendalian internal penjualan. Pengendalian internal penjualan yang digunakan harus memadai yaitu adanya struktur organisasi dan pembagian tugas, prosedur otorisasi, dokumen dan catatan yang memadai. Dalam mengawasi pengelolaan dan pengendalian internal penjualan, peranan *controller* dalam perusahaan sangat dibutuhkan. *Controller* bertanggung jawab atas terlaksananya pengendalian internal, termasuk pengendalian internal penjualan (Warren *et al*, 2009).

Controller merupakan pejabat yang bertanggung jawab dalam rancangan-rancangan dan operasi suatu informasi formal. *Controller* di perusahaan yang berbeda mempunyai tanggung jawab yang berbeda pula. *Controller* memiliki tanggung jawab untuk merancang dan mengoperasikan semua sistem untuk memperoleh informasi yang berkaitan dengan sumber daya dan penjualan. Dimana *controller* sebagai kepala bagian akuntansi dapat membantu manajemen dalam hal memberikan analisis, penilaian, rekomendasi, saran-saran serta informasi yang relevan dimana informasi-informasi tersebut berguna untuk pengambilan keputusan untuk penjualan yang akan datang. Sehubungan dengan hal diatas, peranan *controller* sangat diharapkan dalam peningkatan internal penjualan, agar tidak terdapat kecurangan dalam aktivitas penjualan. Untuk itu tugas dari *controller* adalah untuk membantu meningkatkan efektivitas pengendalian internal, termasuk pengendalian atas penjualan (Wilson dan Campbell, 1997).

Pengendalian internal yang memadai dalam perusahaan akan membantu manajemen dalam menjaga keamanan hak milik perusahaan, disamping itu dapat

menekan terjadinya kesalahan dan penyelewengan. Adanya suatu pengendalian internal yang baik dalam suatu perusahaan mutlak diperlukan, namun pengendalian yang baik belum cukup bila tidak diterapkan sesuai dengan yang ditetapkan oleh perusahaan (Warren *et al*, 2009).

Adapun yang menjadi latar belakang penulis melakukan penelitian pada PT INTI (Persero) Bandung, dimana perusahaan tersebut belum sepenuhnya menyadari arti penting dari peranan *controller* di dalam menunjang pengendalian internal penjualan dalam suatu perusahaan. Hal ini ditunjukkan dengan efektivitas penjualan yang belum sepenuhnya tercapai dan kontribusi *Controller* yang dilakukan belum sepenuhnya membantu manajemen penjualan di dalam menganalisis prestasi pelaksanaan penjualan, di dalam membuat anggaran penjualan, dalam menetapkan standar penjualan juga menganalisis biaya serta investasi di dalam menetapkan harga pokok dan Laporan Hasil Pemeriksaan (LPH) yang tidak disajikan tepat pada waktunya, sehingga apabila terjadi kasus-kasus yang *urgent* dalam perusahaan, manajemen tidak secepat mungkin mengetahui keputusan apa yang harus segera diambil dan dilakukan (Wilson dan Campbell, 1997).

Berdasarkan latar belakang inilah, peneliti melakukan penelitian pada PT INTI (Persero) Bandung. Dimana *controller* dalam pengendalian internal penjualannya belum sepenuhnya telah berjalan dengan efektif.

Dengan memperhatikan pentingnya *controller* dalam pengendalian internal penjualan, penulis tertarik untuk menyusun skripsi dengan judul :

“PERANAN *CONTROLLER* DALAM MENUNJANG EFEKTIVITAS PENGENDALIAN INTERNAL PENJUALAN”.

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian di atas, peneliti mengidentifikasi masalah-masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana peranan *controller* yang ada di dalam perusahaan?
2. Bagaimana pengendalian internal penjualan yang diterapkan perusahaan telah efektif?
3. Seberapa besar peranan *controller* dalam menunjang efektivitas pengendalian internal penjualan?

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

Sesuai dengan identifikasi masalah yang telah disebutkan diatas, tujuan dari peneliti yang akan dilakukan adalah untuk :

1. Mengetahui bagaimana peranan *controller* yang ada di dalam perusahaan.
2. Mengetahui bagaimana pengendalian internal penjualan yang diterapkan oleh perusahaan telah efektif.
3. Mengetahui seberapa besar peranan *controller* dalam menunjang efektivitas pengendalian internal penjualan.

1.4 Kegunaan Penelitian

Melalui hasil dari penelitian ini, penulis berharap dapat bermanfaat bagi beberapa pihak antara lain :

- a. Bagi Peneliti

Penelitian ini diharapkan akan memberikan informasi tentang prosedur penjualan di sebuah perusahaan, memberikan gambaran akan penerapan

teori-teori aktivitas pengendalian dalam dunia nyata serta menambah wawasan penulis mengenai peranan *controller* dalam masalah yang ditelaah. Penelitian ini juga dilakukan untuk memenuhi salah satu syarat kelulusan menjadi Sarjana Ekonomi di Universitas Kristen Maranatha Bandung.

b. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadikan masukan untuk menilai kelemahan dan kelebihan aktivitas pengendalian yang telah ada dan sebagai bahan pertimbangan dalam menunjang efektivitas pengendalian internal penjualan.

c. Organisasi lainnya, agar dapat menjadi wacana bagi perkembangan ilmu pengetahuan khususnya ilmu akuntansi dan masukan berharga bagi organisasi dalam pencapaian efektivitas penjualan.

d. Pembaca pada umumnya, sebagai referensi untuk penelitian dimasa yang akan datang untuk pengkajian topik-topik yang berkaitan dengan masalah ini.

1.5 Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian yang dilakukan untuk penyusunan skripsi ini dilaksanakan pada PT INTI yang berlokasi di Jalan Moch. Toha No. 77 Bandung. Adapun waktu penelitian antara bulan November-Desember.. Waktu penelitian ini dilakukan pada ini peneliti lakukan perusahaan yang bergerak dalam bidang industri telekomunikasi di Bandung yaitu pada PT. INTI, Jalan Moch. Toha No. 77 Bandung. Adapun waktu penelitian antara bulan November-Desember.