

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Kondisi perekonomian sampai tahun 2009 ini tidak menentu. Kondisi ini merupakan dampak dari adanya krisis global yang sedang dihadapi seluruh negara termasuk di Indonesia. Dari keadaan ini semua pihak merasakan dan terkena dampaknya terutama pada dunia usaha. Yang mengakibatkan timbulnya persaingan yang sangat ketat untuk merebut pangsa pasar. Untuk itu setiap perusahaan perlu mengelola perusahaannya agar tetap berdiri kokoh di tengah-tengah persaingan yang semakin ketat ini.

Perkembangan suatu perusahaan ditentukan antara lain oleh kemampuan perusahaan dalam mengatasi persaingan bebas dalam dunia bisnis. Hal ini menimbulkan tantangan bagi manajemen untuk mengatasi persaingan dalam lingkungan bisnis. Manajemen yang baik memungkinkan perusahaan dapat menjalankan kegiatan operasionalnya secara efisien dan efektif.

Sesuai dengan motif ekonomi, suatu perusahaan harus dapat melakukan aktivitas yang dapat menghasilkan dan mampu memberikan suatu pendapatan yang lebih besar dibanding biaya yang dikeluarkan dalam menjalankan aktivitasnya. Salah satu tujuan perusahaan adalah untuk mempertahankan kesinambungan perusahaan dalam jangka panjang dan juga untuk mengembangkan perusahaan lebih maju seiring perkembangan zaman. Perkembangan teknologi yang semakin pesat menyebabkan globalisasi informasi yang tidak lagi dibatasi oleh lokasi dan waktu. Hal itu juga memacu perusahaan agar dapat beroperasi dengan efisien dan efektif. Tingkat keefektifan merupakan kunci

keberhasilan suatu perusahaan dalam menjalankan kegiatan bisnisnya karena seefisien apapun kita melakukan suatu bisnis tetapi jika tidak efektif maka akan sia-sia.

Agar perusahaan dapat menjalankan kegiatan operasionalnya secara efisien dan efektif, perusahaan harus menjalankan fungsi-fungsi manajemen secara baik, yaitu fungsi perencanaan, pengendalian, pengorganisasian, dan pengarahan. Di antara keempat fungsi tersebut, proses perencanaan dan pengendalian merupakan proses yang saling mempengaruhi dalam setiap kegiatan perusahaan.

Perencanaan memungkinkan perusahaan untuk memperoleh serta menggunakan sumber daya yang diperlukan untuk mencapai tujuan sekaligus dapat digunakan sebagai dasar untuk melakukan pengendalian.

Menurut Supriyono pengendalian didefinisikan (2000;4) sebagai berikut :

“Pengendalian adalah meliputi metode, prosedur, dan cara-cara yang digunakan oleh manajemen untuk mempengaruhi para anggota organisasi agar melaksanakan strategi dan kebijakan secara efisien dan efektif dalam rangka pencapaian tujuan organisasi”.

Sebaik apapun perencanaan, tetapi apabila tidak adanya suatu pengendalian yang dapat mendeteksi terjadinya penyimpangan-penyimpangan dalam melaksanakan aktivitas operasional perusahaan, maka hasil yang didapat tidak akan sempurna.

Salah satu tujuan yang akan dicapai perusahaan adalah memperoleh laba yang sebesar-besarnya. Dalam pencarian laba bagi suatu perusahaan, aktivitas perusahaan yang cukup memegang peranan penting adalah aktivitas penjualan. Aktivitas penjualan merupakan suatu tolok-ukur dari keberhasilan perusahaan itu sendiri, karena dengan adanya transaksi penjualan tersebut perusahaan akan memperoleh sumber pendapatan yang diharapkan mampu membiayai segala kegiatan operasional perusahaan.

PT Kertasari Food merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang makanan yang memproduksi saos dan sambal. Produk sambalnya menggunakan merek dagang Hermann's, Sambal Telor, dan TriSari. Sedangkan produk saos PT Kertasari juga menggunakan merek dagang Hermann's. Efektivitas tingkat penjualan sangatlah penting guna menjaga kelangsungan perusahaan agar tetap ada. Salah satu sumber pendapatan utama berasal dari aktivitas penjualan produk. Dengan adanya pengendalian atas aktivitas penjualan yang baik, perusahaan akan dapat menghemat biaya operasional, menjalin hubungan yang baik dengan konsumen, memenuhi kebutuhan, dan meningkatkan kepuasan konsumen sehingga perusahaan ini dapat mempertahankan eksistensi dan keunggulan bersaing. Saat ini perusahaan berkembang dengan cukup baik dan mampu bersaing ketat dengan semua perusahaan yang sejenis.

Menyadari akan pentingnya pengendalian atas aktivitas penjualan, maka penulis bermaksud mengadakan penelitian mengenai pengendalian penjualan suatu perusahaan yang bergerak di bidang makanan, dan hasil penelitian tersebut akan dituangkan dalam skripsi yang berjudul: "Peranan Pengendalian Penjualan Guna Menunjang Efektivitas Penjualan" (Studi Kasus pada PT Kertasari Food)

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, dapat dirumuskan masalahnya sebagai berikut:

1. Bagaimana pelaksanaan pengendalian penjualan berperan secara positif terhadap efektivitas penjualan di PT Kertasari Food?
2. Seberapa besarkah peranan pengendalian penjualan guna menunjang efektivitas penjualan di PT Kertasari Food?

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

Maksud dan tujuan penelitian ini adalah :

1. Untuk membuktikan apakah pelaksanaan pengendalian penjualan berperan secara positif guna menunjang efektivitas penjualan di PT Kertasari Food.
2. Untuk mengetahui seberapa besar peranan pengendalian penjualan guna menunjang efektivitas penjualan di PT Kertasari Food.

1.4 Kegunaan Penelitian

Penulis mengharapkan dari hasil penelitian dapat bermanfaat bagi :

1. **Perusahaan**, hasil penelitian ini diharapkan memberikan informasi dan pemikiran yang dapat dijadikan bahan pertimbangan demi kemajuan perusahaan.
2. **Pembaca**, untuk memberikan masukan yang berguna mengenai pelaksanaan pengendalian penjualan.
3. **Penulis**,
 - a) untuk menambah pemahaman, wawasan pengetahuan, dan pengertian dalam masalah pengendalian penjualan guna menunjang efektivitas penjualan.
 - b) untuk memenuhi salah satu syarat akademis guna menyelesaikan tugas akhir dalam mencapai ujian strata satu Jurusan Akuntansi di Fakultas Ekonomi Universitas Kristen Maranatha.