

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Indonesia merupakan salah satu negara yang masih terkena dampak krisis berkepanjangan. Krisis yang dialami tidak hanya krisis ekonomi, tetapi juga krisis sosial, politik, dan budaya. Akibatnya banyak perusahaan mengalami kesulitan untuk bertahan hidup bahkan tidak sedikit yang mengalami kehancuran total. Hal ini menuntut pihak manajemen perusahaan berorientasi secara efektif dan efisien dalam semua bidang kegiatan perusahaan serta mampu menghasilkan keputusan yang tepat untuk kepentingan dan kemajuan perusahaan.

Industri susu di Indonesia juga terkena dampak dari krisis ekonomi ini, selain karena konsumsi susu di Indonesia masih yang paling rendah di kawasan Asia, ini juga disebabkan daya beli masyarakat yang belum merata dan kurangnya kesadaran minum susu. Dalam industri minuman susu, hambatan yang dihadapi adalah tipe konsumen di Indonesia yang sensitif terhadap perubahan harga, sehingga masing-masing pemasar susu harus dapat menekan biaya produksinya agar harga jual produknya dapat bersaing dengan pesaing lainnya di pasaran. PT. Ultrajaya Milk Industry and Trading Company Tbk. adalah salah satu perusahaan yang memproduksi susu yang memiliki misi menghasilkan produk dengan biaya yang rendah namun tetap memiliki kualitas tinggi, agar dapat mempertahankan keunggulan bersaing.

Salah satu kegiatan yang penting dalam suatu perusahaan adalah penjualan. Hal ini dikarenakan penjualan merupakan kegiatan perusahaan yang langsung berkaitan

dengan pendapatan dan kelangsungan hidup perusahaan. Dengan demikian penjualan merupakan faktor yang sangat penting untuk diawasi melalui pengendalian manajemen yang memadai agar mencapai hasil pengembalian yang optimal atas investasi.

Semakin berkembangnya perusahaan, manajemen mempunyai keterbatasan dalam mengawasi secara langsung kegiatan perusahaan. Oleh karena itu, dibutuhkan informasi yang cepat, tepat, dan akurat sebagai alat bantu. Informasi akuntansi yang baik dapat dihasilkan apabila perusahaan menerapkan suatu sistem akuntansi yang dapat menggambarkan proses pelaksanaan kegiatan operasional secara jelas dan terstruktur, sesuai dengan tujuan perusahaan.

Oleh karena itu, perusahaan memerlukan seorang *controller* yang dapat merencanakan, mendesain, mengawasi, mengkoordinasikan, dan menyediakan laporan serta memberikan saran yang dapat membantu pimpinan perusahaan dalam mengambil keputusan. *Controller* harus memahami keadaan perusahaan, memiliki pengetahuan yang cukup dalam bidang akuntansi dan memiliki pandangan luas.

Dalam pengendalian penjualan, *controller* dapat memberikan analisis serta mempunyai pengaruh penting dalam pemecahan dan pengambilan keputusan yang bijaksana sejalan dengan tujuan jangka pendek dan jangka panjang perusahaan. Agar *controller* berperan dengan baik, pihak manajemen penjualan harus terbuka dengan saran-saran dan menanggapi setiap alternatif pemecahan masalah yang diberikan oleh *controller*. Dengan adanya pengendalian penjualan yang dilakukan oleh *controller* di perusahaan, maka kemungkinan penyimpangan-penyimpangan yang terjadi dapat dikurangi seminimal mungkin dan diharapkan efektivitas penjualan dapat tercapai.

Berdasarkan uraian di atas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian guna menyusun skripsi untuk menempuh sidang sarjana pada Fakultas Ekonomi Jurusan

Akuntansi Universitas Kristen Maranatha dengan judul: **“Peranan *Controller* dalam Pengendalian Penjualan untuk Menunjang Efektivitas Penjualan (Studi kasus pada PT. Ultrajaya Milk Industry and Trading Company Tbk.)”**

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan uraian di atas, masalah yang diidentifikasi dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Apakah efektivitas penjualan pada perusahaan sudah tercapai?
2. Bagaimana peranan *controller* terhadap pengendalian penjualan dalam menunjang efektivitas penjualan?

1.3 Maksud dan Tujuan

Adapun maksud dan tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui efektivitas penjualan pada perusahaan.
2. Untuk mengetahui peran *controller* terhadap pengendalian penjualan dalam menunjang efektivitas penjualan.

1.4 Kegunaan Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberi manfaat bagi:

1. Penulis,
 - a. Sebagai syarat menempuh ujian sidang sarjana Fakultas Ekonomi Jurusan Akuntansi Universitas Kristen Maranatha.
 - b. Mengembangkan wawasan dan daya banding atas teori-teori yang telah diperoleh di bangku kuliah dengan drngan keadaan yang sebenarnya.

2. Perusahaan, memberi informasi dalam upaya mencapai efektivitas penjualan.
3. Masyarakat, khususnya di bidang perguruan tinggi, menambah pengetahuan pembaca dan dapat dijadikan referensi di masa yang akan datang.