

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Indonesia merupakan salah satu negara yang sedang berkembang namun karena krisis yang berkepanjangan menyebabkan perkembangan Indonesia menjadi terhambat. Krisis yang dialami tidak hanya krisis ekonomi, tetapi juga krisis sosial, politik, dan budaya. Akibatnya baik perusahaan kecil maupun besar mengalami kesulitan untuk bertahan, sehingga perusahaan harus gulung tikar. Hal inilah yang menuntut pihak manajemen perusahaan untuk berpikir dan mengorientasikan semua bidang kegiatannya secara efektif, efisien serta mampu menghasilkan keputusan yang tepat untuk kemajuan perusahaan.

Salah satu kegiatan yang penting dalam suatu perusahaan adalah penjualan. Karena pendapatan perusahaan yang paling utama diperoleh dari penjualan. 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 sebab itu, dibutuhkan informasi yang cepat, tepat, dan juga 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 sebab itu, perusahaan memerlukan seorang *controller* yang dapat untuk membantu dan mengkoordinasikan pembuatan perencanaan dan pengambilan keputusan

melalui organisasi dan untuk memandu perilaku manajer dan karyawan. (Horngren, 2003:754)

Controller dapat memberikan analisis dalam pengendalian penjualan 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 dengan mengambil judul: **“Peranan *Controller* dalam Pengendalian Penjualan untuk Menunjang Efektivitas Penjualan (Studi kasus pada PT. Astra International, Tbk Toyota Sales Operation (Auto 2000)).”**

1.2 Identifikasi Masalah

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

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

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari 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

Penulis mengharapkan dengan diadakannya penelitian ini akan memberikan kegunaan-kegunaan yang bermanfaat, seperti :

a. Bagi perusahaan

Memberi informasi dalam upaya mencapai efektivitas penjualan dan membantu mengurangi kemungkinan penyimpangan- penyimpangan yang akan terjadi.

b. Bagi Pembaca

Penulis mengharapkan dengan hasil penelitian ini akan memberikan manfaat dan menambah pengetahuan pembaca.

c. Bagi Penulis

Penelitian ini diharapkan dapat mengembangkan wawasan dan sebagai pembanding atas teori yang telah diperoleh selama di bangku kuliah dengan keadaan yang sebenarnya