

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Semakin maju dan berkembangnya pembangunan ekonomi akan berdampak semakin meningkatnya perkembangan dunia usaha di Indonesia, yang ditandai dengan banyaknya perusahaan yang berdiri baik besar maupun kecil. Meskipun perusahaan-perusahaan tersebut memiliki jenis usaha yang berbeda-beda tetapi pada dasarnya bertujuan sama yaitu mencari laba yang optimal. Banyaknya perusahaan yang muncul menyebabkan tingkat persaingan meningkat dan menuntut perusahaan untuk berusaha meningkatkan pelayanannya dalam memenuhi kebutuhan masyarakat (**Kommarudin,2006**).

Suatu perusahaan mampu bertahan dan berkembang dalam jangka panjang, perusahaan harus menghasilkan produk yang bersaing, dengan tetap memelihara hubungan yang baik dengan konsumennya. Untuk memenuhi kebutuhan masyarakat, perusahaan-perusahaan itu sendiri harus bersaing ketat agar dapat merebut konsumen. Manajemen perusahaan berkewajiban untuk mengendalikan seluruh kegiatan yang dilakukan. Adapun salah satu kegiatan yang berkaitan dengan konsumen adalah penjualan (**Komaruddin,2006**).

Kegiatan penjualan mempunyai peranan yang sangat penting dalam suatu perusahaan yang bergerak di bidang perdagangan (distributor). Kegiatan penjualan ini sangat penting karena merupakan kegiatan perusahaan yang langsung berkaitan

dengan realisasi pendapatan perusahaan yang menunjang kelangsungan hidup perusahaan. Dan pada umumnya, sumber pendapatan bagi perusahaan adalah berasal dari hasil penjualan. Mengingat pentingnya masalah penjualan, diperlukan pengendalian penjualan oleh perusahaan karena pengendalian penjualan dapat membantu pihak manajemen di dalam perusahaan agar dapat bekerja secara efektif dan aktivitas penjualan yang dilakukan berjalan dengan baik dan efektif (**Gunawan dan Marwan,2003**).

Kegiatan penjualan dilakukan setelah kegiatan awal perusahaan dilakukan yaitu kegiatan pembelian dan kegiatan produksi. Kegiatan penjualan harus direncanakan dan dilaksanakan dengan sebaik-baiknya yang meliputi waktu, jumlah, kualitas serta kebijakan-kebijakan perusahaan lainnya. Manajemen yang baik memerlukan suatu pengendalian yang efektif. Kemungkinan penyimpangan yang terjadi dari anggaran penjualan yang telah ditetapkan sebelumnya dapat ditekan seminimal mungkin sehingga penjualan yang dilakukan dapat mencapai sasaran yaitu tercapainya laba perusahaan yang maksimal (**Gunawan dan Marwan,2003**).

Dalam perusahaan yang cukup besar, manajemen tidak dapat mengawasi secara langsung kegiatan perusahaannya. Untuk itu manajemen dalam melaksanakan kegiatan operasionalnya perlu informasi-informasi baik yang menyangkut data *financial* maupun data *non financial*. Adapun informasi-informasi tersebut tidak langsung diterapkan oleh pimpinan. Agar informasi tersebut benar-benar bermanfaat dan sesuai dengan maksudnya maka harus interpretasi atas informasi-informasi tersebut sebelum diterapkan dalam organisasi penjualan di masa yang akan datang. Hal ini dapat dilakukan oleh orang-orang yang benar mengerti tentang keberadaan

perusahaan, mempunyai pengetahuan dan pandangan luas yang disebut *Controller* (Wilson dan Campbell,2002).

*Controller* sebagai kepala bagian akuntansi yang menyediakan informasi yang cepat dan cermat dengan segera apabila terjadi penyimpangan di rencana semula dapat segera diketahui untuk kemudian diambil suatu tindakan untuk mengatasinya (Wilson dan Campbell,2002).

*Controller* pun selayaknya memperluas fungsi akuntansi kepada aplikasi manajemennya. Karena itu *controller* dapat membantu pimpinan atau manajemen dalam menganalisis data dan catatan-catatan yang berkaitan dengan penjualan untuk tujuan perencanaan dan pengendalian. *Controller* tidak dapat memaksakan tindakan tertentu, tetapi dapat menyampaikan hal-hal yang penting kepada pimpinan atau manajemen sampai diambil suatu tindakan. Melihat kemampuan yang demikian, *controller* berada dalam posisi yang sangat baik untuk memberikan jasa perencanaan dan pengendalian penjualan (Wilson dan Campbell,2002).

Penulis melakukan penelitian ini karena melihat besarnya peranan seorang *controller* dalam perusahaan, peneliti ingin mengetahui seberapa besar *controller* tersebut berperan dalam pengendalian penjualan dalam perusahaan dan ingin mengetahui apa saja tindakan yang dilakukan *controller* dalam mengendalikan penjualan.

Dulunya PT. P.S H1 Makartitama merupakan pabrik yang sifatnya tidak aktif. Melihat penjualan di PT. P.S H1 Makartitama yang terus meningkat, penulis tertarik untuk meneliti dan mencari tahu apakah dalam PT. P.S H1 Makartitama ini telah

dilakukan pengendalian penjualan yang efektif oleh *controller* hingga dapat membuat pabrik yang tadinya tidak aktif, namun sekarang telah berkembang pesat dan penjualannya terus meningkat.

Bertitik tolak dari uraian diatas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian pada perusahaan yang dituangkan dalam bentuk skripsi dengan judul :  
**“PERANAN *CONTROLLER* DALAM PENGENDALIAN PENJUALAN GUNA MENUNJANG EFEKTIVITAS PENJUALAN.”**

## **1.2 Identifikasi Masalah**

Berdasarkan latar belakang penelitian diatas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian guna membahas masalah berikut ini:

1. Bagaimana peranan *controller* dalam pengendalian penjualan guna menunjang efektivitas penjualan?
2. Seberapa besar peranan *controller* dalam pengendalian penjualan guna menunjang efektivitas penjualan?

## **1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian**

Berdasarkan identifikasi masalah diatas, maka penelitian ini dilaksanakan dengan tujuan sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui peranan *controller* dalam pengendalian penjualan guna menunjang efektivitas penjualan
2. Untuk mengetahui seberapa besar peranan *controller* dalam pengendalian penjualan guna menunjang efektivitas penjualan.

#### **1.4 Kegunaan Penelitian**

Dengan dilakukannya penelitian ini, penulis berharap dapat memberikan kegunaan sebagai berikut:

1. Bagi Penulis

Penelitian ini diharapkan menambah ilmu pengetahuan dan mempraktikkan apa yang sudah didapat, sehingga dapat menambah wawasan. Juga untuk membandingkan teori yang diperoleh dengan mempraktikkan yang ada dilapangan.

2. Bagi Perusahaan

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi dan masukan bagi perusahaan dalam upaya mencapai efektivitas penjualan.

3. Bagi Pembaca

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi bagi pembaca dan bahan perbandingan tentang penerapan teori yang ada dengan praktik dilapangan.

#### **1.5 Metode Penelitian**

Di dalam melakukan penelitian ini, penulis menggunakan metode deskriptif dengan menggunakan pendekatan studi kasus yaitu suatu metode yang menggambarkan hal yang sebenarnya berdasarkan apa yang nampak, dan dilakukan dengan cara mengumpulkan dan menyajikan data disertai analisis yang dapat memperjelas gambaran tentang objek yang diteliti.

Teknik pengambilan data serta informasi dilakukan penulis dengan cara sebagai berikut:

1. Penelitian kepustakaan (*library research*)

Penelitian kepustakaan (*library research*) adalah penelitian yang dilakukan dengan cara membaca, mempelajari data-data yang berkaitan dengan objek yang diteliti agar diperoleh pemahaman dan pengertian tentang objek tersebut.

2. Penelitian lapangan (*field research*)

Penelitian lapangan (*field research*) adalah penelitian yang dilakukan dengan cara mendatangi perusahaan, mengadakan observasi langsung dan wawancara dengan staff yang berwenang untuk memperoleh data yang aktual mengenai masalah yang hendak diteliti.