

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Penelitian**

Seiring dengan pesatnya pertumbuhan ekonomi dewasa ini, maka aktivitas produksi barang dan jasa pun turut meningkat. Hal ini dikarenakan banyaknya kebutuhan pasar yang harus dipenuhi sehingga menyebabkan semakin bertambahnya perusahaan di bidang industri (Puji Utami, 2013). Perusahaan di bidang industri ini bermacam-macam jenisnya, dilihat dari segi bentuk usaha, hasil produksi, dan lainnya. Banyaknya jumlah perusahaan di bidang industri ini mengakibatkan semakin meningkatnya persaingan bisnis di bidang industri. Masing-masing perusahaan berusaha untuk merebut hati konsumen sebanyak mungkin dan mendapat laba semaksimal mungkin supaya keberlangsungan usaha mereka bisa terjamin. Kondisi pasar di negara kita yang tidak menentu juga menjadi salah satu faktor penyebab tingginya persaingan di bidang industri.

Untuk dapat menghadapi persaingan yang ketat, masing-masing perusahaan dituntut menjalankan aktivitasnya dengan efektif. Hal ini perlu dilakukan supaya perusahaan dapat mengembangkan usahanya serta menjaga keberlangsungan usahanya. Maka dari itu setiap bagian di perusahaan bertanggungjawab untuk bekerja secara efektif supaya perusahaan dapat memberikan hasil akhir yang efektif juga.

Salah satu bagian tersebut yaitu bagian penjualan. Bagian penjualan merupakan salah satu bagian yang berpengaruh besar terhadap perusahaan di bidang industri (Ellin Bunga Eko Rejani, 2012). Karena perusahaan yang berjalan

di bidang industri aktivitasnya yaitu memproduksi barang dan jasa, maka sumber utama pendapatan mereka berasal dari bidang penjualan. Oleh sebab itu sangat penting untuk bagian penjualan menjalankan aktivitasnya dengan efektif. Jika bagian penjualan tidak bekerja dengan efektif, maka hal ini akan mengurangi jumlah pendapatan yang diterima perusahaan dan berdampak kerugian langsung terhadap perusahaan.

Supaya dapat beroperasi dengan efektif, maka diperlukan adanya pengendalian yang memadai pada bagian penjualan. Pengendalian ini bukan hanya untuk mencari kesalahan, tetapi juga untuk menghindari terjadinya kesalahan dan memperbaiki kesalahan yang terjadi.

Semakin besar ukuran suatu perusahaan, maka semakin sulit juga bagi manajemen untuk mengawasi semua aktivitas perusahaannya. Manajemen tidak mungkin terjun secara langsung ke dalam setiap aktivitas perusahaan. Maka dari itu, manajemen memerlukan bantuan *controller* dalam menjalankan perusahaan. *Controller* adalah manajer eksekutif yang bertanggung jawab atas fungsi akuntan perusahaan. *Controller* mengkoordinasikan keikutsertaan manajemen dalam fase perencanaan dan pengendalian untuk mencapai sasaran perusahaan, dalam menentukan keefektifan pelaksanaan kebijakan dan dalam menyusun struktur dan prosedur organisasional. Dia juga bertanggung jawab untuk mengamati metode perencanaan dan pengendalian yang digunakan diseluruh bagian perusahaan dan mengusulkan perbaikan-perbaikan dalam perencanaan dan pengendalian. (Usry dan Hammer, 1999)

Informasi yang diberikan *controller* ini kemudian akan dijadikan dasar pengambilan keputusan oleh manajemen. *Controller* juga diharapkan dapat

mengurangi penyimpangan yang mungkin terjadi dengan melakukan tindakan pencegahan. Sehingga dapat kita ketahui betapa pentingnya peran seorang *controller* dalam perusahaan.

Penulis memilih PT Graha Indo puri karena perusahaan ini bergerak di bidang industri sarung. Perusahaan ini memantau secara langsung dari pemilihan kualitas bahan baku, proses pembuatan, proses penyimpanan, hingga proses penjualan. Selain itu juga adanya penerapan pengendalian pada setiap bagian oleh *controller*, termasuk bagian penjualan untuk memastikan setiap bagian bekerja dengan efektif.

Berdasarkan uraian di atas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian guna menyusun tugas akhir dengan judul: “Peranan *Controller* terhadap Efektivitas Pengendalian Penjualan (Studi Kasus pada PT Graha Indo Puri).”

## **1.2 Identifikasi Masalah**

Atas penjelasan diatas maka penulis dapat mengidentifikasi masalah sebagai berikut:

1. Apakah *controller* berperan terhadap efektivitas pengendalian penjualan pada PT Graha Indo Puri?

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Tujuan penelitian ini, yaitu:

1. Untuk mengetahui peranan *controller* terhadap efektivitas pengendalian penjualan pada PT Graha Indo Puri.

#### 1.4 Kegunaan Penelitian

Penelitian yang dilakukan ini diharapkan memberikan kegunaan:

1. Bagi PT Graha Indopuri

Penulis berharap penelitian mengenai “Peranan *Controller* Terhadap Efektivitas Pengendalian Penjualan” dapat menjadi bahan informasi, analisis dan evaluasi terkait jalannya sistem yang diterapkan dalam pengendalian penjualan.

2. Bagi Penulis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan dan pengalaman bagi penulis untuk dapat memahami peranan *controller* dalam menjalankan aktivitas penjualan secara efektif. Selain itu juga untuk bahan pelajaran tentang bagaimana menjadi seorang *controller* yang baik dan dibutuhkan dalam perusahaan. Serta untuk memenuhi salah satu syarat dalam menyelesaikan studi Strata 1 di Fakultas Ekonomi Jurusan Akuntansi Universitas Kristen Maranatha.

3. Bagi Peneliti Lain, Pembaca, dan Universitas

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan bahan informasi dan referensi bagi peneliti lain. Juga untuk pembaca supaya mengetahui pentingnya pengendalian terhadap penjualan supaya aktivitas penjualan berjalan dengan efektif.

#### 1.5 Rerangka Penelitian

Perusahaan berskala kecil maupun berskala besar sama-sama memerlukan pengendalian. Terutama untuk perusahaan besar yang struktur perusahaannya

lebih rumit tentu sangat memerlukan pengendalian yang efektif, karena sulit bagi manajemen untuk melakukan pengendalian secara menyeluruh ke dalam setiap bagian perusahaannya. Maka dari itu manajemen memerlukan bantuan *controller*. Menurut Usry dan Hammer (1999) yang dialihbahasakan oleh Alfonsus Sirait, *controller* dapat diartikan sebagai berikut:

“*Controller* adalah manajer eksekutif yang bertanggung jawab atas fungsi akuntan perusahaan. *Controller* mengkoordinasikan keikutsertaan manajemen dalam fase perencanaan dan pengendalian untuk mencapai sasaran perusahaan, dalam menentukan keefektifan pelaksanaan kebijakan dan dalam menyusun struktur dan prosedur organisasional. Dia juga bertanggung jawab untuk mengamati metode perencanaan dan pengendalian yang digunakan diseluruh bagian perusahaan dan mengusulkan perbaikan-perbaikan dalam perencanaan dan pengendalian.”

Peran *controller* di tiap perusahaan belum tentu sama. Dengan kata lain, peranannya sebagai staf kemungkinan bervariasi dari fungsi sebagai penasihat murni sampai dengan mempunyai wewenang fungsional. Tetapi yang pasti fungsi dari seorang *controller* harus mencakup semua aspek di dalam perusahaan untuk kelangsungan hidup perusahaan itu sendiri. Fungsi-fungsi tersebut secara umum dilihat dan dianggap telah melekat pada diri seorang *controller*.

Beberapa fungsi yang dijalankan *controller* pada perusahaan manufaktur antara lain menganalisis pengendalian terkait otorisasi dalam transaksi penjualan dan kebijakan-kebijakan dalam proses penjualan. Dalam hal ini juga termasuk pengendalian terhadap arus barang keluar dalam bagian penjualan,. Pengendalian ini dimaksudkan untuk menghindari terjadinya kerusakan, keusangan, pencurian oleh pihak luar dan pegawai, penyalahgunaan wewenang, kesalahan pencatatan, dan lainnya. Beberapa perusahaan menggunakan sistem otorisasi untuk mengeluarkan barang, menggunakan penanggung jawab pada bagian gudang barang dagangan, dan lainnya. Setiap jenis pengendalian ini tentunya memiliki

kelebihan dan kekurangannya masing-masing. Tapi yang perlu diingat, pengendalian akan dapat berjalan dengan efektif jika dibarengi dengan integritas dari manajemen dan pihak-pihak yang menjalankannya, termasuk *controller* itu sendiri sebagai suatu fungsi yang mengkomunikasikan informasi ataupun pengawasan mengenai persediaan barang dagangan, sehingga tujuan perusahaan, jalannya operasi perusahaan, dan kegiatan penjualan perusahaan dapat berjalan dengan baik efektif.

Berdasarkan uraian di atas, maka dapat digunakan hipotesis “*Controller* berperan dalam Efektivitas Pengendalian Penjualan”.

### **1.6 Waktu dan Lokasi Penelitian**

Waktu memulai penelitian diperkirakan pada akhir September 2014, dan lokasi penelitiannya dilakukan di Jalan Baladewa No. 62 di kota Bandung.