

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Pemerintah Indonesia saat ini sedang gencar-gencarnya melakukan pembangunan di segala bidang, termasuk dunia usaha yang terus menerus mengalami perkembangan. Tujuan perusahaan dalam suatu perekonomian yang bersaing adalah untuk memperoleh laba yang sebesar-besarnya sesuai dengan pertumbuhan perusahaan dalam jangka panjang, serta memenuhi kebutuhan-kebutuhan konsumen. Meningkatnya volume penjualan atau bertahannya volume penjualan menandakan keberhasilan suatu perusahaan dalam menghadapi persaingan. Aktivitas penjualan memiliki peranan yang sangat penting, karena berhubungan langsung dengan pendapatan perusahaan yang menunjang kelangsungan hidup perusahaan. Oleh karena itu, aktivitas penjualan perlu diawasi melalui pengendalian manajemen yang memadai.

Peran manajer adalah berusaha mengoordinisasikan seluruh kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan (Sabardi, 1992:5). Semakin besar suatu perusahaan, maka kegiatan-kegiatan perusahaan tidak secara langsung dikelola dan diawasi oleh manajemen, agar pengendalian yang ada di perusahaan berjalan secara efektif maka dibutuhkan sumber daya manusia yang mampu bertanggung jawab dalam merancang dan mengoperasikan sistem pengendalian, serta memiliki kemampuan untuk merencanakan, mendesain, mengkoordinasikan, menyediakan laporan serta membantu dan memberikan saran yang dapat mempengaruhi keputusan yang akan

diambil oleh pimpinan perusahaan. Ia harus memahami keadaan perusahaan, memiliki pengaturan yang cukup dalam bidang akuntansi dan memiliki pandangan yang luas. Orang tersebut adalah *controller* (Anthony dan Govindarajan, 2008:123).

Penulis tertarik meneliti tugas dan tanggung jawab seorang *controller* dalam perusahaan berskala menengah ke atas yang sangatlah penting, karena *controller* merupakan otak dibalik kebijakan-kebijakan perusahaan. Laporan yang diberikan oleh *controller* sangat berpengaruh terhadap fungsi manajemen dalam melakukan pengendalian penjualan dan dijadikan dasar dalam pengambilan keputusan. Untuk itu, peranan seorang *controller* dalam perusahaan sangatlah besar.

PT. Gajah Angkasa Perkasa merupakan perusahaan yang bergerak dibidang industri textile dan memproduksi berbagai jenis kain sarong berkualitas tinggi yang menjadi ciri khas kain Indonesia. Tujuan dari perusahaan ini adalah untuk menjadi pelopor sarong terbesar di negara Indonesia. Penjualan yang dilakukan oleh PT. Gajah Angkasa Perkasa cukup besar, sehingga peranan seorang *controller* sangat diperlukan untuk melaksanakan pengendalian penjualan. Dengan adanya *controller* ini, diharapkan bila terjadi penyimpangan dapat segera diatasi dan diambil suatu tindakan untuk mencegahnya.

Berdasarkan latar belakang tersebut, penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul “Peranan *Controller* Dalam Pengendalian Penjualan Guna Menunjang Efektivitas Penjualan (Studi kasus pada PT. Gajah Angkasa Perkasa).”

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian tersebut dapat diidentifikasi masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana pelaksanaan pengendalian penjualan yang dilakukan PT. Gajah Angkasa Perkasa?
2. Bagaimana peranan *controller* dalam pengendalian penjualan guna menunjang efektivitas penjualan pada PT. Gajah Angkasa Perkasa?

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun maksud dan tujuan dari penelitian adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui pelaksanaan pengendalian penjualan oleh *controller* PT. Gajah Angkasa Perkasa.
2. Untuk mengetahui peranan *controller* dalam pengendalian penjualan guna menunjang efektivitas penjualan.

1.4 Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi:

1. **Penulis**, dapat membandingkan antara teori yang dipelajari selama perkuliahan dengan praktek yang terjadi dilapangan serta memperluas wawasan penulis, terutama mengenai peranan *controller* dalam mengendalikan penjualan guna menunjang efektivitas penjualan, juga sebagai salah satu syarat menempuh ujian sidang sarjana Fakultas Ekonomi, Jurusan Akuntansi, Universitas Kristen Maranatha.

2. **Perusahaan**, penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi dan masukan bagi perusahaan dalam upaya meningkatkan pengendalian penjualan.
3. **Pihak lain**, peneliti lain dapat menjadikan hasil penelitian yang penulis lakukan sebagai bahan referensi jika ingin mengembangkan judul atau tema yang sama, serta menambah wawasan yang dapat dijadikan referensi di masa yang akan datang.

