

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Penelitian**

Dunia usaha di Indonesia terus mengalami perkembangan. Dinamika dunia usaha ini membuat pemerintahan Indonesia terpacu untuk terus melakukan pembangunan dalam segala bidang. Dengan tujuan untuk mempertahankan posisinya dalam perekonomian yang terus mengalami perubahan dan pembangunan, perusahaan harus mampu untuk terus bertumbuh dan memperoleh laba sebesar-besarnya. Tidak berhenti pada optimalisasi laba, perusahaan juga dituntut untuk mampu memberi performa secara stabil dan dalam jangka waktu yang panjang, sehingga kelangsungan perusahaan dapat terjamin.

Salah satu pilar utama untuk menjamin kelangsungan perusahaan ialah dengan memastikan stabilitas penjualan termasuk di dalamnya stabilitas dalam meningkatkan volume penjualan dari waktu ke waktu. Aktivitas penjualan dalam perusahaan memiliki peran yang sangat penting dalam menjaga keberlangsungan suatu perusahaan. Penjualan suatu perusahaan berhubungan langsung dengan pendapatan suatu perusahaan.

Perusahaan harus mampu menyediakan jasa untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen. Seorang pemimpin dalam manajemen perusahaan diharapkan mampu menentukan apa yang menjadi kebutuhan dan keinginan para konsumen.

Kebutuhan dan keinginan konsumen yang selalu berubah mendorong pemimpin untuk terus terbuka terhadap setiap peluang. Semakin besarnya suatu perusahaan, maka setiap kegiatan-kegiatan perusahaan tidak dapat dikelola dan diawasi oleh pemimpin tertinggi perusahaan secara langsung, sehingga pendelegasian tugas ialah hal yang lumrah dan diperlukan. Berbagai bidang tugas dipertanggungjawabkan oleh pihak-pihak ahli dalam bidang tersebut, salah satunya pada bidang akuntansi dalam mengembangkan atau memelihara kegiatan yang efektif. Pemimpin perusahaan dalam mengendalikan dan melindungi perusahaan, mengharapkan bantuan dari kepala akuntan atau yang biasa disebut *controlller*.

*Controller* diharapkan dapat menerapkan praktik akuntansi yang sehat dalam perusahaan serta dapat membantu pemimpin dalam menyiapkan informasi yang diperlukan sehingga pemimpin dapat mengambil keputusan yang tepat. *Controller* tidak hanya membatasi peranannya dalam fungsi pencatatan akan tetapi juga memperluas fungsi akuntansi dan mengaplikasikannya kepada kegiatan manajemen. Maka dengan demikian fungsi-fungsi dasar *controllership* yaitu: perencanaan, pengendalian, pelaporan, akuntansi, dan tanggungjawab utama lainnya (Wilson & Campbell, 1990:12). Seharusnya pandangan yang dimiliki *controller* sama dengan pandangan pemimpin yaitu, menuntun pemikiran pimpinan yang paling menguntungkan bagi perusahaan di masa yang akan datang. *Controller* diharapkan mempunyai pengaruh penting dalam pemecahan masalah dan pengambilan keputusan, dikarenakan penjualan memiliki kondisi yang berubah-ubah dan selalu mempunyai masalah yang baru dan berbeda.

PT Pindad (Persero) merupakan perusahaan yang didirikan pada tahun 1983 yang memproduksi berbagai senjata laras panjang, senjata genggam, pistol, dan lainnya. PT Pindad (Persero) memiliki visi menjadi produsen peralatan pertahanan dan keamanan terkemuka di Asia pada tahun 2023, melalui upaya inovasi produk dan kemitraan strategik. Hal yang diutamakan oleh PT Pindad (Persero) ialah mensuplai kebutuhan peralatan pertahanan dan keamanan nasional serta untuk memenuhi pesanan dari pihak lain. Demi kelangsungan perusahaan dalam jangka panjang maka penjualan yang stabil dan meningkat menjadi peranan penting. Maka dibutuhkannya *controller* yaitu kepala akuntansi yang tidak hanya membatasi peranannya dalam fungsi pencatatan akan tetapi dapat memperluas fungsi akuntansi kepada aplikasi manajemen sehingga memungkinkan pemimpin dalam mengambil keputusan yang tepat di masa yang akan datang.

Berdasarkan latar belakang tersebut, penulis tertarik melakukan penelitian untuk memenuhi syarat menempuh ujian sidang sarjana pada Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Kristen Maranatha dengan judul “Peranan *Controller* Dalam Pengendalian Penjualan Guna Menunjang Efektivitas Penjualan (Studi Kasus PT Pindad (Persero)).”

## **1.2 Identifikasi Masalah**

Berdasarkan latar belakang penelitian yang telah diuraikan di atas dapat diidentifikasi masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana pelaksanaan pengendalian penjualan PT Pindad (Persero)?

2. Bagaimana peranan *controller* dalam pengendalian penjualan guna menunjang efektivitas penjualan pada PT Pindad (Persero)?
3. Bagaimana peranan pengendalian penjualan dalam menunjang efektivitas penjualan PT Pindad (Persero)?

### 1.3 Tujuan Penelitian

Sesuai dengan perumusan masalah di atas, adapun tujuan dari penelitian sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui peranan *controller* dalam pengendalian pada PT Pindad (Persero).
2. Untuk mengetahui pelaksanaan pengendalian penjualan pada PT Pindad (Persero).
3. Untuk mengetahui peranan pengendalian penjualan dalam menunjang efektivitas penjualan PT Pindad (Persero).

### 1.4 Kegunaan Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan bermanfaat kepada:

1. **Pengembangan ilmu**, diharapkan
  - a. Penelitian ini berguna untuk menambah ilmu, pengetahuan, dan wawasan mengenai permasalahan terkait peranan *controller* dalam pengendalian penjualan guna menunjang efektivitas penjualan.

- b. Bagi peneliti lain dan pihak-pihak yang memerlukan dapat digunakan sebagai sumber referensi dari informasi yang berguna untuk penelitian selanjutnya.
2. **Pengembangan praktis**, diharapkan hasil penelitian dapat bermanfaat bagi perusahaan untuk memperluas pengetahuan dan wawasan serta mengetahui pentingnya peranan *controller* dalam pengendalian penjualan serta dapat dijadikan bahan guna memperbaiki efektivitas penjualan.

