

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Penelitian**

Indonesia saat ini terus mengalami perkembangan ekonomi secara besar besaran di segala bidang, terutama dalam dunia usaha yang terus mengalami peningkatan disetiap tahunnya. Perkembangan ekonomi ini menjadi salah satu tujuan utama perusahaan untuk memperoleh keuntungan yang wajar dan memadai sesuai dengan laju pertumbuhan dari perusahaan. Untuk menciptakan kelangsungan perusahaan dapat terjamin, perusahaan harus mampu bersaing dengan perusahaan lain dengan jangka waktu yang panjang, dan mampu untuk memenuhi kebutuhan konsumen. Oleh karena itu, perusahaan harus mampu berkembang dan tumbuh untuk dapat bersaing dalam dunia usaha demi memperoleh keuntungan yang wajar dan memadai.

Salah satu cara untuk meningkatkan keuntungan perusahaan adalah dengan meningkatkan volume penjualan. Meningkatnya volume penjualan menandakan bahwa perusahaan telah berhasil dalam menghadapi persaingan usaha. Aktivitas penjualan sangat berpengaruh langsung dengan pendapatan perusahaan dalam menunjang kelangsungan hidup perusahaan. Oleh karena itu, perlu adanya pengendalian manajemen untuk mengawasi aktivitas-aktivitas operasi yang ada pada perusahaan khususnya dalam aktivitas penjualan agar lebih terarah serta mampu bersaing dengan perusahaan lain.

Pengendalian manajemen merupakan proses dengan mana para manajer mempengaruhi anggota organisasi lainnya untuk mengimplementasikan strategi organisasi (Anthony & Govindajaran, 2012:8). Dalam kegiatan manajemen, tidak berarti mengharuskan pengendalian manajemen untuk menuntut agar semua tindakan sesuai dengan rencana yang ditentukan sebelumnya, seperti aktivitas penjualan. Rencana yang dilakukan perusahaan bisa saja berubah tergantung dengan situasi dan kondisi dalam perusahaan, diharapkan perusahaan harus mampu menyediakan jasa untuk memenuhi kebutuhan konsumen, mengingat situasi dan kondisi yang sering berubah, maka tindakan dan rencana yang telah ditentukan sebelumnya oleh perusahaan mungkin saja tidak lagi sesuai.

Perusahaan perlu menyediakan jasa mengingat banyak sekali permintaan konsumen yang beraneka ragam untuk memenuhi kebutuhan serta keinginan konsumennya. Dengan demikian, dibutuhkan manajemen untuk merencanakan, dan mengendalikan kegiatan selama aktivitas operasi perusahaan berjalan. Semakin besar suatu perusahaan, maka aktivitas operasi perusahaan mungkin saja bisa menjadi tidak terarah karena kurangnya pengawasan dan pengelolaan dari pimpinan tertinggi perusahaan, sehingga pendelegasian tugas menjadi tidak terarah. Perencanaan yang tepat akan memberikan sebuah keberhasilan suatu perusahaan di kemudian hari apabila tujuan dari perencanaan perusahaan telah tercapai. Sedangkan pengendalian pada perusahaan juga perlu dilakukan untuk memastikan bahwa kegiatan perusahaan telah berjalan dengan lancar, salah satunya perusahaan mengharapkan seseorang yang ahli pada bidang akuntansi

yaitu *controller* atau kepala bagian akuntansi untuk dapat mengendalikan serta mengembangkan perusahaan agar lebih terarah dan efektif.

Peranan *controller* sangat penting terutama bagi perusahaan, yaitu untuk mengumpulkan informasi yang diperlukan dengan pandangan dan pengetahuan yang luas tentang perusahaan. Untuk mencapai tugas yang efektif, *controller* harus mempunyai suatu hubungan yang setara dengan semua pimpinan fungsional utama lainnya (Willson & Campbell, 1981:17). Seorang *controller* juga harus menjadi sorang pimpinan eksekutif dalam pengambilan keputusan yang bertanggung jawab kepada pimpinan tertinggi agar tujuan dari *controller* dapat selaras dengan tujuan pimpinan tertinggi dari perusahaan, yaitu untuk meningkatkan keuntungan bagi perusahaan di masa mendatang. *Controller* diharapkan memiliki pengaruh penting dalam memecahkan masalah-masalah yang terjadi pada perusahaan dalam pengambilan keputusan.

PT Jusindo Sumberprakarsa merupakan perusahaan yang didirikan di kota Bandung tahun 1986 yang telah berpengalaman lebih dari 30 tahun dalam memproduksi dan mengembangkan pakaian untuk anak-anak. Visi dari PT Jusindo Sumberprakarsa ialah merancang dan menciptakan produk yang berdaya saing global, melalui inovasi yang konstan dan berkualitas. Hal utama yang dilakukan PT Jusindo Sumberprakarsa adalah terus berinovasi dan berkomitmen agar terus bersaing dengan kompetitif serta dapat mempertahankan kepercayaan kepada konsumen sebagai sebuah perusahaan besar dalam menciptakan produk pakaian untuk anak-anak di Indonesia. Agar kelangsungan perusahaan dapat terjamin dalam jangka panjang, penjualan perusahaan harus meningkat dan stabil

adalah hal terpenting bagi perusahaan. Maka perusahaan membutuhkan seorang kepala bagian akuntansi atau *controller* untuk memperluas fungsi akuntansi serta mampu membantu pimpinan perusahaan dalam pengambilan keputusan di masa mendatang.

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

## 1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian diatas, dapat diidentifikasi masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana pelaksanaan pengendalian penjualan pada PT Jusindo Sumberprakarsa?
2. Bagaimana peranan *controller* dalam pengendalian penjualan guna menunjang efektivitas penjualan pada PT Jusindo Sumberprakarsa?

## 1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan identifikasi masalah di atas, tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Mengetahui pelaksanaan pengendalian penjualan pada PT Jusindo Sumberprakarsa.

2. Mengetahui peranan *controller* dalam pengendalian penjualan guna menunjang efektivitas penjualan pada PT Jusindo Sumberprakarsa.

#### 1.4 Manfaat Penelitian

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh penulis, hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat:

1. **Bagi Penulis**, penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan bagi penulis serta memberikan wawasan yang luas terkait penelitian yang dilakukan oleh penulis yaitu peranan *controller* dalam pengendalian penjualan guna menunjang efektivitas penjualan.
2. **Bagi Perusahaan**, penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan bagi perusahaan untuk meningkatkan penjualan yang telah dilakukan agar sesuai dengan target yang telah ditetapkan.
3. **Bagi Investor**, penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan bagi investor, apabila perusahaan telah mencapai target penjualan sesuai dengan sasarannya maka investor juga akan mendapatkan keuntungannya.
4. **Bagi Peneliti selanjutnya**, penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi peneliti selanjutnya untuk dijadikan referensi apabila peneliti selanjutnya ingin membahas serta mengembangkan lebih dalam lagi dengan judul atau tema yang sama.