

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Persaingan bisnis di Indonesia saat ini cukup ketat, banyak bermunculan perusahaan-perusahaan baru seperti perusahaan yang berskala kecil, menengah, maupun skala besar. Indonesia merupakan Negara yang menjadikan sektor industri menjadi mata pencaharian sebagian besar penduduknya. Hal ini dapat dibuktikan yaitu dengan banyaknya industri-industri yang menggunakan teknologi yang cukup baik sehingga tidak sedikit sektor industri di Indonesia dapat menembus pasar asing. Seperti yang dikutip dalam SindoNews.com, Menteri Perindustrian (Menperin) Airlangga Hartarto berpandangan bahwa Indonesia dalam proporsi ekonominya dapat dikategorikan sebagai sebuah negara industri. Palsalnya, sektor industri merupakan kontributor terbesar bagi perekonomian nasional dengan sumbangannya mencapai lebih dari 20%.

Sektor industri memegang peranan yang penting dalam hal pemenuhan kebutuhan masyarakat. Saat ini kebutuhan masyarakat sangat bervariasi sehingga diperlukan suatu usaha yaitu bagaimana menciptakan berbagai macam produk dan atau jasa yang berguna untuk memenuhi kebutuhan masyarakat. Perusahaan-perusahaan yang masih berdiri saat ini, berusaha mempertahankan kegiatan operasional perusahaannya dengan berbagai cara. Di antaranya dengan menyediakan barang dan jasa sesuai dengan kebutuhan dari masyarakat. Hal ini disebabkan karena perusahaan hanya dapat tetap bertahan, bila barang dan jasa yang telah diberikan pada masyarakat dapat dimanfaatkan dan perusahaan

memperoleh balas jasa dari masyarakat yang menggunakan produk yang ditawarkan perusahaan itu. Jika tujuan tersebut tidak tercapai, maka perusahaan kemungkinan akan kehilangan sumber dana yang berasal dari masyarakat dan modal perusahaan berangsur-angsur lemah, sehingga perusahaan tidak dapat melakukan persaingan dengan perusahaan-perusahaan sejenis lainnya dalam suatu industri di pasaran. Hal ini membuat para pemimpin perusahaan dihadapkan pada suatu keadaan yang mengharuskan mereka untuk dapat bersaing dalam menghasilkan produk dan atau jasa yang berkualitas, berguna dan sesuai dengan kebutuhan masyarakat.

Secara umum tujuan dari suatu perusahaan adalah memperoleh suatu laba. Sehingga laba dapat dijadikan salah satu tolak ukur untuk menilai keberhasilan suatu perusahaan. Untuk mencapai tujuan perusahaan tersebut sumber daya ekonomi harus digunakan secara efektif dan efisien. Dapat dikatakan efektif apabila sumber daya ekonomi tersebut digunakan untuk kelangsungan suatu tujuan perusahaan, yaitu untuk mencapai laba sewajarnya. Adapun dikatakan efisien apabila sumber daya ekonomi tersebut bebas dari suatu pemborosan.

Aktivitas perusahaan yang berkaitan dengan konsumen adalah penjualan. Aktivitas penjualan mempunyai peranan yang sangat penting karena kegiatan perusahaan berkaitan dengan realisasi pendapatan perusahaan yang bermanfaat bagi kelangsungan hidup perusahaan. Mengingat masalah penjualan, suatu manajemen penjualan juga menghadapi problema-problema yang khas yang berhubungan dengan pengendalian penjualan (Wilson dan Campbell, 1991:15). Suatu pengendalian penjualan dalam perusahaan dapat membantu pihak manajemen di dalam perusahaan agar dapat bekerja secara efektif dan aktivitas

penjualan yang dilakukan berjalan dengan baik dan efektif. Dengan demikian penjualan merupakan faktor yang sangat penting untuk diawasi melalui pengendalian manajemen yang memadai agar mencapai hasil pengembalian yang optimal atas investasi (Wilson dan Campbell, 1991:15).

Dalam suatu perusahaan yang cukup besar, suatu manajemen dalam melaksanakan operasionalnya sangat memerlukan informasi-informasi baik yang menyangkut informasi *financial* maupun informasi *non financial*. Agar informasi tersebut dapat bermanfaat maka harus adanya suatu interpretasi atas informasi-informasi tersebut sebelum diterapkan dalam operasi penjualan dimasa yang akan datang. Hal ini dapat dilakukan oleh orang-orang yang paham akan keberadaan perusahaan, mempunyai pengetahuan dan pandangan luas yang disebut *controller*.

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 yang fungsional utama lainnya (Wilson dan Campbell, 1991:17). Seorang *controller* juga harus menjadi seorang pimpinan eksekutif dalam pengambilan keputusan yang bertanggung jawab kepada pemimpin tertinggi agar tujuan dari *controller* dapat selaras dengan tujuan pimpinan tertinggi dari perusahaan, yaitu untuk meningkatkan keuntungan bagi perusahaan dimasa mendatang. *Controller* diharapkan memiliki pengaruh penting dalam memecahkan masalah-masalah yang terjadi pada perusahaan dalam pengambilan keputusan.

Dalam pengendalian penjualan, *controller* dapat memberikan suatu analisis terhadap penjualan serta mempunyai pengaruh penting dalam pemecahan

masalah dan pengambilan keputusan yang bijaksana yang sejalan dengan tujuan perusahaan. Informasi akan sangat berpengaruh terhadap fungsi manajemen di dalam melakukan pengendalian penjualan, karena laporan-laporan yang dihasilkan oleh *controller* akan dijadikan sebagai salah satu dasar dalam pengambilan keputusan. Jadi, seorang *controller* memiliki peran yang sangat penting dalam pengendalian suatu perusahaan (Wilson dan Campbell, 1991:259). Dengan adanya pengendalian penjualan oleh *controller* di perusahaan, maka kemungkinan penyimpangan-penyimpangan yang terjadi dapat dikurangi seminimal mungkin dan diharapkan volume penjualan dapat meningkat. Melihat kemampuan yang demikian, *controller* berada dalam posisi yang sangat baik untuk memberikan jasa perencanaan dan pengendalian (Wilson dan Campbell, 1986:263).

Berdasarkan uraian di atas peran *controller* dalam unit-unit organisasi sangat penting. Sehingga penulis tertarik untuk meneliti peran *controller* tersebut, khususnya yang menyangkut penerapan sistem pengendalian manajemen perusahaan. Dalam penelitian ini penulis mengadakan penelitian pada PT Sinar Austral, PT Sinar Austral merupakan salah satu perusahaan yang sudah cukup lama berdiri dan bergerak dalam bidang industri tekstil yang berfokus menjual *fabric* untuk keperluan perabot (rumah, kantor, dan iklan), *mattress ticking*, *automotive OEM (Original Equipment Manufacture)* untuk bus ataupun dengan memakai sistem kontrak. Oleh karena itu dalam penyusunan skripsi ini, alasan penulis memilih PT Sinar Austral sebagai obyek penelitian dalam penelitian ini adalah karena PT Sinar Austral sejak awal pendiriannya hingga saat ini mengalami perkembangan yang cukup pesat sehingga penulis tertarik untuk

mengetahui lebih dalam seberapa besar peran *controller* dalam menunjang pencapaian target PT Sinar Austral tersebut.

Bertitik tolak dari uraian di atas, maka penulis tertarik untuk menyusun skripsi dengan judul: **“Peranan *Controller* dalam Pengendalian Penjualan Guna Menunjang Efektivitas Penjualan (Studi Kasus PT Sinar Austral).”**

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan, dapat diidentifikasi rumusan masalah sebagai berikut:

1. Apakah pengendalian penjualan yang dilakukan pada PT Sinar Austral sudah berjalan efektif?
2. Bagaimana peranan *controller* dalam pengendalian penjualan guna menunjang efektivitas penjualan pada PT Sinar Austral?

1.3 Tujuan penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dikemukakan, tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui efektivitas pengendalian penjualan yang dilakukan pada PT Sinar Austral.
2. Untuk mengetahui peranan *controller* dalam pengendalian penjualan guna menunjang efektivitas penjualan pada PT Sinar Austral.

1.4 Manfaat penelitian

Manfaat yang dapat diperoleh bagi beberapa pihak dari penelitian mengenai peranan controller dalam pengendalian penjualan guna menunjang efektivitas penjualan antara lain:

1. Bagi Perusahaan

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi atau masukan yang bermanfaat bagi perusahaan dalam upaya mendorong efektivitas penjualan.

2. Bagi Penulis

Penelitian ini berguna dalam rangka menambah pengetahuan yang berkewajiban dengan masalah yang diteliti dan untuk melengkapi salah satu syarat yang diwajibkan dalam menempuh ujian sidang sarjana ekonomi di Universitas Kristen Maranatha.

3. Bagi Pihak lain

Penelitian ini dapat memberikan informasi dan dapat digunakan sebagai bahan referensi untuk pengkajian topik-topik yang berkaitan dengan masalah yang dibahas dalam penelitian ini.