

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Indonesia menjadi satu dari beberapa negara yang terkena imbas oleh wabah Virus Corona (*Covid-19*). Wabah ini tentu saja sangat mengganggu segala aktivitas dikarenakan penyebarannya yang sangat cepat. Akibatnya banyak sekali aktivitas yang terganggu akibat wabah tersebut. Pada sektor ekonomi yang terkena imbasnya terdapat pada sisi industri, perdagangan, investasi, dan pariwisata. Akhirnya banyak perusahaan yang mengalami kerugian akibat kejadian ini. Oleh karena itu, hal ini menjadi tantang bagi manajemen perusahaan agar perusahaan dapat bertahan walaupun dalam kondisi pandemi saat ini.

Agar perusahaan dapat melanjutkan kegiatan perusahaannya maka dibutuhkan peran seorang manajer. Peran seorang manajer adalah berusaha mengoordinasikan semua proses aktivitas yang dikerjakan oleh perusahaan (Sabardi, 1992:5). Diantara kegiatan yang perlu dikoordinasikan oleh manajemen adalah kegiatan penjualan. Kegiatan penjualan seperti ini adalah suatu faktor penting bagi perusahaan, karena berhubungan langsung dengan pemasukan serta dan keberlangsungan hidup dari suatu perusahaan. Hal ini menyebabkan kegiatan penjualan merupakan hal yang penting dan perlu dipantau melalui pengendalian manajemen yang tepat untuk mencapai laba atas investasi yang terbaik.

Manajemen perusahaan memiliki kendala untuk mengembangkan perusahaannya, kendala tersebut ialah keterbatasan untuk mengawasi kegiatan perusahaan. Maka dari itu, untuk membantu manajemen dalam mengembangkan

perusahaan, diperlukan sumber daya manusia yang bertanggung jawab untuk merancang serta mengoperasikan sistem pengendalian.

Sistem pengendalian manajemen ialah sistem yang mengendalikan aktivitas suatu organisasi yang digunakan oleh manajemen (F.X. Kurniawan, 2005), untuk mengendalikan suatu organisasi tersebut butuh sumber daya manusia yang ditugaskan untuk memegang tanggung jawab tersebut kepada perusahaan. Sumber daya tersebut sering disebut *controller*. *Controller* yaitu seseorang yang memiliki tanggung jawab untuk melakukan desain serta mengoperasikan sistem pengendalian manajemen. (R.A. Supriyono, 2006;206). Pemimpin perusahaan mendapatkan informasi yang diperlukan dari *controller* sebagai alat pembuat keputusan serta mampu menerapkan didalam perusahaan praktik akuntansi yang sehat. Bisa dibilang pemimpin dan *controller* memiliki pemikiran yang sama yaitu, membuat perusahaan mendapatkan keuntungan dimasa yang akan datang. Fungsi dasar *controller* itu sendiri adalah: perencanaan, pengendalian, pelaporan, akuntansi, dan tanggung jawab utama lainnya (Wilson & Campbell, 1990:12). Oleh karena itu *Controller* sangat diharapkan meminimalisir penyimpangan yang mungkin terjadi selama proses kegiatan didalam perusahaan terjadi. Disini kita mengetahui seberapa penting peran seorang *controller* didalam perusahaan.

Sesuai dengan uraian latar belakang diatas, penulis memiliki rasa kaingin tahuan dalam melakukan suatu riset mengenai peranan *controller* dalam pengendalian penjualan guna menunjang efektivitas penjualan dengan melakukan riset dalm laporan penelitian yang berjudul “Peranan *Controller* dalam Pengendalian Guna Menunjang Efektivitas Penjualan (Studi Kasus PT. X)”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang diatas, maka dapat dirumuskan masalah diantaranya adalah:

1. Bagaimana pelaksanaan pengendalian penjualan yang dilakukan PT. X?
2. Bagaimana peranan *Controller* dalam pengendalian penjualan guna menunjang efektivitas penjualan pada PT. X?

1.3 Tujuan Penelitian

Pada riset ini tujuan yang sesuai dengan rumusan masalah diatas adalah, yaitu:

1. Untuk mengetahui efektivitas penjualan pada PT. X
2. Untuk mengetahui peranan *controller* dalam pengendalian penjualan guna menunjang efektivitas penjualan pada PT. X

1.4 Manfaat Penelitian

Sesuai dengan riset yang diteliti, hasil dari penelitian ini diharapkan bisa memberikan ilmu dan juga manfaat bagi beberapa pihak yang memiliki kepentingan, pihak tersebut diantara lain yaitu:

1. Penulis

Sebagai perbandingan antara teori yang dipelajari selama menempuh kuliah dengan praktek yang terjadi dilapangan dan sebagai wawasan tambahan bagi penulis tentang peranan *controller* dalam pengendalian penjualan guna efektivitas penjualan.

2. Perusahaan

Diharapkan dapat berguna bagi perusahaan sebagai informasi dan masukkan untuk mempertimbangkan hasil penjualan yang telah dilaksanakan agar sesuai dengan rencana dan target yang telah ditentukan sebelumnya.

3. Peneliti selanjutnya

Diharapkan dapat digunakan sebagai informasi untuk dapat dijadikan sebagai bahan referensi oleh peneliti selanjutnya apabila ingin mengembangkan juga membahas lebih detail dengan menggunakan tema atau judul yang serupa.

