BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Sebuah perusahaan baik perusahaan dagang maupun perusahaan industri, didirikan dengan berbagai tujuan yang hendak dicapai. Salah satu kegiatan utama perusahaan yang mendukung terwujudnya tujuan perusahaan untuk memperoleh laba yang maksimal adalah aktivitas penjualan karena aktivitas penjualan merupakan sumber penerimaan dan pembiayaan utama bagi perusahaan.

Tujuan utama perusahaan adalah mencapai laba yang optimal (*profit motive*), untuk mencapai tujuan tersebut dengan cara meningkatkan volume penjualan melalui strategi khusus yang diterapkan dalam perusahaan dan menciptakan minat pasar akan produk yang dijual sehingga dapat mencapai laba yang diinginkan.

Oganisasi perusahaan diciptakan untu menyediakan barang dan jasa yang diperlukan oleh masyarakat. Untuk mencapaitujuan tersebut, manajemen harus mengelola perusahaannya dengan sebaik mungkin dan juga didukung dengan penetapan perencanaan, kebijakan, prosedur, pendelegasin wewenang, metode-metode dan standar pelaksanaan yang dapat diterapkan untuk mengevaluasi hasil yang hendak dicapai.

Dalam perusahaan industri umumnya penjualan dilakukan secara kredit sehingga hal tersebut memungkinkan adanya pencatatan piutang. Agar dapat berjalan dengan baik, maka aktivitas penjualan kredit perlu untuk dikendalikan dengan baik pula, karena kegagalan dalam aktivitas penjualan khususnya dalam penjualan kredit, baik menyangkut harga, ketepatan penjualan yaitu menjual kepada pembeli yang tepat baik tingkat bonafiditasnya maupun batas maksimum kredit yang diperkirakan akan mempengaruhi selain pendapatan, juga penagihan atas piutang.

Agar operasional perusahaan berjalan dengan baik, terlebih dahulu diperlukan informasi mengenai data baik *financial* maupun *non-financial*. Agar informasi dapat bermanfaat sesuai dengan tujuan yang hendak dicapai, harus ada interpretasi atas informasi tersebut sebelum diterapkan dalam operasional perusahaan. Hal tersebut dapat dilakukan oleh orang yang benar-benar mengerti tentang bidang tersebut dan mengerti keadaan perusahaan, cakap serta memiliki pandangan dan wawasan yang luas mengenai kondisi perusahaan. Untuk itu manajemen perusahaan membutuhkan bantuan seorang *controller* untuk mengarahkan transaksi dapat dilaksanakan dengan sebaik-baiknya.

Controller diharapkan dapat menyediakan laporan, analisis, rekomendasi serta mekanisme dan pengendalian mengenai aktivitas operasi yang ada di perusahaan serta secara akurat yang akan sangat membantu pihak manajemen perusahaan dalam pengambilan keputusan dan tindakan yang efektif dalam semua aktivitas perusahaan termasuk didalamnya adalah aktivitas pengendalian penjualan. Serta memberikan rekomendasi serta mekanisme dan pengendalian mengenai penagihan uang muka

terhadap jasa pemasangan iklan, yang secara akurat akan sangat membantu manajemen perusahaan dalam mengambil tindak lanjut atas masalah penagihan uang muka tersebut secara efektif dan efisien.

PT. X sebuah perusahaan yang dipilih oleh penulis adalah sebuah perusahaan yang bergerak dalam bidang percetakan. Penulis memilih perusahaan tersebut karena perusahaan tersebut melaksanakan aktivitas penjualan dan melakukan penjualan tersebut secara kredit. Untuk itu fungsi dan peranan controller disini diharapkan dapat dijalankan sebagaimana dengan mestinya. Berdasarkan pemikiran di atas, maka penulis tertarik mengadakan penelitian mengenai bagaimana peranan *controller* dalam pengendalian penagihan mengenai uang muka yang telah dibayar dimuka atas penjualan jasa iklan guna menunjang kelancaran proses operasional dan meningkatkan sistem pengendalian intern perusahaan, dalam skripsi yang berjudul :

“Peranan *Controller* dalam pengendalian atas penjualan guna menunjang peningkatan efektivitas penjualan dalam perusahaan (studi kasus pada PT. X, Bandung)”

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas dapat diidentifikasi topik masalah sebagai berikut :

1. Bagaimana pelaksanaan pengendalian penjualan yang dilakukan oleh PT. X
?

2. Bagaimana peranan *controller* dalam pengendalian penjualan guna menunjang peningkatan efektivitas penjualan perusahaan?

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

Berdasarkan identifikasi masalah yang telah diuraikan diatas, tujuan penelitian adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui pelaksanaan pengendalian penjualan yang dilaksanakan oleh PT. X.
2. Untuk mengetahui peranan *controller* dalam pengendalian penjualan guna menunjang peningkatan efektivitas penjualan jasa pada PT. X.

1.4 Kegunaan Penelitian

Melalui penelitian yang penulis lakukan pada perusahaan dan dengan dibantu studi kepustakaan, maka penulis berharap penyusunan skripsi ini dapat berguna bagi :

1. Penulis
 - a. Diharapkan penelitian ini dapat menambah wawasan, pengetahuan, serta pengalaman penulis khususnya mengenai pengendalian penagihan terhadap klien, untuk uang muka yang telah dibayarkan, serta peranan *controller* dalam pengendalian tersebut.
 - b. Agar penulis dapat membandingkan teori yang diperoleh di berbagai perkuliahan dengan kenyataan yang terdapat dilapangan.

c. Untuk memenuhi salah satu syarat dalam menempuh sidang sarjana Fakultas Ekonomi Jurusan Akuntansi pada Universitas Kristen Maranatha

2. Perusahaan

Dengan mengadakan penelitian ini diharapkan dapat menyumbangkan pemikiran–pemikiran yang mungkin berguna bagi perusahaan untuk mengetahui efektivitas pengendalian penjualan dan untuk menjamin kontinuitas perusahaan.

3. Pembaca

Diharapkan dapat menambah pengetahuan serta memberikan informasi yang lebih jelas tentang peranan *controller* serta memberikan manfaat untuk menambah wawasan dan pengetahuan pembaca mengenai pengendalian penjualan.

1.5 Rerangka Pemikiran

Perusahaan mempunyai tujuan utama untuk menjaga kelangsungan hidupnya dengan mendapatkan laba yang optimal, salah satu aktivitas pendukung tetap berjalannya kelangsungan hidup perusahaan adalah aktivitas penjualan, pada PT. X yang menjadi objek penelitian penulis aktivitas penjualan dilakukan dengan cara melakukan penjualan secara kredit.

Untuk mencegah terjadinya tindakan-tindakan yang dapat merugikan perusahaan dalam arti mengancam posisi harta perusahaan dalam aktivitas ini, perlu

adanya suatu sistem akuntansi yang baik yang mampu mendukung sistem pengendalian intern perusahaan dibidang penjualan dan penagihan piutang. Karena suatu sistem akuntansi yang baik harus mampu mendukung sistem pengendalian intern perusahaan untuk mencapai tujuannya (La Midjan & Azhar Susanto, (1997: 48)

Mulyadi (2001: 221), mengemukakan bahwa “Sistem pengendalian intern penjualan dan penagihan mempunyai tujuan utama untuk melindungi harta perusahaan, menguji keandalan data akuntansi penjualan dan penagihan piutang, meningkatkan efisiensi operasi penjualan dan penagihan piutang dan memastikan prosedur dan kebijakan perusahaan dijalankan dengan baik oleh anggota organisasi yang berkaitan dengan aktivitas penjualan dan penagihan piutang”

Menurut Wilson & Campbell yang dialihbahasakan oleh Tjin-Tjin F. Tjendera, (1994: 11) “*Controller* merupakan sebutan atau titel yang dipergunakan untuk menunjukkan jabatan kepala departemen akuntansi yang bertanggung jawab untuk bidang statistik dan pengendalian keuangan”

Controller diharapkan dapat melaksanakan tugas dan tanggung jawabnya dengan baik, terutama terhadap pengendalian penjualan Untuk membantu kelangsungan proses *controller* Wilson & Campbell yang dialihbahasakan oleh Tjin-Tjin F. Tjendera (1994, 20) juga mengemukakan salah satu tugas dan tanggung jawab khusus dari *controller* yaitu :

“Mengarahkan penyiapan, pelaporan, dan penganalisaan budget-budget operasi perusahaan “

berdasarkan rerangka pemikiran diatas, penulis sampai pada hipotesis sebagai berikut : **“Controller berperan untuk penyajian informasi atas penjualan guna meningkatkan sistem pengendalian penjualan dalam perusahaan”**

1.6 Metoda Penelitian

Metoda penelitian yang penulis gunakan adalah metode deskriptif analitis, yaitu metoda yang bertujuan untuk mendeskripsikan, mencatat dan menganalisis, dan menginterpretasikan serta menarik kesimpulan secara sistematis mengenai penemuan yang diperoleh dari pengumpulan data selama penelitian berlangsung.

Teknik pengumpulan data yang akan digunakan penulis untuk menyusun skripsi adalah :

1. Penelitian lapangan (*field research*)

Merupakan teknik pengumpulan data dengan meninjau secara langsung pada perusahaan untuk mengumpulkan data-data yang diperlukan melalui :

1.1 Melakukan wawancara kepada pihak yang terkait mengenai masalah yang diteliti untuk melengkapi data yang diperlukan

1.2 Melakukan observasi, yaitu pengamatan secara langsung aktivitas yang berhubungan dengan sistem pengendalian terhadap penagihan uang muka yang telah dibayar oleh perusahaan

2. Penelitian Kepustakaan (*library research*)

Merupakan teknik pengumpulan data atau bahan dengan menggunakan literatur, referensi yang berhubungan dengan penelitian ini ditambah dengan

catatan perkuliahan selama di bangku kuliah. Dengan tujuan mendapatkan data sekunder yang akan digunakan sebagai landasan pemikiran teoritis.

1.7 Lokasi dan Waktu Penelitian

1.7.1 Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada PT. X yang berlokasi di Area Sukamenak, Bandung

1.7.2 Waktu Penelitian

Penelitian yang dilakukan memakan waktu kurang lebih lima bulan, dari bulan maret sampai agustus 2006