

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Dewasa ini, perkembangan dunia bisnis di Indonesia semakin maju yang diiringi dengan perkembangan teknologi, komunikasi, seni, dan hiburan. Perekonomian dunia semakin bergerak ke arah perekonomian terbuka dan global. Persaingan yang dihadapi oleh suatu perusahaan tidak hanya berasal dari dalam negeri saja, tetapi juga berasal dari luar negeri.

Perkembangan teknologi, komunikasi, seni, dan hiburan memberi dampak pada segala bidang, termasuk dunia fotografi. Dengan adanya kemajuan teknologi saat ini, maka dunia fotografi beralih dari sistem analog menjadi sistem *digital* yang mengakibatkan seluruh peralatan fotografi yang menggunakan sistem analog menjadi tidak terpakai karena telah digantikan oleh peralatan yang menggunakan sistem *digital*. Perusahaan-perusahaan yang bergerak dalam bidang fotografi berusaha mengikuti perkembangan tersebut, mereka mengganti peralatan yang menggunakan sistem analog dengan peralatan yang menggunakan sistem *digital*.

PT. X sebagai distributor tunggal *merk* Fuji Film dari Jepang yang memasok berbagai peralatan fotografi pada berbagai perusahaan yang bergerak dalam bidang fotografi, juga terkena dampak perkembangan teknologi tersebut. Permintaan akan peralatan yang menggunakan sistem *digital* semakin banyak dan

mengakibatkan peralatan yang menggunakan sistem analog menjadi tidak diminati lagi.

Situasi tersebut menuntut pihak manajemen perusahaan bersikap lebih aktif dalam menjalankan seluruh aktivitas perusahaan sehingga kelangsungan hidup perusahaan dapat terjaga dan perusahaan mampu mengembangkan diri dalam lingkungan usahanya. Dalam usaha mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan agar tetap dapat menjalankan usahanya secara berkesinambungan, perusahaan harus dapat mengelola seluruh aktivitasnya dengan baik. Oleh karena itu, diperlukan adanya suatu perencanaan dan pengendalian yang efektif dalam seluruh aktivitas perusahaan.

Dengan semakin meningkatnya perkembangan dunia bisnis di Indonesia, untuk memenuhi kebutuhan masyarakat maka perusahaan memanfaatkan pasar sebagai sarana untuk menjual produk-produk yang dihasilkan. Salah satu kegiatan yang memegang peranan penting dalam suatu perusahaan adalah kegiatan penjualan karena dari kegiatan inilah perusahaan yang bersangkutan akan memperoleh pendapatan yang akan digunakan untuk beroperasi dan menjamin kelangsungan hidup perusahaan di masa yang akan datang. Oleh karena itu, manajemen perusahaan mempunyai kewajiban untuk mengawasi kegiatan tersebut agar dilaksanakan secara efektif.

Dengan semakin berkembangnya suatu perusahaan, maka aktivitas yang dilakukan oleh perusahaan tersebut juga semakin luas yang mengakibatkan pimpinan tidak dapat mengawasi secara langsung seluruh aktivitas perusahaan. Untuk itu diperlukan seseorang yang dapat membantu pimpinan dalam

memberikan informasi-informasi, mengawasi, serta melaksanakan aktivitas perusahaan. Orang tersebut haruslah orang yang benar-benar mengerti tentang keadaan perusahaan, cakap, dan memiliki pengetahuan serta pandangan yang luas yang biasa disebut *Controller*.

Seorang *Controller* sangat berpengaruh terhadap perencanaan dan pengendalian penjualan suatu perusahaan karena dengan adanya seorang *Controller* maka informasi-informasi yang dibutuhkan dalam melaksanakan aktivitas perusahaan akan dapat disampaikan dengan baik dan sesuai dengan maksudnya. Informasi tersebut sangat berpengaruh terhadap fungsi manajemen dalam melakukan perencanaan dan pengendalian penjualan karena akan digunakan oleh *Controller* dalam membuat laporan-laporan yang dijadikan salah satu dasar dalam pengambilan keputusan.

Atas dasar pemikiran tersebut, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian guna menyusun skripsi dengan judul: **“Peranan *Controller* dalam Perencanaan dan Pengendalian Penjualan guna Meningkatkan Efektivitas Penjualan (Studi Kasus pada PT. X Cabang Bandung).”**

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, masalah yang dapat diidentifikasi dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Sejauh mana efektivitas penjualan pada PT. X telah tercapai.
2. Sejauh mana peranan *Controller* dalam perencanaan dan pengendalian penjualan guna meningkatkan efektivitas penjualan pada PT. X.

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

Maksud dan tujuan penelitian ini adalah:

- a. Untuk mengetahui efektivitas penjualan pada PT. X.
- b. Untuk mengetahui peranan *Controller* dalam perencanaan dan pengendalian penjualan guna meningkatkan efektivitas penjualan pada PT. X.

1.4 Kegunaan Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat berguna bagi:

1. Penulis
 - a. Sebagai salah satu syarat untuk menempuh ujian sarjana Ekonomi jurusan Akuntansi Universitas Kristen Maranatha.
 - b. Untuk menambah wawasan pengetahuan mengenai masalah yang diteliti khususnya mengenai peranan *Controller* dalam perencanaan dan pengendalian penjualan guna meningkatkan efektivitas penjualan.
 - c. Untuk memperoleh gambaran yang lebih jelas tentang praktik perencanaan dan pengendalian penjualan di dunia nyata.
2. Lingkungan Perguruan Tinggi

Untuk menambah referensi bagi para pembaca khususnya mengenai peranan *Controller* dalam perencanaan dan pengendalian penjualan guna meningkatkan efektivitas penjualan.

1.5 Rerangka Pemikiran

Dalam melaksanakan aktivitas-aktivitasnya, setiap perusahaan memiliki tujuan yang telah ditetapkan dan ingin dicapai agar dapat mempertahankan kelangsungan hidupnya. Oleh karena itu, perusahaan tersebut harus berusaha mempertahankan dan meningkatkan pendapatannya. Kondisi demikian hanya dapat tercapai apabila perusahaan memiliki pengendalian intern yang baik.

Dengan semakin kompleksnya aktivitas suatu perusahaan, maka pengendalian atas pelaksanaan aktivitas-aktivitas tersebut tidak dapat dilakukan oleh pimpinan saja. Oleh karena itu, perusahaan memerlukan seseorang yang dapat membantu pimpinan dalam mengawasi dan mengendalikan aktivitas-aktivitas yang dilakukan oleh perusahaan yang biasa disebut *Controller*.

Pada perusahaan besar, peran *Controller* sangat dibutuhkan untuk mengetahui sampai sejauh mana masing-masing departemen dalam perusahaan tersebut mematuhi dan menjalankan kebijaksanaan yang telah ditetapkan oleh perusahaan.

Menurut Willson & Campbell (1997:12-14) fungsi-fungsi dasar *controllership* adalah sebagai berikut:

- “1. Perencanaan (*planning*). Menetapkan dan memelihara suatu rencana operasi yang terintegrasi sejalan dengan sasaran dan tujuan perusahaan, baik jangka pendek maupun jangka panjang, menganalisis, merevisi (bila perlu), mengkomunikasikan kepada semua tingkat manajemen serta menggunakan sistem-sistem dan prosedur-prosedur yang cocok.
Tanggung jawab *Controller* dalam perencanaan (*planning*) adalah sebagai berikut:
 - a. Memastikan bahwa rencana didukung oleh semua jenjang manajemen.
 - b. Memastikan bahwa bagian-bagian didalamnya adalah baik dan cocok satu sama lainnya.
 - c. Menguji atau menilai kewajaran rencana-rencana dan melaporkan pada pimpinan tertinggi mengenai temuannya.

2. Pengendalian (*control*). Mengembangkan dan merevisi norma-norma (*standards*) yang memuaskan sebagai ukuran pelaksanaan, dan menyediakan pedoman serta bantuan kepada para anggota manajemen yang lain dalam menjamin adanya penyesuaian hasil pelaksanaan yang sebenarnya terhadap norma standar.

Tanggung jawab *Controller* dalam pengendalian (*control*) adalah sebagai berikut:

- a. Bantuan dalam menetapkan norma-norma untuk pengendalian.
 - b. Evaluasi terhadap norma standard, termasuk analisa yang berhubungan dengan itu.
 - c. Pelaporan tentang prestasi pelaksanaan jangka pendek yang sesungguhnya dibandingkan dengan prestasi kerja yang telah distandardkan.
 - d. Pengembangan *trends* dan hubungan-hubungan untuk membantu para pimpinan operasional.
 - e. Memastikan bahwa melalui tinjauan yang berkesinambungan, sistem dan prosedur dapat menyediakan data yang diperlukan dan yang paling berguna, atas basis yang paling praktis dan ekonomis.
3. Pelaporan (*reporting*).
 4. Akuntansi (*accounting*).
 5. Tanggung jawab utama lainnya.”

Berdasarkan uraian-uraian di atas, penulis sampai pada hipotesis:

“*Controller* Berperan dalam Perencanaan dan Pengendalian Penjualan guna Meningkatkan Efektivitas Penjualan.”

1.6 Metodologi Penelitian

Penelitian dilakukan dengan menggunakan metode deskriptif analitis yang dilakukan dengan cara mengumpulkan, mengolah, dan menganalisis data untuk memberikan gambaran keadaan perusahaan yang sebenarnya dan memperjelas masalah-masalah yang diteliti.

Adapun teknik penelitian yang digunakan yaitu:

1. Penelitian kepustakaan yang dilakukan dengan cara mempelajari teori-teori yang berkaitan dengan masalah-masalah yang diteliti yang diperoleh dari buku-buku referensi atau bahan bacaan lain.

2. Penelitian lapangan yang dilakukan dengan cara penelitian langsung pada perusahaan yang bersangkutan untuk memperoleh data dan informasi yang dibutuhkan yaitu dengan tanya jawab dengan pejabat departemen penjualan mengenai gambaran umum perusahaan serta peranan *Controller* dalam perencanaan dan pengendalian penjualan guna meningkatkan efektivitas penjualan.

1.7 Lokasi dan Waktu Penelitian

Untuk memperoleh data dan informasi yang dibutuhkan, maka penelitian dilakukan pada PT. X Cabang Bandung yang berlokasi di Jalan RE. Martadinata No. 231, Bandung. Waktu penelitian dimulai sejak bulan Maret 2006 sampai bulan Juni 2006.