

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Pembangunan yang telah dilakukan oleh bangsa Indonesia mulai mengalami kemajuan yang cukup pesat, terutama dalam bidang ekonomi. Pertumbuhan pembangunan perekonomian di Indonesia berdampak pada perkembangan dalam dunia usaha yang ditandai dengan banyaknya perusahaan yang berdiri baik perusahaan kecil, perusahaan menengah dan perusahaan besar.

Pertumbuhan pembangunan perekonomian juga turut berdampak pada semakin meningkatnya persaingan dalam dunia usaha. Oleh karena itu, perusahaan dituntut untuk dapat meningkatkan pelayanannya dalam memenuhi kebutuhan masyarakat dengan menghasilkan produk yang bersaing serta tetap memelihara hubungan perusahaan dengan konsumennya, sehingga perusahaan dapat bertahan dan berkembang dalam jangka panjang.

Salah satu kegiatan perusahaan yang berkaitan dengan konsumen adalah penjualan. Penjualan merupakan suatu kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan dalam usahanya memasarkan produk atau jasa yang dimiliki kepada masyarakat atau konsumen yang membutuhkannya. Hasil penjualan perusahaan merupakan sumber pendapatan bagi perusahaan yang akan mendukung kegiatan perusahaan selanjutnya.

Tujuan utama perusahaan pada umumnya adalah memperoleh laba yang optimal dengan biaya yang wajar. Untuk dapat memenuhi kebutuhan masyarakat, perusahaan memanfaatkan pasar sebagai sarana untuk menjual barang yang dihasilkan. Perusahaan-perusahaan itu sendiri harus bersaing ketat agar dapat merebut konsumen. Dalam hal ini, penanganan dari barang produksi yang siap dijual harus benar-benar mendapat perhatian yang memadai dari manajemen perusahaan. Penjualan merupakan hal yang penting karena berkaitan langsung dengan realisasi pendapatan dan berhubungan dengan kelangsungan hidup perusahaan.

Kegiatan penjualan harus direncanakan dan dilaksanakan dengan sebaik-baiknya karena meliputi waktu, jumlah, kualitas, serta kebijakan-kebijakan perusahaan lainnya. Manajemen yang baik memerlukan suatu pengendalian yang efektif, kemungkinan penyimpangan-penyimpangan yang terjadi dari anggaran penjualan yang telah ditetapkan sebelumnya dapat ditekan seminimal mungkin, sehingga penjualan yang dilakukan dapat mencapai sasaran yaitu tercapainya laba perusahaan yang maksimal.

Kurangnya pengelolaan dan pengendalian aktivitas penjualan dengan baik, akan merugikan perusahaan yang disebabkan selain sasaran penjualan tidak tercapai, pendapatan yang akan diperoleh perusahaan akan berkurang. Untuk itu, pengelolaan dan pengendalian aktivitas penjualan memerlukan perhatian yang besar karena merupakan hal yang paling menentukan dan mempunyai arti keuangan yang paling berharga dibandingkan dengan kegiatan lain dalam operasi perusahaan.

Dalam perusahaan yang cukup besar yang melibatkan semakin banyak orang dan lingkup kegiatannya semakin kompleks, maka kesulitan utama yang dialami oleh pimpinan yaitu mengawasi seluruh aktivitas perusahaan. Untuk itu, pimpinan memerlukan bantuan *controller* dalam melaksanakan perencanaan, pengendalian serta pelaporan berbagai kegiatan perusahaan. Hal itu dapat dilakukan oleh seseorang yang benar-benar mengerti tentang keberadaan perusahaan, cakap, mempunyai pengetahuan dan pandangan yang luas yang disebut *controller*.

Controller selaku kepala bagian akuntansi akan menyediakan informasi yang cepat, cermat dan segera apabila terjadi penyimpangan dari rencana semula, sehingga dapat segera diketahui dan kemudian diambil suatu tindakan untuk mengatasinya. *Controller* mempunyai kesanggupan untuk melihat ke depan dan memberi penilaian terhadap masa yang akan datang. Dalam akuntansi, *controller* merupakan seseorang yang menyediakan informasi keuangan serta dapat mengkomunikasikannya dengan baik, sehingga pihak manajemen dapat mengambil keputusan dengan tepat di dalam menjalankan operasinya.

Peranan *Controller* tidak hanya dibatasi pada fungsi perencanaan akuntansi saja tetapi harus mampu melakukan analisa dan interpretasi terhadap data akuntansi yang disajikannya serta memperluas fungsi akuntansi pada aplikasi manajemennya. *Controller* tidak dapat memaksakan tindakan tertentu, tetapi dapat menyampaikan hal-hal penting kepada pimpinan yang kemudian ditindaklanjuti dengan suatu tindakan.

Mengingat pentingnya pengendalian penjualan yang merupakan aktivitas terpenting bagi perusahaan yang bergerak di bidang *consumer goods*, peneliti melakukan penelitian di PT. Sayap Mas Utama, khususnya pada bagian penjualan. Pada bagian penjualan ini merupakan bagian yang paling penting karena perusahaan ini tetap mempertahankan bisnis utamanya dalam penjualan sabun colek (*toiletries*), yang kini merambah ke berbagai bidang usaha. Oleh karena itu, pengendalian terhadap aktivitas penjualan merupakan suatu hal yang tidak dapat diabaikan karena merupakan sumber utama pendapatan dan penentu di dalam kelangsungan hidup perusahaan. Karena itu peneliti merasa tertarik untuk meneliti PT. Sayap Mas Utama yang lebih dari 30 tahun lamanya dapat mempertahankan *image* atau citra perusahaan dengan melakukan pengendalian penjualan, sehingga produk tersebut dapat diterima oleh masyarakat dan dapat meraih sukses hingga saat ini.

Atas dasar uraian tersebut penulis akhirnya tertarik untuk melakukan penelitian guna menyusun skripsi dengan judul: **“Peranan *Controller* Dalam Pengendalian Penjualan Guna Menunjang Efektivitas Penjualan (Studi Kasus Pada PT. SAYAP MAS UTAMA).”**

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang tersebut, dapat diidentifikasi masalah-masalah sebagai berikut:

1. Sejauh mana efektivitas pelaksanaan pengendalian penjualan pada PT. Sayap Mas Utama telah efektif?
2. Bagaimana peranan *controller* dalam pengendalian penjualan guna menunjang efektivitas penjualan?

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

Berdasarkan masalah-masalah yang telah diketahui, maksud dan tujuan penelitian ini adalah :

- a. Untuk mengetahui efektivitas pengendalian penjualan pada PT. Sayap Mas Utama.
- b. Untuk mengetahui peranan *controller* atas pengendalian penjualan guna menunjang efektivitas penjualan.

1.4 Kegunaan Penelitian

Dari data dan informasi yang berhasil dikumpulkan, berdasarkan hasil penelitian dan studi kepustakaan, khususnya yang berkaitan dengan *controllershship* dan pengendalian penjualan, diharapkan dapat memberikan sumbangan yang berarti bagi semua pihak terutama bagi :

1. **Bagi penulis**, penelitian ini diharapkan berguna dalam rangka menambah pengetahuan yang berkaitan dengan masalah yang diteliti dan untuk melengkapi salah satu syarat yang diwajibkan dalam menempuh ujian sidang Sarjana Akuntansi pada Fakultas Ekonomi Universitas Kristen Maranatha.

2. **Bagi perusahaan**, penelitian ini diharapkan berguna bagi manajemen perusahaan yang diteliti, sebagai suatu bahasan ilmiah dan suatu masukan atau pertimbangan serta gambaran mengenai pentingnya peranan *controller* atas pengendalian penjualan guna menunjang efektivitas penjualan.
3. **Bagi pihak lain**, sebagai informasi tambahan untuk penelitian lebih lanjut dan bahan perbandingan antara penerapan teori yang ada pada praktik yang sesungguhnya.

1.5 Rerangka Pemikiran dan Hipotesis

Perkembangan yang pesat dalam ruang lingkup dan ukuran suatu perusahaan mengakibatkan jumlah operasi semakin meningkat dan kompleks, sehingga manajemen akan menghadapi banyak masalah di dalam menjalankan fungsi pengendalian dan perencanaan dalam perusahaan. Sedangkan di pihak lain manajemen dituntut untuk mengelola perusahaan secara lebih efektif dan efisien.

Salah satu aktivitas yang penting bagi kelangsungan hidup perusahaan adalah kegiatan penjualan. Aktivitas penjualan yang efektif merupakan hal utama yang harus dilaksanakan suatu perusahaan dalam upaya mendapatkan pendapatan yang optimal. Hal ini dikarenakan penjualan terpusat pada sebagian besar aktivitas perusahaan. Untuk mencapai keadaan tersebut, perlu dilakukan pengambilan keputusan yang berkaitan dengan penjualan itu sendiri secara efektif dan efisien, dan sebagai dasar pengambilan keputusan diperlukan informasi yang akurat, tepat waktu dan relevan dengan masalah penjualan yang ada dalam perusahaan tersebut.

Dengan semakin banyaknya perusahaan yang sejenis, persaingan yang terjadi di pasar semakin meningkat sehingga setiap perusahaan berusaha untuk mendapatkan konsumen sebanyak mungkin dan mendorong konsumen untuk membeli dalam jumlah besar. Pada perusahaan yang relatif masih kecil dan dikelola secara sederhana, fungsi pengendalian masih dapat secara langsung dilakukan oleh pemiliknya. Tetapi sejalan dengan perkembangan perusahaan maka aktivitas perusahaan akan semakin kompleks dan semakin luas ruang lingkungannya serta permasalahan yang dihadapi.

Menurut Kusnadi, dkk (2000,341) penjualan diartikan sebagai berikut :

“Bilamanakah terjadinya penjualan? Dari sudut pandangan hukum, penjualan terjadi bilamana hak milik sudah dipindahtangankan dan timbulnya suatu *claim* atau tuntutan untuk pembayaran. Karena adanya teknis seperti tersebut dalam pemindah tangan maka pada umumnya para akuntan mengakui bahwa penjualan terjadi pada saat dilakukan pengiriman barang kepada langganan. Disamping pengakuan seperti diatas, penjualan juga diakui pada saat barang secara fisik dipisahkan atau diberi tanda untuk langganan tertentu, sesudah langganan tersebut menyatakan kesediaannya untuk membeli.”

Berdasarkan pengertian di atas, penjualan dapat terjadi bilamana hak milik sudah dipindahtangankan dan timbulnya suatu *claim* atau tuntutan pembayaran, penjualan juga diakui pada saat pelanggan atau pembeli tersebut menyatakan kesediaannya untuk membeli.

Karena terbatasnya waktu yang dimiliki oleh pimpinan, maka pimpinan perlu mendelegasikan wewenangnya pada seseorang yang mampu menyediakan informasi yang dibutuhkannya. Untuk itu, yang dapat memenuhi kebutuhan manajemen akan informasi-informasi tersebut adalah *controller*, dengan cara

mengantisipasi dan menetapkan kebutuhan-kebutuhan informasi kepada bagian-bagian yang membutuhkannya.

Pengertian *controller* menurut Usry dan Hammer, yang dialihbahasakan oleh Alfonsus Sirait (1999,8) mengemukakan bahwa:

“*Controller* adalah manajer eksekutif yang bertanggung jawab atas fungsi akuntansi perusahaan. *Controller* mengkoordinasikan keikutsertaan manajemen dalam fase perencanaan dan pengendalian untuk mencapai sasaran perusahaan, dalam menentukan keefektifan pelaksanaan kebijakan, dan dalam menyusun struktur dan prosedur organisasional. Selain itu, dia berpendapat bahwa *controller* bertanggung jawab untuk mengamati metode perencanaan dan pengendalian yang digunakan di seluruh bagian perusahaan dan mengusulkan perbaikan-perbaikan dalam perencanaan dan pengendalian.”

Selain menyajikan informasi, *controller* juga harus mengetahui fakta-fakta yang diperlukan untuk proses pengambilan keputusan. Hal ini tercermin di dalam fungsi perencanaan penjualan, seperti: penyusunan anggaran dan anggaran penjualan. Anggaran penjualan yang telah ditetapkan oleh perusahaan harus dianalisis terlebih dahulu agar tujuan perusahaan tercapai.

Hansen and Mowen (2000,925) mengemukakan pengertian pengendalian sebagai berikut :

“Control the process of setting standards, receiving feedback on actual performance, and taking corrective action when ever actual performance deviates significantly from planned performance.”

Berdasarkan pengertian di atas, pengendalian merupakan suatu proses dalam menciptakan standar, yang akan digunakan dalam menerima umpan balik dari kinerja sebenarnya dan mengambil langkah perbaikan ketika kinerja sebenarnya menyimpang secara signifikan dari kinerja yang telah direncanakan.

Berdasarkan rerangka pemikiran yang telah diuraikan di atas, penulis mengajukan hipotesis untuk membantu proses penelitian dan pengujian sebagai berikut :

“*Controller* berperan dalam pengendalian penjualan guna menunjang efektivitas penjualan.”

1.6 Metodologi penelitian

Metode yang digunakan dalam penyusunan skripsi adalah metode deskriptif analitis yaitu suatu metode yang berusaha untuk menggambarkan permasalahan, mengumpulkan data, dan mengklasifikasikan data serta menguraikannya, menganalisa dan akhirnya membuat suatu kesimpulan.

Teknik pengumpulan data yang penulis gunakan, meliputi:

1. Penelitian Lapangan (*Field Research*)

Penelitian lapangan ini dilakukan dengan tujuan untuk memperoleh data primer yang dilakukan di lokasi perusahaan yang diteliti, dengan cara:

- a. Wawancara, merupakan suatu percakapan yang diarahkan kepada suatu masalah tertentu dengan mengajukan pertanyaan-pertanyaan yang telah dipersiapkan terlebih dahulu.
- b. Observasi, merupakan metode pengumpulan data dengan cara mengadakan pengamatan langsung di lokasi penelitian yang berhubungan dengan data yang diperlukan.

- c. Kuesioner, merupakan daftar pertanyaan yang harus selaras dengan teknik analisis dan bidang yang diteliti yang ditujukan pada pihak-pihak yang berhubungan dengan masalah yang diteliti.

2. Penelitian Kepustakaan (*Library Research*)

Penelitian kepustakaan merupakan pengumpulan data dan informasi yang berhubungan dengan penelitian ini dengan cara membaca, mempelajari dan mendalami buku referensi, artikel, catatan kuliah, dan referensi lainnya yang berkaitan dengan masalah yang akan dibahas dalam karya tulis ini.

Tujuan penelitian kepustakaan ini adalah untuk memperoleh data sekunder yang dikumpulkan melalui penelaahan terhadap literatur dengan masalah yang diteliti, yang akan dijadikan dasar pertimbangan sebagai landasan teori dalam penelitian ini.

1.7 Lokasi dan Waktu penelitian

Untuk memperoleh data dan informasi yang diperlukan dalam penyusunan skripsi ini, penulis melakukan penelitian pada PT. Sayap Mas Utama, Kantor Cabang Bandung yang beralamat di Jalan Panyaungan KM. 19 Cileunyi-Bandung. Waktu penelitian ini dilakukan pada bulan Agustus 2006 sampai dengan Desember 2006.