

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Kebutuhan manusia semakin tidak terbatas seiring dengan semakin berkembangnya zaman. Perkembangan teknologi juga sangat cepat dan pesat. Hal itu terbukti pada saat sekarang ini manusia dituntut untuk mampu menciptakan teknologi-teknologi canggih untuk memenuhi salah satu kebutuhan hidupnya. Perusahaan-perusahaan di Indonesia sangat kompetitif dalam menjalankan usahanya baik untuk memajukan perusahaan maupun untuk memberikan kemudahan pelayanan kepada setiap orang yang bertransaksi dengan perusahaan tersebut.

Dalam dunia bisnis, manajemen harus mampu melihat apa yang dibutuhkan perusahaan dan merencanakan masa depan perusahaan agar dapat kompetitif di bidangnya. Untuk terus dapat mengembangkan usahanya, maka peran manajemen sangat dibutuhkan dalam mengelola dan mengendalikan segala aktivitas perusahaan baik yang kecil maupun yang besar. Seyogyanya, suatu perusahaan harus dapat melakukan aktivitas yang mampu menghasilkan sesuatu dan memberikan efek yang baik dari sisi internal dan eksternal.

Salah satu perusahaan yang banyak menggunakan teknologi dalam menjalankan usahanya adalah PT. Telekomunikasi Indonesia, Tbk. PT. Telkom, Tbk. merupakan salah satu perusahaan milik BUMN yang semakin berkembang.

PT. Telkom, Tbk. adalah perusahaan yang bergerak di bidang operator telekomunikasi di Indonesia. PT. Telkom, Tbk. menyediakan berbagai rancangan teknologi canggih mulai dari layanan jaringan komunikasi yaitu jaringan telepon/ seluler maupun jaringan internet. Hal itu membuktikan bahwa teknologi tidak pernah lepas dari PT. Telkom karena di dunia telekomunikasi saat ini, teknologi menjadi alat saing yang harus ada untuk mendapatkan kepercayaan baik dari konsumen-konsumen maupun masyarakat Indonesia.

Perusahaan untuk terus dapat kompetitif di samping mampu menghasilkan serta harus mampu menjaga efisiensi dan efektivitas khususnya dalam hal operasional. Efisien dapat diartikan melakukan sesuatu dengan tepat yang diukur berdasarkan kesesuaian antara input dan output. Efektif dapat diartikan melakukan sesuatu yang tepat yang diukur berdasarkan kesesuaian antara target dan hasil yang dicapai. Sebenarnya tingkat keefektifan merupakan kunci keberhasilan suatu perusahaan dalam menyelenggarakan aktivitas bisnisnya karena seefisien apapun kita melakukan sesuatu tapi jikalau tidak efektif maka semuanya akan sia-sia.

Dalam mengawasi jalannya operasional perusahaan, manajemen hendaknya dapat menerapkan pengendalian secara memadai untuk menunjang produktivitas, efisiensi, dan efektivitas kegiatan usahanya sehingga tujuan perusahaan dapat tercapai. Jika pengendalian sudah diterapkan dengan memadai, sesuai dengan kondisi perusahaan, diharapkan dapat diperoleh informasi yang cepat, tepat, dan dapat dipercaya agar keputusan yang diambil dapat memenuhi tujuan yang telah direncanakan dan ditetapkan sebelumnya. Untuk mengatasi kompleksnya tantangan yang dihadapi oleh perusahaan, manajemen menggunakan

anggaran sebagai alat perencanaan, koordinasi, dan pengendalian. Penganggaran merupakan suatu bentuk perencanaan yang digambarkan secara kuantitatif dalam satuan moneter.

Peran manajemen sangat dibutuhkan untuk dapat terus mengembangkan usahanya. Manajemen mengelola dan mengendalikan segala aktivitas perusahaan. Diperlukan suatu pengendalian untuk memastikan bahwa aktivitas telah dilakukan dengan sebaik mungkin. Dengan adanya pengendalian, diharapkan dapat memperkecil atau bila mungkin menghilangkan tindakan penyelewengan, pemborosan, dan kecurangan yang terjadi dalam aktivitas penjualan.

Perusahaan yang bergerak dalam bidang telekomunikasi mempunyai permasalahan yang sangat kompleks. Secara umum, permasalahan yang terjadi yang sangat mendasar adalah ketersediaan prasarana yang menunjang dalam proses pengoperasian. Permasalahan yang lebih spesifik yang sering terjadi dalam perusahaan adalah tingginya biaya operasional perusahaan. Tingginya biaya operasional diharapkan dapat diimbangi dengan pencapaian target pencapaian penjualan yang efektif. Jika target penjualan tercapai, maka laba perusahaan juga meningkat, sehingga tujuan perusahaan dapat tercapai.

Berdasarkan uraian di atas, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dalam rangka menyusun tugas akhir untuk mengikuti Sidang Sarjana pada Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Kristen Maranatha Bandung dengan judul: “PERANAN PENGENDALIAN PENJUALAN DALAM MENUNJANG EFEKTIVITAS PENJUALAN (STUDI KASUS PADA PT. TELEKOMUNIKASI INDONESIA, TBK. BANDUNG).”

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian yang telah dikemukakan di atas, maka dapat diidentifikasi masalah sebagai berikut:

1. Apakah pengendalian penjualan dalam perusahaan telah diterapkan dengan memadai?
2. Seberapa besar peranan pengendalian penjualan dalam menunjang efektivitas penjualan?

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

Maksud dan tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui kememadain penerapan pengendalian penjualan pada PT. Telekomunikasi Indonesia, Tbk.
2. Untuk mengetahui besarnya peranan pengendalian penjualan dalam menunjang efektivitas penjualan.

1.4 Manfaat Penelitian

Dari hasil penelitian yang akan dilakukan, diharapkan dapat memberikan manfaat bagi:

1. **Manajemen perusahaan**, dapat menjadi bahan masukan dalam pengembangan perusahaan tersebut terutama dalam hal menerapkan pengendalian penjualan dengan memadai agar target penjualan dapat tercapai sehingga laba dapat meningkat.

2. **Penulis**, sebagai salah satu syarat untuk menyandang gelar sarjana dalam bidang ilmu ekonomi-akuntansi dan sebagai tambahan pengetahuan serta wawasan penulis mengenai penerapan teori dari ilmu yang diperoleh selama perkuliahan dan membandingkan dengan fakta yang ada serta melatih analisis dan pola berpikir secara sistematis.
3. **Rekan-rekan mahasiswa**, agar dapat menambah pengetahuan dan wawasan, serta penelitian ini dapat dijadikan sebagai acuan untuk melakukan penelitian dan pembahasan lebih lanjut serta sebagai bahan studi perbandingan.
4. **Pembaca**, untuk menambah pengetahuan dan keilmuan mengenai pengendalian penjualan, pengelolaan penjualan, dan kegiatan yang terkait di dalamnya serta untuk memberikan wawasan tentang peranan pengendalian penjualan dalam menunjang efektivitas penjualan.