

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Usaha pertambangan merupakan kegiatan untuk mengoptimalkan pemanfaatan sumber daya alam tambang (bahan galian) yang terdapat dalam bumi Indonesia. Usaha pertambangan juga merupakan sumber daya alam yang memiliki peran dalam menunjang pembangunan nasional yang berkelanjutan sebagai cadangan devisa bagi negara Indonesia (Havid Amran, 2002:70).

Dalam Undang-Undang Nomor 4 Tahun 2009 tentang Pertambangan Mineral dan Batu Bara Pasal 1 butir (1) disebutkan pertambangan adalah sebagian atau seluruh tahapan kegiatan dalam rangka penelitian, pengelolaan, dan pengusahaan mineral atau batu bara yang meliputi penyelidikan umum, eksplorasi, studi kelayakan, konstruksi, penambangan, pengolahan dan pemurnian, pengangkutan dan penjualan, serta kegiatan pasca tambang dengan memperoleh hasil sebesar-besarnya bagi kemakmuran rakyat dan negara, serta menyediakan dan melayani kebutuhan tambang dan gas.

Untuk memenuhi kebutuhan tersebut perusahaan memanfaatkan pasar sebagai sarana untuk menjual produk yang dihasilkan. Ini berarti perusahaan harus mampu bersaing agar dapat merebut konsumen. Agar perusahaan dapat bertahan dan berkembang dalam jangka panjang, perusahaan harus mampu menghasilkan produk yang memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen, menetapkan harga pokok yang bersaing, dengan tetap memelihara hubungan perusahaan dengan konsumennya

(Willson Campbell, 1997:3). Keberhasilan perusahaan dalam menghadapi persaingan akan meningkatkan volume penjualan atau paling tidak akan dapat bertahan dengan penjualan sebelumnya (Willson Campbell, 1997:4).

Peran manajer adalah berusaha mengoordinisasikan seluruh kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan (Sabardi, 1992:5). Adapun salah satu kegiatan perusahaan yang berkaitan dengan konsumen adalah penjualan. Kegiatan penjualan memiliki peranan penting dalam suatu perusahaan yang bergerak di bidang perdagangan. Kegiatan penjualan ini sangat penting karena merupakan kegiatan perusahaan yang langsung berkaitan dengan realisasi pendapatan perusahaan yang menunjang kelangsungan hidup suatu perusahaan. Dan pada umumnya, sumber pendapatan utama bagi perusahaan adalah berasal dari hasil penjualan. Mengingat pentingnya masalah penjualan, diperlukan suatu alat pengendalian penjualan oleh perusahaan karena pengendalian penjualan dapat membantu pihak manajemen didalam perusahaan agar dapat bekerja secara efektif dan aktivitas penjualan yang dilakukan dapat berjalan dengan baik (Sunarto, 2007:5).

Agar pengendalian yang ada di perusahaan berjalan secara efektif maka dibutuhkan sumber daya manusia yang mampu bertanggung jawab dalam merancang dan mengoperasikan sistem pengendalian, serta memiliki kemampuan untuk merencanakan, mendesain, mengkoordinasikan, menyediakan laporan serta membantu dan memberikan saran yang dapat mempengaruhi keputusan yang akan diambil oleh pimpinan perusahaan. Ia harus memahami keadaan perusahaan, memiliki pengaturan yang cukup dalam bidang akuntansi dan memiliki pandangan yang luas. Orang tersebut adalah *controller* (Antony dan Govindarajan, 2008:123).

Agar lebih mudah memahami *controller*, jika diibaratkan sebagai sebuah kapal, *controller* bukanlah nakhoda kapal, kemudi ini dipegang oleh pimpinan tertinggi dari perusahaan. Tetapi *controller* diibaratkan sebagai petugas penting yang memegang peta. *Controller* harus memberitahu nakhoda mengenai sejauh mana pelayaran telah ditempuh, dimana kapal sedang berada, dengan kecepatan bagaimana, halangan-halangan apa yang dihadapi, penyimpangan-penyimpangan apa yang dialami dari arah semula, dimana terletak batu karang yang membahayakan, dan kemana kapal harus diarahkan agar dapat mencapai pelabuhan dengan selamat (Willson Campbell, 1997:5).

Dalam pengendalian penjualan, *controller* dapat memberikan analisa terhadap penjualan serta mempunyai pengaruh penting dalam pemecahan masalah dan pengambilan keputusan yang bijaksana yang sejalan dengan tujuan perusahaan. Sehubungan dengan ini, informasi akan sangat berpengaruh terhadap fungsi manajemen di dalam melakukan pengendalian penjualan, karena laporan-laporan yang dihasilkan oleh *Controller* akan dijadikan sebagai salah satu dasar dalam pengambilan keputusan. Jadi, dalam hal ini terlihat betapa luas dan berpengaruhnya seorang *Controller* dalam pengendalian suatu perusahaan (Willson Campbell, 1997:5).

Dengan adanya *Controller*, diharapkan bila terjadi penyimpangan dari rencana semula dapat segera diketahui untuk kemudian diambil suatu tindakan untuk mencegahnya. Melihat kemampuan yang demikian, *Controller* berada dalam posisi yang sangat baik untuk memberikan jasa perencanaan dan pengendalian (Willson Campbell, 1997:10).

Penulis tertarik untuk meneliti dengan judul peranan *controller* dalam pengendalian penjualan guna menunjang efektivitas penjualan karena peneliti ingin mengetahui apakah dengan adanya fungsi seorang *controller* di perusahaan PT Bahana Inti Logam dapat mengendalikan penjualan menjadi lebih baik dan berdampak pada meningkatnya efektivitas penjualan. Karena berdasarkan survei yang telah peneliti lakukan peneliti melihat masih ada kekurangan dalam pengendalian penjualan di PT. Bahana Inti Logam yaitu adanya masalah dalam pengalokasian bahan tambang yang dicatat dengan menggunakan proses manual saja, sehingga besar kemungkinan untuk terjadinya *human errors* selain itu masalah yang biasa terjadi apabila ada kenaikan harga yang tidak menentu yang dan kemungkinan permintaan produk penjualan yang akan mempengaruhi penjualan produk secara menyeluruh.

Pada kesempatan ini penulis mencoba mengemukakan analisis yang diharapkan dapat membantu manajemen dalam mengelola penjualan secara efektif. Untuk itu penulis melakukan penelitian skripsi dengan judul **“Peranan *Controller* dalam Pengendalian Penjualan Guna Menunjang Efektivitas Penjualan pada PT. Bahana Inti Logam”**.

## **1.2 Identifikasi Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas maka penulis melihat beberapa masalah yang menarik untuk diteliti dan dibahas. Masalah-masalah tersebut adalah:

1. Bagaimana peranan *controller* dalam pengendalian penjualan guna menunjang efektivitas penjualan pada PT. Bahana Inti Logam, Tasikmalaya?

2. Seberapa besar peranan *controller* dalam pengendalian penjualan guna menunjang efektivitas penjualan pada PT. Bahana Inti Logam, Tasikmalaya?

### 1.3 Tujuan Penelitian

Maksud dari penelitian ini adalah untuk memperoleh data guna penyusunan skripsi yang merupakan salah satu syarat guna menempuh ujian Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Jurusan Akuntansi Universitas Kristen Maranatha.

Sedangkan tujuan dari penelitian ini sesuai dengan identifikasi masalah yang telah penulis kemukakan diatas adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui bagaimana peranan *controller* dalam pengendalian penjualan guna menunjang efektivitas penjualan pada PT. Bahana Inti Logam, Tasikmalaya
2. Untuk mengetahui seberapa besar peranan *controller* dalam pengendalian penjualan guna menunjang efektivitas penjualan pada PT. Bahana Inti Logam, Tasikmalaya

### 1.4 Manfaat Penelitian

Hasil penelitian diharapkan dapat memberikan sumbangan yang berarti bagi semua pihak terutama bagi:

1. Penulis
  - a. Untuk memenuhi salah satu syarat dalam menempuh ujian Sarjana Ekonomi jurusan Akuntansi pada Fakultas Ekonomi Universitas Kristen Maranatha
  - b. Untuk menambah wawasan penulis mengenai peranan *Controller* dalam pengendalian penjualan guna menunjang efektivitas penjualan.
2. Perusahaan

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi atau masukan bagi perusahaan dalam upaya meningkatkan *volume* penjualan

### 3. Peneliti Lanjutan

Sebagai bahan perbandingan tentang penerapan teori yang ada pada pelaksanaan yang sesungguhnya