

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Pembangunan bangsa Indonesia dalam rangka mengisi kemerdekaan telah menjadikan bangsa Indonesia secara bertahap mengalami kemajuan. Seiring dengan perkembangan bangsa ini maka dunia usaha pun mengalami peningkatan. Hal ini terlihat dari semakin banyaknya perusahaan yang berlomba-lomba untuk memenuhi kebutuhan pasarnya, sehingga menimbulkan persaingan yang kian meningkat dalam dunia bisnis. Hal itu menyebabkan mereka harus mempertahankan kelangsungan perusahaannya. Semakin banyak kebutuhan yang harus dipenuhi demi kelangsungan hidup manusia membuat perusahaan memiliki banyak cara agar dapat bersaing dalam dunia bisnis. Salah satunya dengan bergerak dalam perusahaan di bidang retail. Perusahaan dalam bidang retail memiliki fungsi utama yaitu dengan menjual produk kepada konsumen akhir untuk pemakaian pribadi dan untuk memenuhi kebutuhan rumah tangga.

Adapun faktor-faktor yang membuat konsumen memilih perusahaan retail antara lain tempatnya yang strategis sehingga konsumen mudah untuk menjangkaunya, sistem pembayaran yang digunakan lebih terkoordinir sehingga pembayaran menjadi lebih mudah dan terkendali keamanannya (adanya sistem antrian, pembayaran juga dapat dengan uang tunai ataupun kredit), ketertiban dan kenyamanan saat berbelanja (konsumen tidak akan merasa kepanasan karena berada di dalam ruangan yang dilengkapi pendingin ruangan dan juga konsumen

tidak perlu berdesak-desakan seperti di pasar tradisional), tersedianya tempat parkir kendaraan yang memadai beserta pengamanan yang baik sehingga konsumen merasakan nyaman saat berbelanja, kualitas produk yang ditawarkan, kelengkapan jenis produk, dan sebagainya. Salah satu contoh dari perusahaan di bidang retail yaitu pasar swalayan.

Pasar swalayan lebih memiliki keunggulan dalam memenuhi kebutuhan dan kenyamanan para konsumennya dibandingkan pasar tradisional atau toko kelontong lainnya, oleh karena itu hampir sebagian besar masyarakat lebih memilih untuk berbelanja ke pasar swalayan, walaupun harga yang ditawarkan sedikit lebih tinggi dibanding tempat belanja lain, tetapi tentu saja hal ini sebanding jika mengingat banyaknya keunggulan yang diberikan dan kepuasan yang dapat diperoleh konsumen. Keunggulan yang diciptakan oleh pasar swalayan dapat dilihat dengan adanya rasa keberhasilan bahwa pasar swalayan bisa diterima oleh masyarakat. Maka dari itu untuk tetap mempertahankan kepercayaan konsumen, manajemen harus dapat mengelola perusahaan dengan sebaik mungkin.

Dalam perusahaan yang bergerak pada bidang retail, persaingan harga sangatlah penting. Para konsumen lebih mengutamakan harga yang murah namun kualitas barang baik. Dalam memenuhi kebutuhan konsumennya maka terdapat hal penting yang harus diperhatikan yaitu penyediaan produk dengan kualitas yang baik dan harga yang terjangkau. Pasar swalayan harus dapat menentukan dan memilih-milih produk yang baik sebelum dipasarkan.

Dari berbagai kegiatan perusahaan, sistem pembelian merupakan bagian yang perlu mendapat perhatian. Pembelian adalah kegiatan awal dalam sebuah perusahaan retail. Banyak pertimbangan yang harus diperhitungkan berkaitan dengan risiko yang akan diterima dalam berhubungan dengan para produsen untuk melakukan pembelian dan penyediaan barang yaitu adanya risiko terjadinya kerusakan produk saat dipasarkan dalam perusahaan di bidang retail, khususnya pada pasar swalayan. Ada dua kemungkinan yang menyebabkan kerusakan produk, pihak intern sendiri maupun pihak ekstern. Kerusakan produk yang disebabkan oleh pihak intern mungkin terjadi pada saat penyimpanan, sedangkan terjadinya kerusakan produk yang disebabkan oleh pihak ekstern mungkin terjadi karena adanya ketidakteelitian saat menerima barang dari produsen sehingga hal tersebut akhirnya merugikan perusahaan sendiri. Oleh sebab itu dalam meminimalisasi kerugian yang ada saat pembelian, *controller* sangat dibutuhkan dalam upaya mengendalikan pembelian barang ke produsen sehingga barang-barang yang dibeli memenuhi kualitas yang baik bagi para konsumen. Dengan adanya pengendalian pembelian yang dapat diandalkan, maka hal tersebut dapat menunjang efektivitas pembelian pula. Jadi, betapa pentingnya sebuah pengendalian dalam perusahaan karena dengan pengendalian segala hal yang dapat merugikan perusahaan dapat diminimalisasi dan tujuan perusahaan dapat dicapai.

Toserba X adalah sebuah perusahaan retail modern dengan format supermarket dan *department store*. Toserba X umumnya menjual berbagai produk makanan, minuman dan barang kebutuhan hidup lainnya. Lebih dari 200 produk

makanan dan barang kebutuhan hidup lainnya tersedia dengan harga bersaing dalam memenuhi kebutuhan konsumen sehari-hari. Perusahaan ini selalu berusaha melakukan yang terbaik kepada konsumennya. Sudah banyak cabang yang didirikannya, itu sebagai bukti bahwa Toserba X dapat diterima oleh masyarakat. Dalam mempertahankan kepercayaan konsumen maka perusahaan harus dapat memberikan yang terbaik dengan cara menyediakan produk dengan kualitas yang baik pula sehingga dapat memenuhi kebutuhan para konsumennya. Oleh sebab itu *controller* sangat diperlukan dalam pengendalian pembelian produk pada Toserba X.

Berdasarkan latar belakang di atas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian tentang sejauh mana peranan *controller* dalam pengendalian pembelian dalam upaya untuk menunjang efektivitas pembelian di Toserba X Bandung. Karena itu penulis memilih judul: **“Peranan *Controller* Dalam Pengendalian Pembelian Guna Menunjang Efektivitas Pembelian (Studi Kasus Pada Toserba X).”**

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian tersebut dapat diidentifikasi masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana peranan *controller* dalam pengendalian pembelian guna menunjang efektivitas pembelian pada Toserba X Bandung?
2. Apakah pembelian Toserba X Bandung sudah dilaksanakan secara efektif?

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

Adapun maksud dan tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui peranan *controller* dalam pengendalian pembelian guna menunjang efektivitas pembelian pada Toserba X Bandung.
2. Untuk mengetahui dan menilai efektivitas pembelian yang ada pada Toserba X Bandung.

1.4 Kegunaan dari Penelitian

Hasil penelitian diharapkan dapat memberi manfaat bagi semua pihak terutama bagi:

1. **Penulis**, untuk menambah ilmu pengetahuan dan sebagai penerapan ilmu yang didapat saat kuliah, khususnya dalam hal peranan *controller* dalam pengendalian pembelian kaitannya terhadap efektivitas pembelian. Juga sebagai syarat kelulusan universitas kristen maranatha.
2. **Perusahaan**, untuk memberi masukan-masukan atau saran yang berguna bagi perusahaan untuk mengendalikan pembelian kepada produsen dalam menunjang efektivitas pembelian.
3. **Civitas Akademika**, untuk menambah pengetahuan bagi para pembaca mengenai pengendalian *controller* dalam pengendalian pembelian guna menunjang efektivitas pembelian, dan juga untuk dijadikan referensi bagi peneliti selanjutnya.

1.5 Rerangka Pemikiran

Meningkatnya perkembangan dalam dunia bisnis membuat persaingan semakin ketat. Banyak perusahaan yang akan berlomba-lomba untuk memenuhi kebutuhan pangsa pasarnya. Mereka akan berusaha sebaik mungkin untuk bisa mempertahankan kelangsungan perusahaannya. Untuk memenuhi kebutuhan para konsumennya maka timbulah industri yang menarik para pelaku bisnis yaitu perusahaan retail.

Menurut Newman & Cullen (2002, 12) definisi perusahaan retail adalah sebagai berikut

“Retailing is the set of activities that markets products or services to final consumers for their own personal or household use. It does this by organizing their availability on a relatively large scale and supplying them to consumer on a relatively small scale.”

Adapun pengertian retailing menurut Bilson Simamora (2001, 268) adalah meliputi semua kegiatan yang dilakukan dalam penjualan barang atau layanan secara langsung kepada konsumen akhir, yang membeli untuk kebutuhan pribadi tidak untuk dibisniskan.

Saat ini banyak cara yang dilakukan perusahaan dalam mempertahankan kelangsungan hidupnya untuk dapat bersaing dalam dunia bisnis, seperti misalnya mendirikan perusahaan retail dalam memenuhi kebutuhan pangsa pasarnya guna mencapai tujuan yang telah ditetapkan perusahaan. Jadi, dapat disimpulkan bahwa perusahaan retail adalah perusahaan yang menjual barang dan jasa kepada konsumen akhir yang akan digunakan untuk konsumsi pribadi dan rumah tangga bukan untuk keperluan bisnis.

Untuk memenuhi kebutuhan para konsumennya perusahaan retail harus dapat mendapatkan kepercayaan dari para masyarakat dengan memberikan kualitas produk yang baik dan harga yang terjangkau. Dalam proses menyediakan produk yang berkualitas baik tentunya harus ada pengendalian dalam pembelian produk ke produsen. Hal tersebut dilakukan untuk meminimalisasi segala risiko yang akan menyebabkan kerugian pada perusahaan dan untuk menunjang efektivitas pembelian. Untuk mengendalikan pembelian perusahaan retail dibutuhkan seseorang yang bertanggung jawab dan mempunyai peran penting dalam sebuah perusahaan yaitu *controller*.

Menurut Willson & Campbell sebagaimana dialihbahasakan oleh Tjintjin F. Tjendra (1981,11) *controller* merupakan sebutan atau *title* yang dipergunakan untuk menunjukkan jabatan kepala departemen akuntansi yang bertanggungjawab untuk bidang statistik dan pengendalian keuangan.

Selanjutnya Willson & Campbell yang dialihbahasakan oleh Tjintjin Fenix Tjhendra juga menyatakan bahwa terdapat lima kategori tanggung jawab *controller* (1981, 12) yaitu

1. Perencanaan (*Planning*)
2. Pengendalian (*Control*)
3. Pelaporan (*Reporting*)
4. Akuntansi (*Accounting*)
5. Tanggungjawab Utama Lainnya (*Other Primary Responsibilities*)

Dari yang telah disebutkan di atas maka dapat disimpulkan bahwa *Controller* merupakan seseorang yang mempunyai tanggung jawab yang penting

dalam berbagai aspek kegiatan perusahaan demi mencapai tujuan yang telah ditetapkan, misalnya saja dalam pengendalian pembelian di perusahaan retail. Dalam mengendalikan pembelian diperlukan kejelian dalam memilah-milah produk yang berkualitas baik sehingga dapat diterima oleh para konsumen. Dengan kualitas yang baik maka akan menunjang efektivitas pembelian suatu perusahaan. Berdasarkan uraian di atas penulis merumuskan hipotesis yaitu “*Controller* berperan dalam pengendalian pembelian guna menunjang efektivitas pembelian.”

1.6 Metodologi Penelitian

Metode penelitian merupakan cara utama yang digunakan peneliti guna mendapatkan pemecahan masalah atau mendapatkan jawaban atas pertanyaan tertentu. Untuk mencapai tujuan tersebut penulis melakukan penelitian di sebuah pasar swalayan agar dapat memperoleh data yang relevan dalam menganalisis dan menarik kesimpulan dengan tepat.

Teknik penulisan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Studi Lapangan, yaitu metode pengumpulan data yang diadakan langsung ke tempat penelitian Toserba X untuk memperoleh data yang relevan melalui:
 - a. Wawancara, penulis mengadakan wawancara atau tanya jawab secara langsung dengan pimpinan perusahaan, staf dan karyawan sesuai dengan informasi yang diperlukan.

b. Kuesioner, penulis mengadakan penyebaran kuesioner terkait masalah yang berhubungan dengan penelitian kepada pihak yang terkait.

2. Studi Kepustakaan, yaitu metode pengumpulan data dengan membaca dan mempelajari teori-teori yang berkaitan langsung dengan masalah yang diteliti untuk memberikan wawasan dan landasan teoritis sebagai acuan dalam analisis data.

1.7 Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan di beberapa Toserba X yang berlokasi di Bandung. Penelitian ini akan dilakukan mulai bulan November 2013 sampai dengan bulan Desember 2013.