

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Penelitian**

Pemerintah Indonesia saat ini sedang gencar-gencarnya melakukan pembangunan di segala bidang, termasuk dunia usaha yang terus menerus mengalami perkembangan. Tujuan perusahaan dalam suatu perekonomian yang bersaing adalah untuk memperoleh laba yang sebesar-besarnya sesuai dengan pertumbuhan perusahaan dalam jangka panjang, serta memenuhi kebutuhan-kebutuhan konsumen. Meningkatnya volume penjualan atau bertahannya volume penjualan menandakan keberhasilan suatu perusahaan dalam menghadapi persaingan. Aktivitas penjualan memiliki peranan yang sangat penting, karena berhubungan langsung dengan pendapatan perusahaan yang menunjang kelangsungan hidup perusahaan. Oleh karena itu, aktivitas penjualan perlu diawasi melalui pengendalian manajemen yang memadai.

Tugas seorang manajer meliputi perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengukuran. Keempat elemen tersebut merupakan bagian dari proses pengelolaan. Semakin besar suatu perusahaan, maka kegiatan-kegiatan perusahaan tidak secara langsung dikelola dan diawasi oleh manajemen, sehingga diperlukan orang yang cakap, memiliki keahlian teknis seorang akuntan, memahami keadaan perusahaan, mampu membantu pimpinan dalam menganalisis data dan memberi penilaian untuk masa yang akan datang, yang disebut sebagai controller. Tugas dan tanggung jawab seorang controller dalam perusahaan

berskala menengah ke atas, sangatlah penting dan berat, karna controller merupakan otak dibalik kebijakan-kebijakan perusahaan. Laporan yang diberikan oleh controller sangat berpengaruh terhadap fungsi manajemen dalam melakukan pengendalian penjualan dan dijadikan dasar dalam pengambilan keputusan. Untuk itu, peranan seorang controller dalam perusahaan sangatlah besar.

PT SKD merupakan perusahaan yang memproduksi aksesoris mesin tekstil. Tujuan dari perusahaan ini adalah memberikan hasil terbaik yang diharapkan konsumen dalam mengembangkan usahanya di bidang tekstil serta membantu pembangunan negara Indonesia, mengingat banyaknya pabrik tekstil di Indonesia. Penjualan yang dilakukan oleh PT SKD ini cukup besar, sehingga peranan seorang controller sangat diperlukan untuk melaksanakan pengendalian penjualan. Dengan adanya controller ini, diharapkan bila terjadi penyimpangan dapat segera diatasi dan diambil suatu tindakan untuk mencegahnya.

Berdasarkan latar belakang tersebut, penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul **“Peranan Controller Dalam Pengendalian Penjualan Guna Menunjang Efektivitas Penjualan Pada PT SKD Bandung.”**

## **1.2 Identifikasi Masalah**

Berdasarkan latar belakang penelitian tersebut dapat diidentifikasi masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana pelaksanaan pengendalian penjualan yang dilakukan PT SKD?
2. Bagaimana peranan controller dalam pengendalian penjualan guna menunjang efektivitas penjualan pada PT SKD?

### **1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian**

Adapun maksud dan tujuan dari penelitian adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui pengendalian penjualan oleh controller PT SKD.
2. Untuk mengetahui peranan controller dalam pengendalian penjualan guna menunjang efektivitas penjualan.

### **1.4 Kegunaan Penelitian**

Hasil penelitian diharapkan dapat memberikan manfaat, yaitu antara lain:

1. Penulis, dapat membandingkan antara teori yang dipelajari selama perkuliahan dengan praktek yang terjadi dilapangan serta memperluas wawasan penulis, terutama mengenai peranan controller dalam mengendalikan penjualan guna menunjang efektivitas penjualan, juga sebagai salah satu syarat menempuh ujian sidang sarjana Fakultas Ekonomi, Jurusan Akuntansi, Universitas Kristen Maranatha.
2. Perusahaan, penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi dan masukan bagi perusahaan dalam upaya meningkatkan pengendalian penjualan.
3. Pihak lain, peneliti lain dapat menjadikan hasil penelitian yang penulis lakukan sebagai bahan referensi jika ingin mengembangkan judul atau tema yang sama, serta menambah wawasan yang dapat dijadikan referensi di masa yang akan datang.