

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Sektor industri di Indonesia dewasa ini sedang mengalami penurunan yang cukup signifikan, hal ini ditandai dengan ditemuinya kegiatan pemutusan hubungan kerja atau pengurangan tenaga kerja oleh beberapa perusahaan, baik yang besar maupun yang kecil. Bahkan dapat ditemukan beberapa perusahaan yang gulung tikar akibat tidak dapat bersaing dalam dunia bisnis. Dengan keadaan-keadaan tersebut, perusahaan dituntut untuk mempertahankan usahanya, yang salah satunya dengan cara menghasilkan laba yang wajar.

Salah satu meningkatkan laba yang wajar yaitu dengan diberlakukannya pengendalian penjualan. Pengendalian penjualan salah satunya dilakukan dengan cara membandingkan antara anggaran penjualan dengan realisasinya, karena dengan menilai tingkat akurasi antara anggaran penjualan dengan realisasinya, dapat diketahui produktifitas aktivitas penjualan.

Aktivitas penjualan merupakan sumber pendapatan perusahaan yang memiliki resiko tinggi atas kemungkinan terjadinya tindakan kesalahan dan atau kecurangan (*fraud and or irregularities*). Kurangnya

pengelolaan dan pengendalian aktivitas penjualan dengan baik akan menciptakan kerugian bagi perusahaan yang disebabkan selain tidak terciptanya anggaran penjualan, juga berakibat pada pendapatan perusahaan yang terus mengalami penurunan. Dengan demikian, aktivitas penjualan merupakan faktor penting untuk diawasi dalam proses pengendalian manajemen. Dalam hal ini seseorang yang mempunyai pengetahuan yang luas dan memiliki sistem pengendalian yang memadai yang biasa disebut *Controller* akan bekerja sama dengan pihak-pihak yang terkait dalam proses penjualan barang atau jasa, melakukan penelitian sejauh mana aktivitas penjualan yang sebenarnya dihubungkan dengan standar penjualan.

Pengendalian tidak dapat dipisahkan dalam setiap aktivitas perusahaan. Evaluasi terhadap pengendalian juga penting dilakukan untuk dijadikan sebagai pedoman dalam mengidentifikasi kekurangan dan atau kecurangan dalam perusahaan. Pengendalian penjualan yang baik sangat diperlukan dengan tujuan tercapainya efektivitas penjualan.

Berdasarkan uraian diatas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian dan selanjutnya dituangkan dalam skripsi dengan judul : **“Peranan *Controller* Dalam Meningkatkan Efektivitas Pengendalian penjualan “** (Studi Kasus pada CV Indorub – Bandung).

1.2 Identifikasi Masalah

Pokok permasalahan yang dapat diidentifikasi penulis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana peranan *Controller* atas aktivitas penjualan produk yang dilakukan CV Indorub.
2. Bagaimana pengendalian penjualan produk yang efektif telah dilakukan CV Indorub.
3. Bagaimana peranan *Controller* dalam meningkatkan efektivitas pengendalian penjualan produk di CV indorub.

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

Maksud dan tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui dan menilai peranan *Controller* atas penjualan aktivitas produk yang dilakukan CV Indorub.
2. Untuk mengetahui dan menilai afektivitas pengendalian penjualan produk di CV Indorub.
3. Untuk mengetahui dan mempelajari peranan *Controller* dalam meningkatkan efektivitas pengendalian penjualan produk CV Indorub.

1.4 Kegunaan Hasil Penelitian

Penelitian yang dilakukan penulis ini dapat diharapkan dapat memberikan kegunaan sebagai berikut :

1. Untuk penulis

Penelitian ini dapat menambah pengetahuan mengenai peranan *Controller* dalam meningkatkan efektivitas pengendalian penjualan pada sebuah perusahaan, sehingga dapat lebih memahami bagaimana aplikasi dan teori-teori yang telah diperoleh di perkuliahan dengan praktek yang sesungguhnya di dunia nyata.

2. Untuk perusahaan

- a. bagi perusahaan yang diteliti, agar dapat mengetahui perlu tidaknya meningkatkan perbaikan peranan *Controller* dalam meningkatkan efektivitas pengendalian penjualan.
- b. Organisasi Lainnya, agar dapat menjadi wacana bagi perkembangan ilmu pengetahuan khususnya ilmu akuntansi dan masukan harga bagi organisasi dalam pencapaian efektivitas penjualan.

3. Untuk pihak umum

Diharapkan dapat menambah pengetahuan mengenai peranan *Controller* dalam kaitannya dengan pengendalian penjualan.

1.5 Rerangka Pemikiran

Dengan semakin berkembangnya perusahaan tentu akan semakin kompleks dan luas atas ruang lingkup aktivitas serta permasalahan yang dihadapi. Hal ini akan sangat berpengaruh langsung terhadap manajemen dalam pengendalian secara langsung, demikian juga dengan aktivitas penjualan yang akan bertambah sulit pengendaliannya.

Jika aktivitas penjualan tidak dikendalikan secara tepat, dapat dibayangkan betapa besar kerugian yang mungkin akan timbul. Kompleksnya aktivitas penjualan yang dilakukan perusahaan akan menyebabkan seorang pimpinan akan membutuhkan banyak informasi dalam pengambilan keputusan.

Aktivitas penjualan merupakan aktivitas terpenting dalam suatu perusahaan. Aktivitas ini dilandasi pemikiran bahwa bila suatu perusahaan dapat menjual produknya baik berupa barang atau jasa, diharapkan perusahaan tersebut tetap dapat melanjutkan kegiatan operasionalnya karena penjualan merupakan aliran kas masuk terbesar bagi perusahaan.

Controller berfungsi membantu manajer pada pengendalian penjualan melalui kecakapannya dan pengetahuan yang dimilikinya dengan cara mengumpulkan data dan informasi yang dapat dipergunakan oleh manajer penjualan dalam memecahkan masalah yang dihadapi dalam

aktivitas penjualan serta memberikan suatu cara yang ilmiah analisis agar efektivitas penjualan dapat tercapai.

Dengan tugas yang dibebankan kepada seorang *Controller*, pada kebanyakan organisasi *Controller* ditempatkan pada eksekutif tingkat atas karena *Controller* sangat berperan dalam pengambilan keputusan puncak yang mempengaruhi seluruh organisasi. Pada aktivitas penjualan, *Controller* juga dituntut untuk memberikan analisis yang tajam tentang peningkatan efektivitas penjualan produk perusahaan.

Aktivitas penjualan menurut Tjahjono (2001:40) didefinisikan sebagai berikut :

“ Aktivitas Penjualan adalah suatu kegiatan yang ada di dalam perusahaan yang sistematis yang dilakukan untuk menjamin suatu produk yang ada di dalam perusahaan merupakan suatu bagian dari pelaksanaan aktivitas penjualan”.

Dengan alasan tersebut, manajemen harus mengendalikan aktifitas penjualan agar aktivitas tersebut dapat dilaksanakan secara efektif dan efisien. Hal ini dapat dilakukan dengan cara memperhatikan masalah yang berkaitan dengan aktivitas penjualan yang timbul dalam pelaksanaannya. Apabila perusahaan telah mampu menerapkan pengendalian penjualan, perusahaan sudah dapat dikatakan cukup unggul, mengingat pentingnya aktivitas penjualan yang merupakan pendapatan bagi perusahaan.

Tujuan utama dari pengendalian penjualan adalah mencapai efektivitas, artinya pengukuran prestasi pelaksanaan penjualan adalah dengan membandingkan hasil penjualan yang sesungguhnya dengan suatu tolak ukur yang telah ditetapkan untuk mencapai efektivitas dalam penjualan atau yang biasa disebut anggaran.

Oleh karena itu diperlukan suatu bagian yang khusus untuk mengawasi dan mengendalikan aktivitas penjualan yang dinamakan *Controller*, agar efektivitas fungsi penjualan dapat tercapai. Dalam hal ini *Controller* akan menilai departemen penjualan atas aktivitas penjualan yang dilakukan, apakah telah dilaksanakan secara memadai atau belum, bila sudah, apakah sistem dan atau metode yang telah ada masih memungkinkan atau tidak untuk terjadinya kesalahan dan atau kecurangan yang dilakukan pegawai. Dengan adanya *Controller* sebagai *Early Warning System* penjualan diharapkan perusahaan dapat mencapai target penjualan yang telah ditetapkan.

Berdasarkan uraian yang penulis kemukakan diatas, penulis mengajukan hipotesis sebagai berikut :

“Controller yang dilaksanakan secara memadai, akan berperan dalam meningkatkan efektivitas pengendalian penjualan”.

1.6 Metodologi Penelitian

Dalam penyusunan skripsi ini, penulis menggunakan metode deskriptif analisis dengan pendekatan studi kasus. Menurut Arikunto (1993:28) metode penelitian deskriptif analisis dengan pendekatan studi kasus adalah :

“Metode penelitian ilmiah yang membahas dan menganalisa masalah-masalah yang terdapat dalam subjek penelitian dengan cara mengumpulkan data yang berhubungan dengan masalah tersebut”.

Sedangkan penelitian dilakukan penulis dengan dua teknik yaitu :

1. Penelitian Lapangan (*Field Research*)

Yaitu penelitian yang dilakukan secara langsung ke objek penelitian dengan cara :

- a. Odservasi, yaitu teknik pengumpulan data dengan cara mengamati secara langsung objek yang teliti.
- b. Wawancara, yaitu teknik pengumpulan data dengan cara tanya jawab dengan pejabat dan staf perusahaan yang berwenang mengenai masalah yang diteliti.
- c. Kuesioner, yaitu teknik pengumpulan data yang berupa lembar isian pertanyaan-pertanyaan yang diajukan

kepada pihak manajemen perusahaan yang berhubungan dengan masalah yang diteliti.

2. Penelitian literatur (*Literature Research*)

Yaitu penelitian yang dilakukan dengan cara mengumpulkan literatur-literatur, catatan-catatan ilmiah, *website* dan sebagainya yang dijadikan landasan teoritis untuk menjawab identifikasi masalah.

1.7 Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian dalam penyusunan skripsi ini dilakukan di CV Indorub Km. 16,3 Kampung Margamulya Kabupaten Bandung. Sedangkan waktu yang dibutuhkan untuk penelitian ini adalah selama 2 bulan terhitung sejak bulan Mei 2004 sampai dengan bulan juli 2004.