

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Pencapaian laba dari volume penjualan yang tinggi, selalu menjadi tujuan utama dalam perusahaan, karena laba merupakan salah satu aspek bagi perusahaan untuk dapat mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan, serta melaksanakan rencana pengembangannya. Pada era globalisasi seperti sekarang, persaingan yang ada semakin ketat dan para pelaku ekonomi bergerak semakin dinamis, oleh karena itu perusahaan dituntut untuk meningkatkan operasi dan pelayanannya secara maksimal, serta harus memperhatikan faktor yang harus selalu dipertimbangkan, yaitu strategi perusahaan, kondisi perekonomian, dan peraturan pemerintah. Peningkatan kualitas produk serta menjalankan operasi yang efektif tentu bukan hal mudah, manajemen perusahaan dituntut untuk mampu mengelola perusahaan dan menjalankan fungsi manajemen dengan baik. Fungsi manajemen yang dimaksud meliputi: fungsi perencanaan, fungsi pengorganisasian, fungsi pengarahan, dan fungsi pengendalian. Keseluruh fungsi tersebut harus dijalankan sebaik mungkin serta harus solid agar manajemen mampu menghasilkan keputusan-keputusan yang tepat dan andal, guna mendukung kepentingan dan perkembangan perusahaan.

Fungsi manajemen yang memiliki peranan lebih dalam proses keberlangsungan organisasi yaitu fungsi perencanaan dan fungsi pengendalian. Hal tersebut dikarenakan fungsi perencanaan menyangkut titik awal rencana apa

saja yang hendak dilakukan oleh perusahaan. Kemudian fungsi pengendalian sangat berperan dalam hal mencegah proses pelaksanaan atas rencana, menyimpang dari prosedur yang telah ditetapkan sebelumnya. Dengan demikian, fungsi perencanaan dan pengendalian merupakan dua fungsi yang saling berhubungan satu sama lain. Dasar dari proses pengendalian, adalah apa yang direncanakan, sehingga suatu pengendalian yang efektif hanya akan tercapai apabila proses perencanaan disusun dengan baik dan matang. Pengendalian yang efektif merupakan suatu proses yang terus bekerja selama perusahaan beroperasi dalam periodenya. Setiap aktivitas usaha yang dijalankan sesuai dengan perencanaan dan proses pengendalian yang baik, akan membimbing perusahaan untuk mencapai tujuan organisasi. Untuk menunjang hal tersebut, maka diperlukan suatu alat bantu bagi manajemen, yang berfungsi sebagai suatu tolok ukur bagi manajemen dalam menilai keberhasilan pelaksanaan proses perencanaan dan pengendalian operasi perusahaan, yaitu anggaran.

Anggaran merupakan suatu rencana kerja dalam bentuk pernyataan kuantitatif, yang pada umumnya digunakan oleh suatu lembaga atau suatu badan usaha seperti perusahaan. Anthony & Govindarajan, yang diterjemahkan oleh Tjakrawala & Krista (2005:74), mendefinisikan anggaran sebagai:

“Suatu rencana manajemen, dengan asumsi implisit bahwa langkah-langkah positif akan diambil oleh pembuat anggaran manajer yang menyusun anggaran, guna membuat kegiatan nyata sesuai dengan rencana.”

Anggaran merupakan salah satu alat yang penting bagi manajemen untuk penyusunan perencanaan, koordinasi serta pengendalian seluruh kegiatan di dalam suatu perusahaan. Anggaran dapat memperjelas *lines of responsibility* dan *lines of authority* (garis-garis tanggung jawab dan garis-garis wewenang) dari setiap unit organisasi (Muljono, 2002).

Anggaran yang telah ditetapkan untuk dilaksanakan oleh unit-unit yang ada di dalam perusahaan, dengan sendirinya akan berinteraksi dengan individu-individu yang ada di dalam perusahaan. Peranan dan kepentingan individu di dalam organisasi atau perusahaan, untuk mencapai tujuan perusahaan didasarkan pada ketertarikan para individu untuk mencapai tujuan atau kepentingannya (Sahmuddin, 2001).

Penulis memfokuskan anggaran penjualan sebagai alat bantu manajemen dalam menilai keberhasilan pelaksanaan proses perencanaan dan pengendalian operasi perusahaan. Anggaran penjualan memberikan informasi mengenai kegiatan penjualan perusahaan, melalui informasi tersebut dapat dianalisis lebih lanjut serta dievaluasi apakah sesuai dengan perencanaan semula, dalam rangka mencapai target yang diharapkan dengan pengeluaran biaya yang wajar. Anggaran penjualan merupakan dasar dari penyusunan anggaran lain, seperti anggaran biaya pemasaran, anggaran kas, dan anggaran investasi. Anggaran penjualan juga merupakan pedoman dasar bagi seluruh aktivitas perusahaan dalam segi perekrutan karyawan, administrasi masalah pendanaan, investasi serta ekspansi.

Sebagai alat bantu, anggaran khususnya anggaran penjualan bukanlah alat yang sempurna, karena anggaran penjualan disusun berdasarkan proyeksi masa yang akan datang dengan mempertimbangkan beberapa faktor, seperti:

1. Faktor yang terkendali, seperti: harga, promosi, dan pendistribusian.
2. Faktor yang tidak terkendali, seperti: konsumen, pesaing, kebijakan, pemerintah, dan teknologi.

Oleh karena itu, anggaran penjualan merupakan evaluasi yang kontinyu agar apabila terjadi penyimpangan dapat segera dilakukan revisi untuk disesuaikan dengan situasi yang sesungguhnya, hal tersebut dikarenakan anggaran bersifat dinamis.

Indonesia merupakan Negara kepulauan yang kaya akan sumber daya alam. Tanah yang subur, iklim tropis yang memadai, menjadikan sektor pertanian dan perkebunan salah satu entitas bisnis yang diunggulkan. Di Indonesia, sektor pertanian dan perkebunan dikelola oleh pemerintah dalam bentuk badan usaha milik Negara (BUMN), salah satunya PT Perkebunan Nusantara VIII, yang bergerak dalam bidang agrobisnis dan agroindustri. PT Perkebunan Nusantara VIII diharapkan dapat turut melaksanakan dan menunjang program pemerintah di bidang ekonomi dan pembangunan nasional pada umumnya, khususnya di subsektor perkebunan. Faktor-faktor yang sulit dikendalikan seperti faktor alam kemudian persaingan pasar yang semakin ketat, terlebih dengan berlakunya *Asean Free Trade Area* (AFTA) membuat PT Perkebunan Nusantara VIII harus memiliki strategi kompetitif yang baik agar mampu bersaing, mengingat daya kompetisi kita yang masih rendah dibandingkan Negara-negara tetangga.

Berdasarkan latar belakang yang diuraikan di atas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian guna memenuhi tugas akhir perkuliahan Universitas Kristen Maranatha, dengan mengambil judul: **“Peranan Anggaran Penjualan Sebagai Alat Bantu Manajemen Dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Penjualan (Studi kasus pada PT PERKEBUNAN NUSANTARA VIII, Bandung).”**

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan uraian pada latar belakang, maka dapat diidentifikasi masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana proses penyusunan anggaran pada PT Perkebunan Nusantara VIII?
2. Sejauh mana anggaran penjualan berperan dalam menunjang efektivitas pengendalian penjualan pada PT Perkebunan Nusantara VIII?

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

Berdasarkan masalah yang diuraikan di atas, maksud dan tujuan penelitian penulisan adalah sebagai berikut:

1. Untuk menganalisis bagaimana proses penyusunan anggaran pada PT Perkebunan Nusantara VIII.
2. Untuk menganalisis sejauh mana anggaran penjualan berperan dalam menunjang efektivitas pengendalian penjualan pada PT Perkebunan Nusantara VIII.

1.4 Kegunaan Penelitian

Kegunaan dari penelitian ini adalah:

1. **Bagi penulis**, berguna sebagai pemenuhan syarat dalam menempuh ujian sidang pada program strata-1 jurusan akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Kristen Maranatha. Kemudian penelitian ini bermanfaat sebagai sarana pelatihan intelektual, mengembangkan wawasan berpikir yang dilandasi konsep ilmiah dan meningkatkan pemahaman mengenai peranan anggaran.
2. **Bagi sivitas akademika**, semoga dapat bermanfaat untuk menambah wawasan dan pengetahuan pembaca mengenai anggaran, khususnya mengenai anggaran penjualan serta semoga dapat berguna sebagai referensi.
3. **Bagi perusahaan**, Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran serta masukan bagi perusahaan untuk mengetahui sejauh mana anggaran penjualannya berperan dalam peningkatan efektivitas pengendalian penjualan dan menjamin kontinuitas perusahaan.