

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Krisis ekonomi yang terjadi di Indonesia sejak Agustus 1997 telah mengakibatkan terpuruknya kinerja perekonomian Indonesia. Laju pertumbuhan ekonomi Indonesia tahun 1998 sebesar 13.68% telah terpengaruhi oleh hal buruk dan pendapatan perkapita yang semula telah melebihi \$ 1000 US menurun tajam menjadi di bawah \$ 500 US (BPS DKI Jakarta, 1999). Oleh karena itu pembangunan lebih dititik beratkan pada pembangunan jangka panjang, ini terkait dengan penetapan visi dan strategi yang tepat untuk mencapai tujuan pembangunan. Pembangunan pada perusahaan manufaktur merupakan sasaran utamanya yaitu untuk meningkatkan taraf hidup rakyat serta mewujudkan masyarakat yang adil dan makmur.

Penelitian yang dilakukan oleh Sutanto Gunawan (2007) mengenai perkembangan perekonomian yang berkembang saat ini telah mendorong perusahaan manufaktur maupun jasa untuk saling bersaing dalam usaha untuk menghasilkan produk yang bermutu disertai dengan pelayanan yang berkualitas. Maka upaya yang dilakukan perusahaan adalah memperbaharui dan memperbaiki kinerja perusahaan yaitu dengan menciptakan sistem pengendalian manajemen yang baik, sehingga diharapkan perusahaan dapat beroperasi secara efisien dan efektif. Hal ini dapat terwujud dengan adanya fungsi perencanaan yang berhubungan dengan aktivitas perusahaan di masa yang akan datang dan fungsi pengendalian yang berhubungan dengan penilaian suatu pekerjaan. Perencanaan dan pengendalian ini dapat tercapai dengan baik dengan dibentuknya sebuah anggaran. Sutanto menggunakan responden

para staf terkait dengan topik penelitian pada PT X yang merupakan perusahaan tekstil yang cukup berkembang. Pada penelitiannya Sutanto menguji apakah anggaran penjualan yang dibuat dapat berperan sebagai alat perencanaan dan pengendalian dalam meningkatkan efektivitas penjualan. Hasil penelitian ini menyatakan proses penyusunan anggaran PT X cukup memadai karena prosedur penyusunan anggaran penjualan yang sudah memadai, penerapan sistem anggarannya pun telah memadai, dan pengendalian anggaran penjualannya telah berperan penting dalam meningkatkan efektifitas penjualan. Walaupun perencanaan dan pengendalian yang dilakukan PT X sudah cukup memadai, tetapi terdapat kelemahan-kelemahan yang perlu diperbaiki diantaranya PT X dalam menyusun laporan kinerja tiap bulannya belum mencantumkan perhitungan dengan menggunakan rumus SQV dan SPV, kelemahan lain PT X dalam melakukan analisis penyimpangan yang terjadi sebaiknya tidak saja menekankan pada penyimpangan yang tidak menguntungkan saja, tetapi harus memperhatikan penyimpangan yang menguntungkan, sehingga pihak manajemen dapat menilai apakah penetapan anggaran terlalu rendah dibandingkan dengan situasi dan kondisi yang terjadi.

Penelitian yang dilakukan oleh Yulina Irawan (2007) mengenai bagaimana perusahaan mengatasi persaingan yang semakin kompetitif dan ruang lingkup usaha yang sangat luas sehingga dapat menimbulkan kesulitan bagi pimpinan perusahaan untuk mengetahui usaha- usaha yang perlu dilakukan agar tercapai dan terpeliharanya perencanaan dan pengendalian yang efektif. Responden dalam penelitian Yuliana adalah para staf yang mengerti mengenai anggaran penjualan PT Daya Mandiri Putra yang bergerak dalam bidang penjualan atas pengiriman barang dagangan dengan menggunakan mobil box yang penjualannya dilakukan oleh

canvaser. Penelitian ini ingin menguji apakah anggaran penjualan yang disusun akan berperan dalam meningkatkan pengendalian penjualan. Ada pun hasil penelitian ini bahwa penyusunan, perhitungan dan pelaksanaan anggaran penjualan pada PT Daya Mandiri Putra telah dilaksanakan dengan memadai karena telah memenuhi kriteria, selain itu pengendalian penjualan pada PT Daya Mandiri Putra cukup efektif, menurutnya anggaran penjualan yang memadai sangat berperan dalam meningkatkan pengendalian penjualan. Kelemahan yang diperoleh melalui penelitian ini perusahaan tidak membentuk suatu tim penyusun anggaran yang terpisah dari bagian yang ada dalam perusahaan, dan kelemahan lain dimana tidak terdapat tindak lanjut yang dilakukan untuk pengembangan usaha di masa yang akan datang.

Penelitian yang dilakukan oleh Stefan Irene Tionandus (2007) mengenai bagaimana suatu perusahaan mampu mempertahankan kelangsungan usahanya dan mencapai tujuan laba yang optimal, apalagi dalam kondisi perekonomian yang sulit seperti saat ini, manajemen harus mampu bekerja secara efektif dan efisien dari seluruh sisi aktivitas perusahaan, termasuk aktivitas penjualan. Stefan menggunakan responden para staf pelaksana anggaran penjualan PT X merupakan perusahaan swasta yang aktivitas penjualannya bergerak di bidang pemasaran barang-barang elektronik. Pada penelitiannya Stefan ingin menguji apakah penyusunan anggaran penjualan yang memadai dapat berperan dalam meningkatkan efektivitas penjualan. Hasilnya dalam penelitian ini PT X telah menyusun dan menggunakan anggaran penjualan untuk meningkatkan efektivitas kegiatan penjualannya, proses penyusunan anggaran penjualan secara keseluruhan yang dilakukan PT X sudah cukup baik, PT X telah menggunakan data historis untuk menyusun anggaran penjualan periode berikutnya, sudah terdapat kebijakan untuk mempertimbangkan faktor internal dan

faktor eksternal dalam proses penyusunan anggaran penjualan. Ada pun kelemahan-kelemahan yang muncul yaitu Pihak top management tidak menyusun anggaran penjualan elektronik bulanan, semesteran, dan tahunan dalam satuan unit dan satuan mata uang, manajemen perusahaan tidak melakukan analisis varians baik yang menguntungkan maupun yang tidak menguntungkan, manajemen perusahaan tidak membuat bagian akuntansi yang terpisah dengan bagian administrasi.

Penelitian-penelitian diatas telah meyakinkan penulis bahwa topik ini penting. Penulis ingin mengetahui seberapa penting manfaat anggaran penjualan yang disertai dengan fungsi perencanaan dan fungsi pengendalian sehingga pada akhirnya perusahaan dapat meningkatkan efektifitas penjualan. Selain alasan di atas penulis merasa bahwa topik anggaran perusahaan ini merupakan salah satu cara yang harus dimiliki oleh setiap perusahaan manufaktur khususnya perusahaan berskala besar di saat banyaknya persaingan-persaingan yang ada, sehingga perusahaan dapat selalu mempertahankan aktivitas perusahaan.

Berdasarkan uraian di atas penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Peranan Anggaran Penjualan Manufaktur Sebagai Alat Perencanaan dan Pengendalian dalam Meningkatkan Efektivitas Penjualan”**.

## **1.2 Identifikasi Masalah**

Berdasarkan uraian latar belakang penelitian, penulis mengidentifikasi masalah sebagai berikut:

- 1) Bagaimana proses penyusunan anggaran penjualan yang dilakukan oleh perusahaan Fa Kecap Merak?

- 2) Bagaimana anggaran penjualan perusahaan Fa Kecap Merak dapat digunakan sebagai alat perencanaan?
- 3) Bagaimana anggaran penjualan perusahaan Fa Kecap Merak dapat digunakan sebagai alat pengendalian?
- 4) Bagaimana peranan anggaran penjualan dalam usaha meningkatkan efektivitas penjualan pada perusahaan Fa Kecap Merak?

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

Adapun maksud dan tujuan dari penelitian ini adalah untuk mendapatkan jawaban atas masalah-masalah yang telah diidentifikasi sebelumnya, yaitu:

- 1) Mengetahui proses penyusunan anggaran penjualan yang dilakukan oleh perusahaan Fa Kecap Merak.
- 2) Mengetahui anggaran penjualan perusahaan Fa Kecap Merak dapat digunakan sebagai alat perencanaan.
- 3) Mengetahui anggaran penjualan perusahaan Fa Kecap Merak dapat digunakan sebagai alat pengendalian.
- 4) Mengetahui peranan anggaran penjualan dalam usaha meningkatkan efektivitas penjualan pada perusahaan Fa Kecap Merak.

### **1.4 Manfaat Penelitian**

Adapun manfaat dari penelitian ini dijabarkan lebih lanjut sebagai berikut :

- 1) Manfaat bagi akademis.

Penelitian ini memiliki manfaat akademis untuk menjadi acuan bagi mahasiswa dan pihak lain yang berkeinginan mengadakan penelitian lanjutan mengenai

proses penyusunan anggaran, manfaat anggaran sebagai alat perencanaan dan alat bantu pengendalian anggaran penjualan yang bertujuan sebagai alat bantu manajemen dalam meningkatkan efektifitas penjualan. Dapat juga untuk menambah pengetahuan mengenai objek yang diteliti, dan sebagai referensi dalam penelitian-penelitian sejenis lainnya yang akan dilakukan sehubungan dengan penyusunan, perencanaan, dan pengendalian anggaran penjualan sebagai alat bantu meningkatkan efektivitas penjualan

2) Bagi Praktisi.

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai bahan masukan untuk membantu menunjang perkembangan perusahaan di masa yang akan datang, dapat memberikan gambaran mengenai pentingnya peranan anggaran sebagai alat perencanaan dan pengendalian penjualan untuk mencapai efektifitas penjualan itu sendiri, serta dapat memperluas wawasan manajemen mengenai manfaat perencanaan dan pengendalian anggaran penjualan sebagai alat bantu manajemen dalam meningkatkan efektivitas penjualan.