

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Masalah**

Pada era perdagangan bebas sekarang ini, persaingan yang terjadi di dunia usaha semakin ketat. Perusahaan harus mampu mengikuti perkembangan dunia usaha yang sangat dinamis. Perusahaan harus terus-menerus memantau perubahan yang terjadi di lingkungan yang dihadapinya dan melakukan analisis terhadap pesaingnya. Persaingan usaha yang semakin ketat dapat menyebabkan masalah-masalah yang harus dihadapi oleh perusahaan semakin banyak. Setiap perusahaan yang ingin mempertahankan hidupnya harus mampu menerapkan manajemen yang baik. Salah satu cara yang dapat digunakan untuk menerapkan manajemen yang baik adalah dengan menyusun anggaran penjualan. Setiap perusahaan yang tumbuh dan berkembang memerlukan suatu pengendalian manajemen melalui penyusunan anggaran penjualan.

Seluruh kegiatan yang ada di dalam perusahaan merupakan kegiatan yang saling berhubungan satu dengan yang lainnya. Perusahaan yang dapat mempertahankan kehidupan operasinya dalam setiap kegiatan perusahaan, menuntut perusahaan untuk melakukan analisis terhadap semua aspek yang berhubungan dengan kegiatan tersebut supaya efektivitas dapat tercapai. Pihak manajemen harus mampu melakukan fungsi-fungsinya dengan baik agar kegiatan-kegiatan yang ada di dalam perusahaan dapat berjalan sesuai dengan tujuan perusahaan. Salah satu kegiatan perusahaan yang paling penting adalah penjualan. Oleh sebab itu, kegiatan

penjualan harus direncanakan dan dikendalikan sebaik mungkin agar kegiatan penjualan dapat berjalan dengan efektif.

Perencanaan dan pengendalian kegiatan penjualan dapat dilakukan melalui penyusunan anggaran penjualan yang merupakan proyeksi penjualan yang diharapkan dalam suatu periode. Anggaran penjualan adalah anggaran laba rugi yang paling besar derajat ketidakpastiannya, maka diperlukan ketelitian dan kecermatan dalam langkah penyusunannya. Bila perencanaan dan pengendalian terhadap kegiatan penjualan dapat dilaksanakan dengan baik maka diharapkan perusahaan dapat memperoleh laba seperti yang diharapkan. Apabila laba yang dicapai oleh perusahaan sesuai dengan anggaran yang disusun maka efektivitas kegiatan penjualan telah terwujud.

Sesuai dengan uraian-uraian tersebut diatas, penulis tertarik untuk melakukan peninjauan ke lapangan mengenai peranan anggaran penjualan terhadap peningkatan efektivitas penjualan CV Harum Sejahtera. Untuk itu penulis ingin mengungkapkan tentang tema diatas untuk dijadikan judul dalam penulisan skripsi dengan judul “Peranan Anggaran Penjualan Sebagai Alat Pengendalian Manajemen Guna Menunjang Efektivitas Penjualan Pada CV Harum Sejahtera”

## **1.2 Identifikasi Masalah**

Berdasarkan uraian latar belakang penelitian di atas, maka yang menjadi pokok permasalahan dalam penelitian ini dirumuskan sebagai berikut :

1. Bagaimana proses penyusunan anggaran penjualan sebagai alat pengendalian manajemen pada CV Harum Sejahtera?

2. Apakah anggaran penjualan berperan sebagai alat pengendalian manajemen guna menunjang efektivitas penjualan pada CV Harum Sejahtera?

### **1.3 Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan dilaksanakan penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui bagaimana proses penyusunan anggaran penjualan sebagai alat pengendalian manajemen pada CV Harum Sejahtera.
2. Untuk menganalisis peranan anggaran penjualan sebagai alat pengendalian guna menunjang efektivitas penjualan pada CV Harum Sejahtera.

### **1.4 Kegunaan Penelitian**

Kegunaan yang diharapkan dari penelitian ini adalah:

1. Bagi penulis
  - a. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan bukti empiris tentang peranan anggaran penjualan sebagai alat pengendalian guna menunjang efektivitas penjualan pada CV Harum Sejahtera.
  - b. Membandingkan teori yang telah penulis terima dengan praktik yang ada di lapangan.
2. Bagi perusahaan
  - a. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi kepada perusahaan mengenai pentingnya pengendalian melalui penyusunan anggaran.
  - b. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi kepada perusahaan bahwa efektivitas penjualan juga dipengaruhi oleh pengendalian manajemen melalui penyusunan anggaran.

### 3. Bagi pihak lain

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi yang bermanfaat bagi semua pihak yang membutuhkan dan juga sebagai referensi bagi peneliti dalam melakukan penelitian dengan topik permasalahan yang sama.

## 1.5 Metodologi Penelitian

Sumber data yang dikumpulkan dalam penelitian ini dikelompokkan menjadi dua macam, yaitu data primer dan data sekunder. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

### 1. Penelitian Lapangan (*Field Research*)

Berdasarkan teknik pengumpulan data ini, penulis mengadakan peninjauan langsung ke CV Harum Sejahtera. Teknik pengumpulan data yang digunakan penulis, antara lain :

- a. Teknik Wawancara (*Interview*)
- b. Teknik Observasi
- c. Teknik Kuesioner

### 2. Penelitian Kepustakaan (*Library Research*)

Variabel-variabel dalam penelitian ini terdiri dari 2 jenis variabel, yaitu sebagai berikut :

- a. Variabel independen

Dalam penelitian ini yang merupakan variabel independen adalah anggaran penjualan.

b. Variabel dependen

Dalam penelitian ini yang merupakan variabel dependen adalah efektivitas penjualan.

Dalam penelitian ini, penulis melakukan studi kasus dimana hanya satu perusahaan saja yang diteliti dan tidak melakukan perbandingan dengan perusahaan lain. Data yang diperlukan untuk mengetahui pengaruh anggaran penjualan sebagai alat pengendalian manajemen dikumpulkan melalui kuesioner. Pengujian data dilakukan melalui uji sebagai berikut:

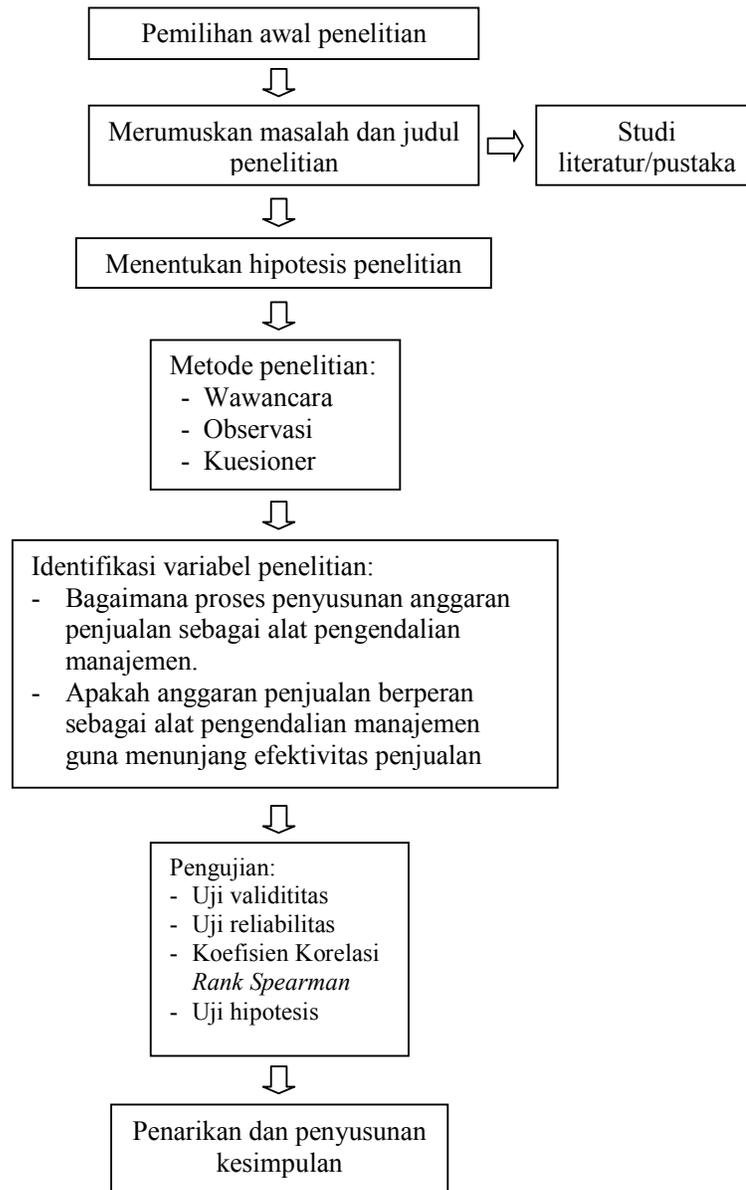
- a. Uji Validitas
- b. Uji Reliabilitas
- c. Koefisien Korelasi *Rank Spearman*

Pengujian hipotesis dilakukan untuk menentukan diterima atau ditolak hipotesis tersebut, yaitu untuk mengetahui signifikansi antara anggaran penjualan sebagai alat pengendalian manajemen dengan efektivitas penjualan.

## 1.6 Kerangka Pemikiran

Pada penelitian ini penulis menggunakan metode analisis deskriptif dengan menggunakan pendekatan studi kasus. Atas dasar metode penelitian yang digunakan pada penelitian ini, dapat dibuat suatu alur kegiatan metode kerja penelitian seperti pada gambar 1.

**Gambar 1 Bagan Kerangka Pemikiran**



### 1.7 Waktu dan Lokasi Penelitian

Penelitian dilakukan pada CV Harum Sejahtera yang terletak di Kawasan Industri Terboyo Semarang. Waktu penelitian dilakukan pada tanggal 12 Oktober 2009 hingga 15 November 2009.