

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Sebagai perusahaan yang berorientasi pada laba, maka manajemen perusahaan harus mampu untuk merencanakan bagaimana mendapatkan keuntungan yang maksimum dengan biaya yang seefisien mungkin. Karena hal itulah manajemen harus mempunyai alat bantu yang dapat membuat perencanaan dan mengendalikan operasi keuangan perusahaan yaitu dengan membuat anggaran. Anggaran merupakan suatu alat untuk perencanaan dan pengawasan operasi keuntungan dalam suatu organisasi laba dimana tingkat formalitas suatu budget tergantung besar kecilnya perusahaan. Beberapa pengertian anggaran dari para ahli :

Suadi (2001) pengertian anggaran yaitu:

“budget (anggaran) adalah pernyataan resmi oleh manajemen tentang harapan manajemen dalam pendapatan, biaya, dan transaksi keuangan lain dalam jangka waktu tertentu.”

Maulana (1999) pengertian anggaran yaitu:

”budget (anggaran) adalah rencana manajemen, dengan anggapan bahwa penyusunan anggaran akan mengambil langkah-langkah positif untuk merealisasi rencana yang telah disusun.”

Sukarno (2000) pengertian anggaran yaitu:

”Anggaran merupakan rencana yang terorganisasi dan menyeluruh, dinyatakan dalam unit moneter untuk operasi dan sumber daya suatu perusahaan selama periode tertentu di masa yang akan datang.”

Perencanaan, pengendalian, dan anggaran mempunyai hubungan yang sangat erat di dalamnya dan dapat mempengaruhi antara yang satu dengan yang lainnya. Bila dilihat dari definisinya, maka akan terlihat mengapa di antara perencanaan, pengendalian, dan anggaran mempunyai hubungan yang sangat erat.

Perencanaan adalah fungsi manajemen yang berhubungan dengan penyusunan aktivitas-aktivitas perusahaan untuk waktu yang akan datang. Aktivitas-aktivitas ini meliputi penetapan tujuan yang akan dicapai, perumusan rencana, siapa yang harus melaksanakan, di mana harus dikerjakan, dan bagaimana cara menilai hasilnya.

Pengendalian adalah pengarahannya aktivitas atas perencanaan yang telah disusun sebelumnya, selain itu pengendalian merupakan penilaian suatu pekerjaan dan mengambil tindakan perbaikan bilamana diperlukan.

Salah satu alat yang paling mendasar dalam perencanaan bagi perusahaan adalah anggaran. Anggaran merupakan perencanaan keuangan perusahaan yang sekaligus digunakan sebagai dasar sistem pengendalian keuangan untuk periode yang akan datang, yaitu meliputi perbandingan terus menerus dan evaluasi hasil yang sebenarnya dari program-program dan anggaran yang telah ditetapkan.

Salah satu kegiatan perusahaan yang penting adalah penjualan. Dengan penjualan perusahaan dapat menjaga kelangsungan hidupnya, pendapatan penjualan digunakan kembali untuk membiayai kegiatan operasi perusahaan. Sedangkan laba merupakan selisih antara jumlah pendapatan dalam suatu periode dengan beban-beban yang terjadi selama periode tersebut. Agar memperoleh laba maka cara yang ditempuh adalah dengan memperbesar selisih antara jumlah

pendapatan dengan beban-beban tersebut, yaitu dengan menggunakan sumber daya seminimal mungkin untuk hasil yang maksimal.

Perencanaan dan pengendalian terhadap aktivitas penjualan dapat diwujudkan dengan cara menyusun suatu anggaran penjualan yang merupakan proyeksi penjualan yang diharapkan dalam suatu periode. Karena anggaran penjualan adalah anggaran laba-rugi yang paling kritis dan 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, sehingga kontinuitas dan perkembangan perusahaan terjamin dan diharapkan akan terus menunjukkan grafik yang meningkat.

Pengelolaan usaha secara efisien dan efektif sangat berpengaruh terhadap besar kecilnya laba perusahaan yang dicapai. Untuk itu diperlukan peran manajemen sebagai pengelola dan pengendali aktivitas perusahaan, yaitu dengan menyusun cara-cara yang realistis untuk mencapai tujuan tersebut.

Penganggaran atau pembuatan anggaran terutama merupakan suatu pengarahan perhatian (*attention directing*), karena membantu para manajer untuk memusatkan perhatian pada masalah operasional dan keuangan pada waktu yang cukup dini untuk perencanaan atau pelaksanaan yang efektif. Manajemen harus dapat mengantisipasi peristiwa-peristiwa yang akan datang dan merencanakan apa yang harus dilakukan. Mengingat bahwa kegiatan penjualan memiliki pengaruh yang sangat besar terhadap pembentukan laba operasi perusahaan, karenanya

dalam penulisan skripsi ini, penulis akan membatasi permasalahan hanya pada aspek-aspek yang berhubungan dengan perencanaan dan pengendalian penjualan.

Dalam menetapkan suatu anggaran, khususnya anggaran penjualan, perlu memperhatikan langkah-langkah dalam tahap penyusunannya. Salah satu unsur terpenting adalah pada saat realisasi penjualan yang didasarkan pada masa lalu dan melihat perubahan-perubahan lingkungan luar yang akan terjadi di masa yang akan datang. Analisis ini sangat penting untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, kesempatan, dan ancaman yang dimiliki perusahaan, sehingga memberi kesempatan bagi perusahaan untuk menyusun anggaran yang realistis.

Komponen anggaran ini paling sulit diperkirakan secara tepat. Beberapa faktor yang tidak dapat dikendalikan oleh perusahaan (*uncontrollable variables*), misalnya permintaan konsumen yang dapat berubah, potensi pasar, situasi ekonomi dan persaingan antar perusahaan elektronik, turut mempengaruhi terhadap penyusunannya. Untuk itu diperlukan kecermatan dan pertimbangan yang matang dalam menetapkan dan menerapkan anggaran penjualan yang tepat dan efektif, agar dapat membawa perusahaan kepada tujuannya dalam mencapai laba yang efektif.

Dari pengertian di atas sangat jelas bahwa anggaran memegang peranan yang sangat penting di dalam kegiatan manajemen perusahaan. Dengan adanya anggaran, manajemen mempunyai pedoman mengenai kegiatan apa yang akan dilakukan, sasaran yang ingin dituju oleh perusahaan, bagaimana cara mengatur sumber daya yang tersedia, serta menganalisis sejauh mana rencana yang telah dibuat dapat mencapai tujuan yang diharapkan.

Anggaran juga dapat membantu manajemen perusahaan di dalam mengendalikan penyimpangan-penyimpangan yang terjadi dari tujuan yang sudah ditetapkan oleh perusahaan. Jika suatu perusahaan membuat anggaran penjualan maka seluruh bagian dalam perusahaan memiliki pedoman dalam melaksanakan aktivitas yang berhubungan dengan penjualan. Dimulai dari merencanakan tingkat persediaan yang harus ada untuk memenuhi permintaan pasar sampai masalah dana dan investasi untuk menjaga kelangsungan hidup perusahaan. Anggaran penjualan juga dapat menjadi alat untuk meningkatkan efektifitas penjualan.

Oleh karena itu, penulis tertarik untuk melakukan penelitian lebih lanjut mengenai adanya korelasi yang kuat antara mutu dengan laba demi terwujudnya efisiensi produktivitas suatu perusahaan, khususnya pada perusahaan PT. SARI-SARI, dengan judul **”Pengaruh Peranan Anggaran Penjualan Sebagai Alat Perencanaan dan Pengendalian Dalam Usaha Meningkatkan Efektifitas Penjualan”** (studi kasus pada PT. SARI-SARI).

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas, maka terdapat masalah yang dapat dipecahkan dari topik ini, yaitu sebagai berikut:

1. Bagaimana proses penyusunan anggaran penjualan dan pengendalian kegiatan penjualan yang dilakukan oleh PT. SARI-SARI?
2. Faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi penetapan anggaran penjualan?
3. Bagaimana peran anggaran penjualan dan pengendalian pelaksanaan anggaran penjualan dalam meningkatkan efektifitas penjualan?

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini adalah:

1. Mengetahui prosedur penetapan anggaran penjualan dan pengendalian kegiatan penjualan yang dilakukan oleh PT. SARI-SARI.
2. Mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi penetapan anggaran penjualan.
3. Mengetahui peran anggaran penjualan dan pengendalian pelaksanaan anggaran penjualan serta anggaran-anggaran apa saja yang ditetapkan oleh PT. SARI-SARI dan pencapaian dari anggaran-anggaran tersebut.

1.4 Kegunaan Penelitian

Penelitian ini dilakukan dengan harapan dapat memberikan manfaat, khususnya bagi penulis sendiri maupun pihak-pihak lain.

1. Bagi pihak perusahaan

Penelitian ini diharapkan berguna bagi para manajer perusahaan khususnya mengenai pentingnya anggaran penjualan di dalam efektifitas penjualan, yaitu dengan membuat anggaran penjualan yang efektif sehingga akhirnya dapat mencapai hasil yang optimal bagi perusahaan.

2. Bagi Penulis

Hasil penelitian ini sebagai sarana untuk menambah wawasan pengetahuan mengenai pentingnya peranan anggaran penjualan untuk mendapatkan keuntungan yang maksimum bagi perusahaan.

3. Bagi Kalangan Akademisi maupun Pihak Lain

Bagi kalangan akademisi maupun pihak lain yang berminat terhadap studi tentang anggaran penjualan, hasil penelitian ini diharapkan akan dapat digunakan sebagai masukan dalam melakukan penelitian yang lebih mendalam mengenai pentingnya anggaran penjualan.