

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Dalam menghadapi persaingan yang semakin tinggi dalam bidang distribusi mengakibatkan perusahaan distribusi harus berhati-hati dalam mengelola usaha mereka agar tidak terjadi kerugian yang mengakibatkan keuntungan perusahaan berkurang. Untuk memaksimalkan keuntungan yang diperoleh perusahaan, para manajer penjualan harus berupaya keras untuk mendapatkan penjualan yang sudah ditargetkan. Sebelum melakukan itu semua, perusahaan perlu merencanakan dan menetapkan berapa besar biaya penjualan yang akan dipergunakan dalam mencapai penjualan yang dikehendaki.

Pengendalian adalah fungsi manajemen yang mencakup memantau kinerja aktual atas perencanaan yang telah disusun sebelumnya dan mengambil tindakan perbaikan bilamana diperlukan. Biaya penjualan adalah biaya-biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan didalam proses untuk memasarkan atau menjual produk-produk yang mereka distribusikan ke konsumen. Adapun biaya penjualan itu diantaranya biaya operasional salesman, biaya ekspedisi, biaya promosi, insentif bagian penjualan, dan lain sebagainya. Setelah biaya penjualan ditetapkan, perusahaan perlu mengendalikan biaya-biaya penjualan yang telah dikeluarkan supaya efektif dan efisien.

Dalam upaya proses pengendalian terhadap biaya penjualan dapat diwujudkan dengan cara menyusun suatu anggaran penjualan. Anggaran penjualan merupakan proyeksi penjualan yang diharapkan dalam suatu periode. Anggaran penjualan diharapkan dapat memberikan gambaran mengenai pendapatan dimasa yang akan datang dan membantu manajemen dalam pengendalian aktivitas penjualan.

Oleh karena itu, dipilihnya anggaran penjualan sebagai alat pengendalian biaya penjualan karena anggaran penjualan selain berguna sebagai dasar penyusunan semua anggaran yang ada dalam perusahaan, juga merupakan salah satu alat pengendalian terhadap kegiatan penjualan yang sedang berjalan. Bagi perusahaan yang menghadapi persaingan pasar, anggaran penjualan harus disusun paling awal dari semua anggaran yang lain, yang ada dalam perusahaan.

CV. Maju Makmur merupakan perusahaan distribusi yang bergerak dalam bidang distribusi consumer goods. Adapun produk yang di distribusikan dikategorikan dalam jenis makanan, minuman, bahan material, dan lain-lain. Untuk mendapatkan laba perusahaan yang maksimal, maka CV. Maju Makmur menyadari pentingnya mengendalikan biaya-biaya operasional perusahaan salah satunya adalah biaya penjualan.

Berdasarkan uraian diatas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian mengenai: “Peranan Anggaran Penjualan Sebagai Alat Pengendalian Biaya Penjualan Pada CV. Maju Makmur”.

1.2 Identifikasi Masalah

Atas dasar latar belakang diatas, dapat diidentifikasi masalah sebagai berikut:

1. Apakah CV. Maju Makmur telah menggunakan anggaran penjualan?
2. Bagaimana proses pengendalian biaya penjualan pada CV. Maju Makmur?
3. Sejauh mana peranan anggaran penjualan dapat mengendalikan biaya penjualan pada CV. Maju Makmur?

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

Berdasarkan masalah yang telah diidentifikasi diatas, maksud dan tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui anggaran penjualan CV. Maju Makmur.
2. Untuk mengetahui proses pengendalian biaya penjualan pada CV. Maju Makmur.
3. Untuk mengetahui peranan anggaran penjualan dalam mengendalikan biaya penjualan pada CV. Maju Makmur.

1.4 Kegunaan Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat berguna bagi:

1. Pihak perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai bahan masukan dan informasi tambahan yang berguna bagi perkembangan perusahaan.

2. Pihak penulis

Penelitian ini merupakan sebuah kesempatan untuk menerapkan teori-teori yang telah diberikan selama masa perkuliahan. Selain itu juga untuk memenuhi salah satu syarat dalam menempuh ujian akhir Sarjana Akuntansi, Fakultas Ekonomi Universitas Kristen Maranatha.

3. Pihak lain

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan ilmu pengetahuan yang berguna bagi pihak-pihak yang berkepentingan, yang dapat digunakan sebagai acuan (*referensi*) untuk mengkaji topik-topik sejenis yang berkaitan dengan anggaran, terutama anggaran penjualan.