

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Sebagai salah satu negara yang sedang berkembang, Indonesia terus-menerus secara bertahap melaksanakan pembangunan di berbagai bidang. Adapun pembangunan itu sendiri bertujuan untuk memajukan kesejahteraan rakyat dan mencerdaskan kehidupan bangsa. Salah satu bidang yang menjadi fokus pembangunan adalah bidang ekonomi (*www.wordpress.com*).

Pertumbuhan ekonomi di Indonesia yang begitu pesat telah mendorong berkembangnya industri yang beraneka ragam. Persaingan usaha yang semakin marak tidak dapat lagi dihindari oleh para pelaku bisnis, baik dalam sektor industri, jasa, maupun perdagangan. Hal inilah yang menimbulkan munculnya perusahaan-perusahaan yang bergerak dalam berbagai jenis usaha (*www.wordpress.com*).

Dengan berkembangnya industri yang beraneka ragam ditambah dengan arus globalisasi yang melanda Indonesia, perusahaan diharapkan dapat bersaing agar dapat mempertahankan usahanya. Untuk itu, pihak manajemen perusahaan dituntut untuk dapat menjalankan perannya semaksimal mungkin, terutama dalam mengendalikan dan mengelola aktivitas perusahaan dengan seefektif dan seefisien mungkin. Hal ini pada akhirnya akan turut menunjang pencapaian tujuan perusahaan untuk memperoleh keuntungan yang optimal (*www.wordpress.com*).

M.Nafarin (2007) mengemukakan bahwa semakin besar penjualan dan semakin efisien biaya, maka akan semakin besar laba yang diperoleh perusahaan.

Oleh karena itu, perusahaan harus berupaya agar dapat memaksimalkan pendapatan dengan biaya yang seefisien mungkin. Anggaran merupakan alat manajemen dalam mencapai tujuan perusahaan. Oleh karena itu, perusahaan membutuhkan alat yang dapat membantu manajemen untuk memaksimalkan pendapatan dengan biaya seefisien mungkin. Dalam hal ini perusahaan membutuhkan alat bantu manajemen yang disebut anggaran (Justine T. Sirait, 2006).

Di dalam menyusun suatu anggaran perusahaan perlu diperhatikan beberapa syarat. Menurut Gunawan Adisaputro dan Marwa Asri (1996) syarat-syarat tersebut yaitu bahwa anggaran tersebut harus realistis, fleksibel, dan kontinu. Blocher *et al.* (2007) menyatakan bahwa perusahaan dapat mencapai tujuan yang diharapkan melalui penjualan, oleh karena itu anggaran penjualan sering dianggap sebagai dasar dari seluruh anggaran.

Anggaran dapat digunakan dalam mengukur efektivitas operasi karena anggaran berisi hasil operasi yang diinginkan pada suatu periode dan merupakan titik awal yang umum digunakan dalam mengukur efektivitas (Blocher *et al.*, 2007). Dengan demikian dengan adanya anggaran penjualan maka perusahaan dapat membuat suatu pengendalian dini terhadap perusahaannya sehingga diharapkan dapat membuat keputusan yang lebih baik demi meningkatkan efektivitas penjualannya dengan memaksimalkan kapasitas yang mereka miliki (Blocher *et al.*, 2007).

Hampir semua aktivitas perusahaan bermula dari upaya untuk mencapai tujuan penjualan dan pertumbuhan penjualan. Demikian juga berlaku pada perusahaan dagang PT. Bintang Mega Mandiri yang merupakan sebuah perusahaan distributor

yang mendistribusikan dan menjual produk jamu Sidomuncul. Perusahaan ini memasarkan produknya untuk wilayah Bandung dan Garut.

Dengan bermunculannya produk sejenis di dalam negeri yang menimbulkan persaingan serta kondisi perekonomian sekarang masih belum stabil maka anggaran penjualan yang disusun sebaiknya bersifat fleksibel untuk mengantisipasi terjadinya perubahan kondisi atau situasi sehingga dapat segera dilakukan penyesuaian. Jika terdapat penyimpangan negatif maka diharapkan perusahaan dapat segera melakukan tindakan koreksi. Jika sudah melakukan tindakan koreksi diharapkan sebaiknya tindakan koreksi tersebut ditinjau kembali apakah tindakan yang diambil sudah efektif atau belum.

Dengan ketatnya persaingan yang ada saat ini, tentunya perusahaan PT. Bintang Mega Mandiri berusaha untuk meningkatkan penjualannya agar mampu bersaing dan meningkatkan labanya. Dengan demikian perusahaan dituntut untuk mampu mengelola aktivitas perusahaan dengan efektif dalam kegiatan penjualan perusahaan agar tujuan perusahaan tercapai.

Sidomuncul merupakan salah satu perusahaan jamu terbesar di Indonesia, sehingga penulis tertarik untuk mengambil salah satu anak perusahaan Sidomuncul (PT. Bintang Mega Mandiri) yang berada di Jalan Moh. Toha No. 351, Bandung sebagai objek penelitian. Diharapkan penulis dapat lebih memahami mengenai penggunaan anggaran pada PT. Bintang Mega Mandiri.

Berdasarkan uraian diatas maka penulis merasa tertarik melakukan penelitian dalam bidang ini. Adapun hasil dari penelitian itu sendiri akan dituangkan dalam skripsi dengan judul “Peranan Anggaran Penjualan Dalam Usaha Meningkatkan Efektivitas Penjualan” (Studi Kasus Pada PT. Bintang Mega Mandiri Bandung).

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian ini, penulis mengidentifikasi masalah-masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana proses penyusunan dan pelaksanaan anggaran penjualan pada perusahaan PT. Bintang Mega Mandiri?
2. Seberapa efektif aktivitas penjualan yang telah dilakukan oleh perusahaan PT. Bintang Mega Mandiri?
3. Seberapa besar peranan anggaran penjualan dalam usaha meningkatkan efektivitas penjualan pada perusahaan PT. Bintang Mega Mandiri?

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk menjawab permasalahan-permasalahan yang telah diungkapkan sebelumnya, yaitu:

1. Untuk mengetahui proses penyusunan dan pelaksanaan anggaran penjualan di perusahaan PT. Bintang Mega Mandiri.
2. Untuk mengetahui efektivitas aktivitas penjualan yang telah dilakukan perusahaan PT. Bintang Mega Mandiri.
3. Untuk mengetahui seberapa besar peranan anggaran penjualan dalam usaha meningkatkan efektivitas kegiatan penjualan pada PT. Bintang Mega Mandiri.

1.4 Kegunaan Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi:

1. Perusahaan

Dengan adanya hasil penelitian ini diharapkan dapat berguna bagi perusahaan dan dapat memberikan informasi dalam pengelolaan perusahaan selanjutnya. Serta dapat memberikan alternatif-alternatif perbaikan mengenai peranan anggaran penjualan dalam usaha meningkatkan efektivitas dan efisiensi kegiatan penjualan.

2. Masyarakat

Dari hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan dan informasi mengenai anggaran penjualan bagi masyarakat, khususnya di lingkungan perguruan tinggi. Selain itu, para pembaca juga dapat menggunakan karya tulis ini sebagai bahan acuan atau referensi untuk penelitian berikutnya yang sejenis.

3. Penulis

Melalui penelitian ini penulis dapat memperluas pengetahuan tentang anggaran penjualan dan pengaruhnya terhadap laba perusahaan. Selain itu, penulis juga memperoleh pengalaman secara langsung dalam praktek dunia usaha. Penelitian ini juga dilakukan sebagai salah satu persyaratan untuk menempuh sidang sarjana lengkap Fakultas Ekonomi Jurusan Akuntansi Universitas Kristen Maranatha.