

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Indonesia saat ini berada pada suatu kondisi dimana para pengusaha akan senantiasa bersaing untuk dapat mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan. Salah satu upaya dan strategi yang dapat dilakukan perusahaan dalam mencapai tujuan perusahaan untuk mengoptimalkan laba adalah antara lain dengan mengorganisir pelaksanaan fungsi-fungsi manajemen dalam perusahaan.

Pelaksanaan fungsi-fungsi manajemen yang paling tepat diterapkan dalam perusahaan adalah dengan menyusun sistem perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengawasan yang memadai bagi perusahaan. Dengan adanya sistem tersebut, diharapkan perusahaan akan dapat mengkoordinasi seluruh kegiatan yang akan dilaksanakan, serta dapat mengawasi pelaksanaannya, yang akhirnya akan tercapainya seluruh tujuan perusahaan.

Salah satu upaya perusahaan untuk melakukan pengendalian adalah dengan menyusun suatu anggaran. Dengan mempergunakan anggaran, perusahaan akan dapat menyusun perencanaan yang lebih baik, sehingga koordinasi dan pengawasan yang dilaksanakan dapat memadai pula.

Anggaran penjualan merupakan salah satu alat pengendalian sangat penting bagi perusahaan karena penjualan merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi kontinuitas perusahaan, sehingga perusahaan harus dapat membuat suatu anggaran yang dapat dipergunakan sebagai dasar atas tindakan yang akan

dilakukan perusahaan, serta untuk dapat melakukan kegiatan pengawasan dan pengendalian yang lebih efektif.

Berdasarkan uraian tersebut, penulis merasa tertarik untuk mengetahui lebih lanjut tentang aktivitas pengendalian penjualan yang dilakukan oleh perusahaan, antara lain dengan membuat suatu anggaran penjualan, sehingga penulis mengambil judul **”Peranan Anggaran Penjualan dalam Menunjang Efektivitas Penjualan di PT.X”**.

1.2 Identifikasi Masalah

Sehubungan dengan apa yang telah diuraikan diatas, maka masalah-masalah yang akan dibahas penulis dalam skripsi ini adalah:

1. Bagaimana pelaksanaan penyusunan anggaran penjualan dalam perusahaan.
2. Bagaimana perusahaan melaksanakan pengendalian penjualan.
3. Seberapa jauh peranan anggaran penjualan sebagai alat pengendalian kegiatan penjualan dalam perusahaan.

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

Maksud dan tujuan penelitian ini adalah:

1. Memberikan gambaran bagaimana suatu anggaran dipersiapkan.
2. Mempelajari bagaimana perusahaan melaksanakan pengendalian penjualan.
3. Mempelajari peranan anggaran sebagai alat pengendalian kegiatan penjualan.

1.4 Kegunaan Penelitian

Diharapkan agar penelitian yang akan dilakukan oleh penulis akan berguna bagi:

1. Perusahaan

Diharapkan dapat menjadi salah satu bahan pertimbangan dalam penyusunan anggaran yang cermat.

2. Lingkungan Perguruan Tinggi

Penulis berharap dengan adanya hasil penelitian ini dapat menambah wawasan dan pengetahuan rekan-rekan mahasiswa tentang anggaran dan penerapannya.

3. Penulis

Bagi penulis sendiri penelitian ini sangat berguna dalam memberikan gambaran tentang penganggaran dan peranan anggaran dalam mengefektifkan pengendalian penjualan. Selain itu penelitian ini ditujukan untuk memenuhi salah satu syarat dalam menempuh ujian Sarjana Ekonomi Akuntansi di Universitas Kristen Maranatha Bandung.

1.5 Rerangka Pemikiran

Anggaran sebenarnya adalah suatu rencana kerja dalam bentuk tertulis dan disusun secara sistematis, yang meliputi seluruh kegiatan perusahaan. Anggaran perusahaan adalah merupakan salah satu alat bantu bagi manajemen suatu perusahaan untuk merencanakan langkah-langkah finansial penting serta menentukan kebijakan perusahaan dimasa depan dalam periode tertentu. Dengan

anggaran, manajemen mengarahkan jalannya perusahaan. Anggaran dapat dibuat untuk masing-masing bidang kegiatan suatu perusahaan.

Selain itu, pemerintah pun mewajibkan setiap perusahaan untuk memiliki anggaran yang merupakan tanggung jawab komisaris sebagaimana tertulis pada Peraturan Pemerintah Republik Indonesia No. 18 tahun 1998, pasal 18 ayat 1, yang berbunyi:

“Komisaris adalah organ PERSERO yang bertugas melakukan pengawasan dan memberikan nasihat kepada Direksi dalam menjalankan kegiatan pengurusan PERSERO termasuk pelaksanaan Rencana Jangka Panjang dan Rencana Kerja dan Anggaran Perusahaan, ketentuan Anggaran Dasar serta ketentuan peraturan perundang-undangan yang berlaku.”

Agar tujuan perusahaan dapat tercapai dengan baik, maka manajemen memiliki dua langkah yang dapat digunakan. Pertama adalah manajemen harus pandai menghadapi masa depannya yaitu perencanaannya. Dalam hal ini yang dipakai adalah anggaran yang sekaligus pula dapat dipakai untuk melakukan tugas pengendalian. Kedua adalah keahlian dalam operasional yang dinamakan finansial manajemen.

ROBERT N. ANTHONY & VIJAY GOVINDARAJAN (2007):

“A budget is a management plan, with the implicit assumption that positive steps will be taken by the budgetee—the manager who prepares the budget—to make actual events correspond to the plan;....”

Karena anggaran merupakan suatu pedoman untuk melaksanakan aktivitas perusahaan, maka anggaran harus benar-benar dipersiapkan. Jadi anggaran

berperan sebagai alat koordinasi dan implementasi dari suatu perencanaan. Anggaran penjualan merupakan salah satu bentuk dari anggaran-anggaran yang ada di dalam suatu perusahaan, di mana anggaran penjualan ini sangat penting di dalam membantu pengendalian penjualan di dalam perusahaan.

Berdasarkan uraian di atas, maka dapat diambil suatu hipotesis bahwa: "Anggaran penjualan yang disusun dengan baik dapat berperan sebagai alat pengendalian penjualan yang efektif".

1.6 Metode Penelitian

1.6.1 Obyek Penelitian

Dalam penyusunan skripsi ini, penulis melakukan penelitian dengan menggunakan pendekatan studi kasus pada PT "X".

1.6.2 Data Penelitian

A. Jenis Data

Dalam melakukan penelitian, penulis menggunakan dua jenis data, antara lain:

- a. Data primer, yaitu data yang diperoleh langsung dari penelitian yang kemudian diamati dan dicatat oleh penulis. Data yang diperoleh diperoleh dari responden melalui wawancara.
- b. Data sekunder, yaitu data yang diperoleh secara tidak langsung, yaitu data yang diperoleh dari studi kepustakaan, serta data-data yang diperoleh dari pihak perusahaan.

B. Metode Pengumpulan Data

1. Wawancara dan Kuesinoer

Wawancara merupakan metode pengumpulan data dengan cara mengadakan wawancara atau tanya jawab secara lisan maupun tulisan dengan departemen pemasaran untuk mendapatkan data proses mendapatkan pesanan hingga pengiriman barang, serta departemen akuntansi dan keuangan untuk mendapatkan data anggaran.

2. Dokumentasi

Data diperoleh dari hal-hal atau variabel yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, agenda, dan sebagainya (Arikunto 1998). Dalam penelitian ini, data yang berasal dari dokumentasi antara lain bagan struktur organisasi, table anggaran-anggaran, bagan proses penjualan serta data-data lain yang terkait dengan topik penelitian.

C. Metode Analisis Data

Analisis Data merupakan proses mengorganisasikan dan mengurutkan data ke dalam pola, kategori dan satuan uraian dasar sehingga dapat ditemukan tema dan dapat dirumuskan hipotesis kerja (Moleong, 2007)

Untuk menganalisis data-data yang telah diperoleh, digunakan analisa dengan tahapan-tahapan sebagai berikut:

- **Tahap 1 (Pengumpulan Data)**

Mengumpulkan data anggaran, khususnya data yang terkait dengan topik penelitian yang berasal dari perusahaan.

- **Tahap 2 (Membandingkan & Mengolah Data)**

Melakukan perbandingan antara jumlah anggaran dan realisasi penjualan per kuartal pada tahun 2007, sedangkan data yang diperoleh melalui kuesioner akan diolah dengan menggunakan alat analisis statistik yaitu pengujian hipotesis yang dilakukan dengan perhitungan persentase yang menunjukkan berapa besar peranan anggaran penjualan dalam menunjang efektivitas penjualan.

- **Tahap 3 (Menarik Kesimpulan)**

Menarik kesimpulan dari data yang telah diinterpretasikan dan memberikan saran dari hasil kesimpulan.

1.7 Lokasi dan Waktu Penelitian

Objek yang dijadikan lokasi penelitian untuk mendapatkan data primer adalah PT "X". Penelitian ini dimulai pada bulan September 2008.