

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1. Latar Belakang Penelitian**

Perekonomian Indonesia pada saat ini sedang mengalami keadaan yang tidak stabil, hal ini tentu saja berakibat makro maupun mikro. Dengan adanya berbagai peristiwa baik di dalam maupun di luar negeri berdampak pada perkembangan perekonomian Indonesia. Berbagai peristiwa yang terjadi di dalam negeri semakin memperburuk keadaan perekonomian, seperti kondisi politik yang semakin memanas, bencana alam yang berentetan, hal ini mengakibatkan keadaan perekonomian semakin lesu.

Indonesia sebagai negara yang sedang berkembang masih terus berusaha untuk meningkatkan pembangunan di segala bidang. Selain itu, dengan adanya era perdagangan bebas Indonesia dituntut untuk menghadapi tantangan tersebut. Indonesia harus mampu meningkatkan dan mempertahankan keunggulan-keunggulan yang dimiliki. Pembangunan dalam berbagai sektor, terutama sektor industri harus terus dikembangkan dan ditingkatkan agar dapat bersaing dengan barang-barang yang berasal dari luar negeri. Dengan demikian, diharapkan Indonesia mampu untuk memenuhi kebutuhan dalam negeri sehingga tidak tergantung dengan barang-barang impor.

Sektor industri memegang peranan penting dalam perkembangan perekonomian Indonesia. Perkembangan dunia industri memiliki tantangan-tantangan yang harus dihadapi oleh perusahaan, khususnya dalam perencanaan dan pengendalian operasi yang semakin luas dan kompleks. Perusahaan dituntut untuk mampu menjawab tantangan tersebut, perusahaan harus mampu menyelaraskan antara sasaran pemerintah dengan sasaran perusahaan. Oleh karena itu, diperlukan suatu perencanaan dan pengelolaan yang baik dan tepat. Suatu

perusahaan harus memiliki alat bantu manajemen dalam membuat suatu perencanaan dan pengendalian operasi keuangan perusahaan yaitu dengan membuat suatu anggaran. Rencana ini mencakup berbagai kegiatan operasional yang saling berkaitan dan saling mempengaruhi.

Anggaran merupakan suatu rencana yang terperinci dan menyeluruh dari setiap kegiatan dan aktivitas perusahaan yang dijabarkan dalam suatu satuan kuantitas dan dibuat untuk suatu jangka waktu tertentu. Dengan adanya anggaran, manajemen dapat mempunyai pedoman mengenai kegiatan apa yang akan dilakukan, sasaran yang dituju oleh perusahaan, bagaimana mengatur sumber daya yang tersedia, serta menganalisis sampai sejauh mana rencana yang telah dibuat dapat mencapai tujuan yang diharapkan.

Penulis mengambil salah satu perusahaan yang bergerak dalam industri tekstil, yaitu PT.X. Perusahaan ini merupakan perusahaan yang aktivitas penjualannya bergerak di bidang perajutan. Perusahaan ini memiliki pabrik di Bandung untuk memenuhi permintaan produk rajutan di Indonesia. Untuk keperluan perajutan ini, bahan baku diproduksi di dalam negeri. Diharapkan dengan disusunnya anggaran penjualan bagi PT.X, dapat membantu kegiatan perencanaan serta proses pengendalian sehingga dapat meningkatkan efektivitas kegiatan perusahaan. Maka berdasarkan uraian di atas, penulis merasa tertarik untuk menjadikan PT.X sebagai objek penelitian dalam penulisan skripsinya.

## **1.2. Identifikasi Masalah**

Tujuan utama pendirian perusahaan pada umumnya adalah untuk memperoleh laba yang optimal dan dalam situasi yang sulit serta ketatnya situasi persaingan yang terjadi tentunya diperlukan pengelolaan yang efektif dari seluruh aspek kegiatan perusahaan dalam rangka pencapaian tujuan perusahaan tersebut.

Sehubungan dengan kondisi tersebut, PT.X yang juga menghadapi situasi persaingan yang cukup ketat. Untuk tercapainya tujuan perusahaan agar tetap eksis di pasaran, maka penting bagi perusahaan untuk selalu berusaha

merencanakan kegiatan penjualan, mengkoordinasikannya, serta mengendalikan segala sesuatu yang berhubungan dengan aktivitas penjualan dengan sebaik-baiknya, mengingat kegiatan tersebut merupakan aktivitas yang akan menghasilkan *income* bagi perusahaan yang diperlukan untuk mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan. Masalah umum yang sering dijumpai dalam kegiatan penjualan adalah apakah kegiatan penjualan tersebut dapat terlaksana sesuai dengan yang telah direncanakan dan apakah terdapat pengendalian atas penyimpangan yang terjadi.

Manajemen PT. X dalam kegiatannya tidak menetapkan anggaran penjualan bagi perusahaannya. Maka dari itu penulis, membuat anggaran penjualan bagi PT.X untuk melihat apakah dengan dibuatnya anggaran penjualan dapat mempermudah perencanaan serta meningkatkan pengendalian pengendalian penjualan di PT.X

Berdasarkan uraian diatas, penulis mengidentifikasi masalah-masalah dalam penelitian sebagai berikut:

1. Faktor-faktor apa saja yang dapat mempengaruhi penetapan anggaran penjualan di PT.X?
2. Apakah dengan dibuatnya anggaran penjualan, kegiatan penjualan di PT.X dapat lebih terencana dan terkendali?
3. Bagaimana anggaran penjualan sebagai alat perencanaan dan pengendalian dapat meningkatkan efektivitas kegiatan penjualan pada PT.X?

### **1.3. Tujuan Penelitian**

Dengan dilakukannya penelitian mengenai permasalahan yang telah diuraikan di atas, maka tujuan diadakannya penelitian ini adalah untuk memperoleh gambaran yang jelas mengenai:

1. Mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi penetapan anggaran penjualan.
2. Mengetahui sejauh mana dengan dibuatnya anggaran penjualan bagi PT.X, kegiatan penjualan dapat lebih terencana dan terkendali.

3. Menilai sejauh mana peranan anggaran penjualan dalam upaya meningkatkan efektivitas kegiatan penjualan pada PT.X

#### 1.4. Kerangka Pemikiran

Dalam menghadapi situasi persaingan yang ketat, suatu perusahaan harus mampu untuk mempertahankan kelangsungan hidupnya. Usaha yang dapat dilakukan adalah dengan meningkatkan laba secara optimal, maka dari itu pihak manajemen dituntut untuk meningkatkan pendapatan dengan cara meningkatkan hasil penjualan yang dapat dicapai melalui perencanaan dan pengendalian terhadap aktivitas penjualan, dimana perencanaan dan pengendalian dijabarkan dalam suatu anggaran penjualan.

Anggaran penjualan merupakan suatu alat untuk merencanakan dan mengendalikan penjualan. Menurut Horngren, Foster, dan Datar (1994; 8), anggaran adalah pengungkapan perencanaan suatu aktivitas secara kuantitatif dan merupakan suatu alat bantu untuk koordinasi dan pelaksanaan rencana tersebut.

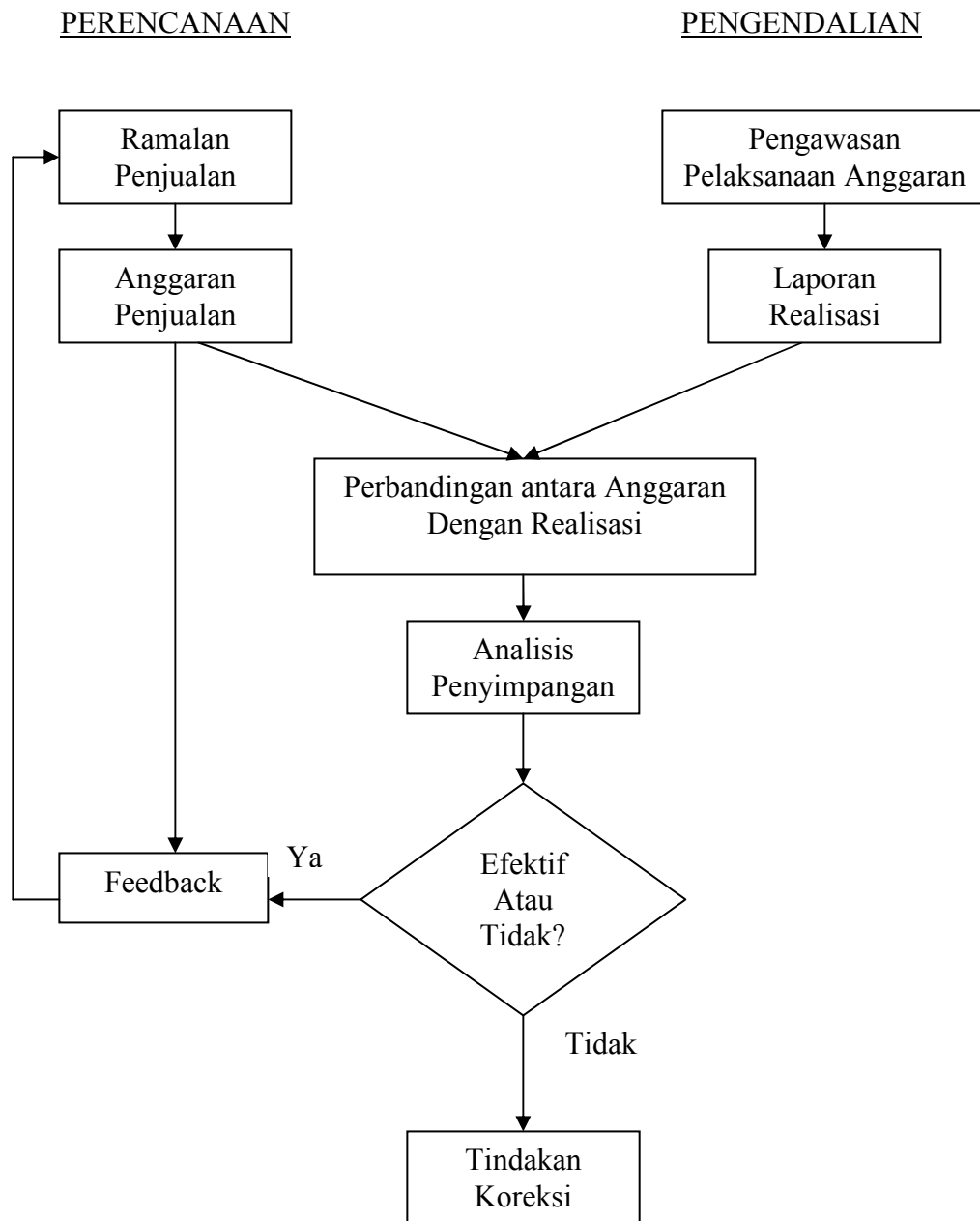
Menurut Welsch, Hilton, dan Gordon anggaran penjualan didefinisikan sebagai berikut (Welsch, Hilton, dan Gordon 1988: 172):

*“A budget is a quantitative expression for a set time of period of a proposed future plan of action by management. It can cover both financial and non financial aspects of these plans and acts as blueprint for the company to follow in the upcoming period.”*

Anggaran penjualan dalam realisasinya akan digunakan sebagai pedoman dalam perencanaan dan pengendalian kegiatan penjualan. Penyimpangan seperti penyimpangan dalam volume penjualan maupun harga jualnya harus dievaluasi dan dilakukan tindakan koreksi dengan segera, agar perusahaan dapat mengantisipasi masalah tersebut dan pengaruhnya terhadap operasi perusahaan di masa yang akan datang. Dengan demikian terlihat dengan disusunnya anggaran

penjualan diharapkan dapat bermanfaat sebagai alat pengendalian yang efektif dalam kegiatan pengelolaan penjualan perusahaan.

Anggaran penjualan disusun berdasarkan proyek situasi yang akan datang dengan memperhatikan prestasi periode yang lalu dengan perkiraan perubahan yang akan terjadi. Anggaran penjualan dapat mengurangi ketidakpastian situasi yang akan datang dengan keadaan yang lebih nyata agar aktivitas perusahaan dapat diarahkan pada tujuan yang telah ditetapkan. Setelah itu, dilakukan analisis penyimpangan. Dilihat apakah anggaran penjualan efektif atau tidak, jika anggaran penjualan efektif maka anggaran penjualan tersebut dapat dijadikan feedback dalam kegiatan penjualan. Sedangkan jika tidak efektif maka perlu dilakukan tindakan koreksi dari pihak perusahaan.



Gambar I.1 Alur Kerangka Pemikiran Penelitian