

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Penelitian**

Sebagai perusahaan yang bertujuan mencari laba, pihak manajemen harus merencanakan bagaimana perusahaan dapat memperoleh laba optimum dengan biaya yang seefisien mungkin. Untuk itu diperlukan suatu alat bantu manajemen dalam membuat suatu perencanaan dan pengendalian operasi keuangan perusahaan yaitu dengan membuat anggaran. 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 di masa yang akan datang atau dalam periode tertentu.

Dengan adanya anggaran, manajemen 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. Dalam menyusun anggaran, terlebih dahulu kita harus menentukan tujuan dasar dari perusahaan, kemudian dari tujuan dasar tersebut disusun suatu rencana jangka panjang dan rencana jangka pendek yang bersifat operasional. Anggaran dapat digunakan sebagai alat bantu dalam mengendalikan penyimpangan-penyimpangan dari tujuan yang telah ditetapkan.

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 efektivitas penjualan. Penjualan dikatakan efektif bila kegiatan penjualannya sesuai dengan yang telah dianggarkan oleh perusahaan.

Penulis mengambil suatu perusahaan yang bergerak dalam bidang tekstil yaitu PT. Himalaya Tunas Texindo. Perusahaan ini memproduksi, mendistribusikan, dan menjual produk-produk seperti katun, TC, PE, polister, kasmilon, dan rayon yang akan digunakan langsung oleh konsumen. Penulis akan melakukan penelitian bagaimana pengaruh anggaran penjualan terhadap penjualan yang dilakukan oleh PT. Himalaya Tunas Texindo. Alasan penulis melakukan penelitian di PT. Himalaya Tunas Texindo adalah karena perusahaan ini mempunyai volume penjualan yang cukup besar sehingga penulis ingin tahu seberapa besar peran anggaran penjualan PT. Himalaya Tunas Texindo terhadap volume penjualan tersebut. Selain itu, perusahaan ini memang selalu membuat anggaran penjualan dari tahun ke tahun guna memaksimalkan fungsi perencanaan dan pengendalian dalam manajemen untuk meningkatkan efektivitas penjualan mereka.

Berdasarkan uraian di atas penulis tertarik untuk melakukan penelitian dan menuangkannya dalam bentuk skripsi dengan judul “Peranan Anggaran Penjualan Sebagai Alat Perencanaan dan Pengendalian Dalam Usaha Meningkatkan Efektivitas Penjualan”.

## **1.2 Identifikasi Masalah**

Berdasarkan uraian di atas, penulis mengidentifikasi masalah-masalah dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Bagaimana proses penyusunan anggaran penjualan dan pengendalian kegiatan penjualan yang dilakukan oleh PT. Himalaya Tunas Texindo.
2. Faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi penetapan anggaran penjualan.
3. Bagaimana peran anggaran penjualan dan pengendalian pelaksanaan anggaran penjualan dalam meningkatkan efektivitas penjualan serta anggaran-anggaran apa saja yang terkait yang ditetapkan oleh PT. Himalaya Tunas Texindo.

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Tujuan penelitian ini adalah:

1. Mengetahui proses penetapan anggaran penjualan dan pengendalian kegiatan penjualan yang dilakukan oleh PT. Himalaya Tunas Texindo.
2. Mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi penetapan anggaran penjualan.
3. Mengetahui peran anggaran penjualan dan pengendalian pelaksanaan anggaran penjualan dalam meningkatkan efektivitas penjualan serta anggaran-anggaran apa saja yang ditetapkan oleh PT. Himalaya Tunas Texindo dan pencapaian dari anggaran-anggaran tersebut.

## **1.4 Kegunaan Penelitian**

Hasil penelitian diharapkan memberikan sumbangan pemikiran yang bermanfaat sebagai berikut:

1. Bagi lingkungan usaha

Memberikan sumbangan pemikiran yang berguna bagi pihak manajemen perusahaan khususnya mengenai pentingnya peranan anggaran penjualan dalam menilai efektivitas kegiatan penjualan.

2. Bagi lingkungan akademis

Menambah pengetahuan mengenai anggaran penjualan dan pengendaliannya serta persiapan rekan-rekan mahasiswa dan penulis sebelum terjun ke masyarakat.

### **1.5 Kerangka Pemikiran**

Dewasa ini, perkembangan dunia usaha maupun tingkat persaingan dalam dunia usaha itu sendiri semakin meningkat. Hal ini mengakibatkan permasalahan yang dihadapi oleh manajemen dalam perusahaan semakin rumit dan kompleks, sehingga manajemen dituntut untuk selalu bekerja secara lebih efektif dan lebih efisien agar tujuan perusahaan yang telah ditetapkan semula dapat tercapai dan yang lebih penting lagi adalah untuk mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan. Usaha ini dilakukan dengan melaksanakan fungsi-fungsi manajerial secara lebih baik, terutama pada fungsi perencanaan dan pengendalian.

Perencanaan merupakan dasar dari semua pelaksanaan fungsi manajemen yang lain yaitu pengorganisasian, pengarahan dan pengendalian. Fungsi perencanaan sangat berkaitan erat dengan fungsi pengendalian. Dapat dikatakan bahwa fungsi perencanaan dan fungsi pengendalian merupakan satu kesatuan yang tidak dapat dipisahkan, karena pengendalian tanpa perencanaan tidak akan

dapat memberikan arah yang jelas dan tidak akan memberikan dasar bagi pembuatan standar (tidak tahu apa yang akan dikontrol) sedangkan perencanaan tanpa pengendalian akan menimbulkan penyimpangan-penyimpangan dari tujuan perusahaan dan tidak dapat memberikan *feedback* yang berarti bagi penyusunan perencanaan berikutnya.

Agar perencanaan dan pengendalian perusahaan dapat berjalan dengan baik, maka diperlukan suatu cara atau teknik serta prosedur pelaksanaan yang baik sehingga dapat memberikan serta menyajikan informasi yang sesuai dan bermanfaat bagi pimpinan perusahaan.

Menurut Horngren, Foster, dan Datar (1995), pengertian anggaran adalah sbb.:

“Anggaran adalah pernyataan kuantitatif dari rencana tindakan dan suatu alat bantu untuk mengkoordinasi dan mengimplementasikan rencana ini.”

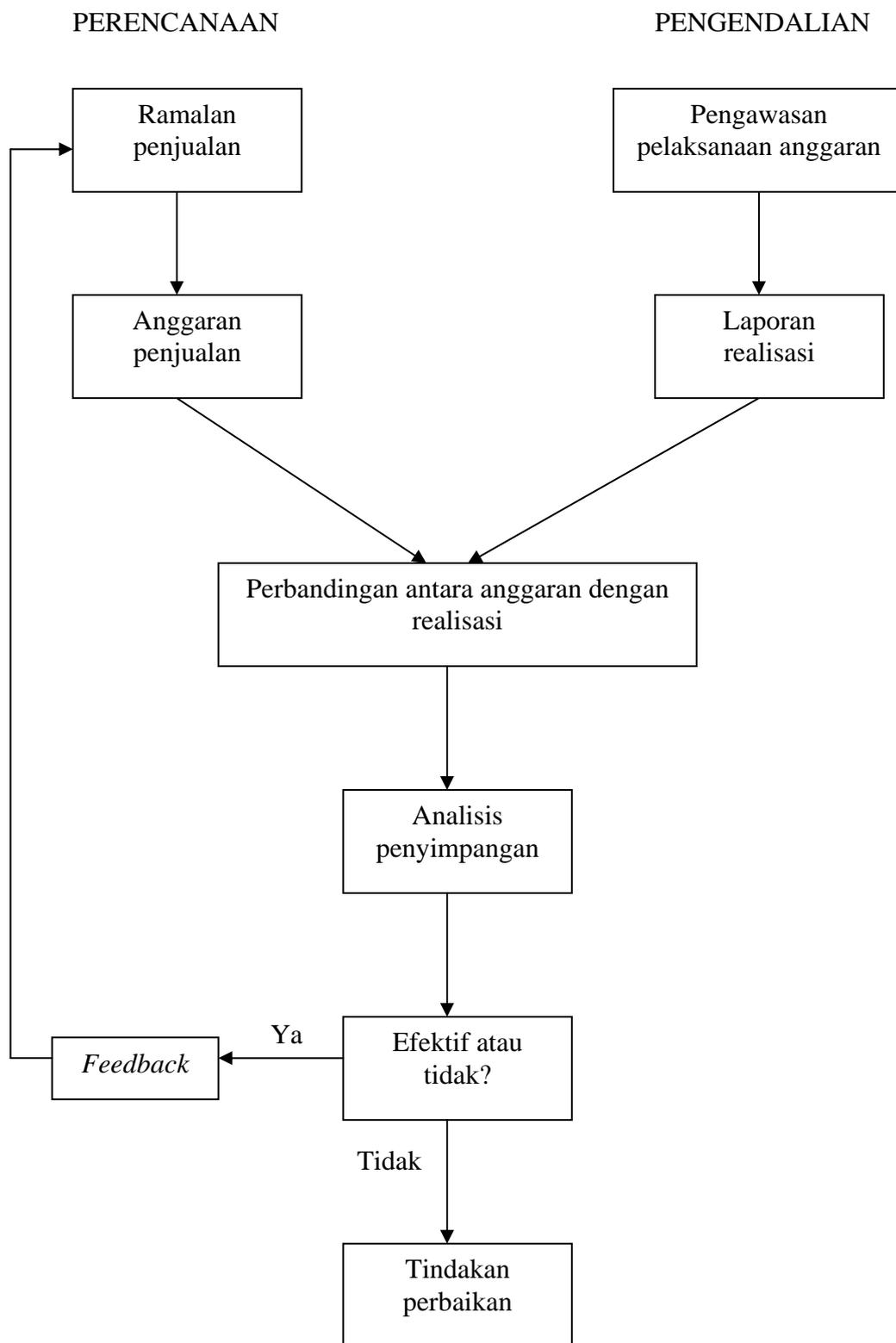
Oleh karena itu salah satu alat yang penting digunakan untuk mencapai tujuan tersebut adalah dengan penyusunan anggaran atau *budget*.

Dengan adanya anggaran, manajemen memiliki pedoman mengenai kegiatan yang akan dilakukan, sasaran apa yang akan dituju, bagaimana mengatur sumber daya yang tersedia, serta menganalisis sampai sejauh mana rencana yang dibuat telah tercapai. Selain itu, anggaran juga merupakan suatu alat pengendalian, karena dalam pelaksanaannya, hasil aktual akan dipantau dan dibandingkan dengan anggaran. Kesalahan dan penyimpangan yang terjadi kemudian dievaluasi, sehingga jalannya aktivitas perusahaan dapat dikendalikan.

Welsch, Hilton dan Gordon (1996) menggunakan istilah rencana penjualan terpadu untuk anggaran penjualan, dan mengemukakan sbb.:

“Rencana penjualan terpadu berisi keputusan manajemen tentang tujuan, sasaran, strategi dan asumsi. Ini selanjutnya dijabarkan menjadi keputusan perencanaan tentang volume yang direncanakan (unit atau kegiatan) barang dan jasa, harga, promosi, dan kegiatan penjualan”.

Dengan demikian, anggaran penjualan tersebut dapat digunakan sebagai alat perencanaan dan pengendalian, sekaligus meningkatkan efektivitas dari kegiatan penjualan. Adanya penyimpangan, baik dalam volume penjualan maupun harga jualnya, harus dievaluasi penyebabnya dan segera dilakukan tindak lanjut agar perusahaan dapat mengantisipasi masalah tersebut dan pengaruhnya terhadap operasi perusahaan di masa yang akan datang. Dari uraian di atas dapat dikemukakan bahwa: “Anggaran penjualan akan sangat berguna sebagai alat perencanaan dan pengendalian penjualan, jika disusun dan dilaksanakan dengan tepat”.



**Gambar 1.1 Alur Kerangka Pemikiran Penelitian**

## **1.6 Metode Penelitian**

Metode penelitian yang digunakan oleh penulis adalah metode penelitian deskriptif analisis. Metode ini menggambarkan secara jelas keadaan objek yang diteliti berdasarkan data yang dikumpulkan, kemudian dilakukan analisis atas objek penelitian tersebut. Atas dasar analisis ini, akan ditarik suatu kesimpulan yang mendukung pemecahan masalah yang diteliti.

### **1.6.1 Variabel dan Pengukuran**

Variabel-variabel yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

#### **1. Anggaran penjualan**

Anggaran penjualan merupakan suatu rencana yang terperinci mengenai penjualan perusahaan dalam satu periode tertentu, dan di dalamnya mencakup rencana tentang jenis (kualitas) barang yang akan dijual, jumlah (kuantitas) barang yang akan dijual, waktu penjualan serta daerah penjualannya.

#### **2. Laporan realisasi penjualan**

Dalam laporan ini tertulis mengenai jumlah (kuantitas) barang yang telah dijual, jenis barang yang telah dijual, waktu penjualan, serta daerah penjualannya.

### **1.6.2 Macam-macam Data dan Teknik Pengumpulannya**

Data yang diambil dari perusahaan merupakan data historis dimana data yang tersedia mulai dengan bulan Januari sampai bulan Desember tahun 2003 - 2005, yang meliputi:

- Data anggaran penjualan PT. Himalaya Tunas Texindo
- Data realisasi penjualan PT. Himalaya Tunas Texindo

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sbb.:

#### 1. Penelitian lapangan

Penelitian ini dilakukan dengan mendatangi langsung objek penelitian untuk memperoleh data primer. Adapun teknik penelitian dan pengumpulan data yang digunakan pada penelitian lapangan ini ada dua macam yaitu:

- Observasi yaitu teknik penelitian dan pengumpulan data dengan cara mengamati secara langsung objek yang diteliti. Adapun objek penelitian yang dikunjungi adalah kantor pusat PT. Himalaya Tunas Texindo yang berlokasi di Jl. Cisirung Km. 2, Bandung.
- Wawancara yaitu suatu teknik penelitian dan pengumpulan data dengan cara mengadakan tanya jawab secara lisan dengan staf dan karyawan bagian yang ada kaitannya dengan topik yang dibahas.

#### 2. Studi kepustakaan

Dalam hal ini penulis mencari data-data sekunder dengan cara membaca dan mempelajari buku-buku referensi, artikel, dan sumber bacaan lainnya yang berkaitan dengan pembahasan masalah dan untuk analisis yang akan dilakukan oleh penulis.

### **1.6.3 Teknik Pengolahan Data**

Penulis menggunakan beberapa analisis matematika untuk mengolah data yang telah ada yaitu sbb.:

- Untuk menentukan kuantitas produk yang akan dijual

$$Q = \text{Nilai Penjualan} / \text{Harga Jual Satuan}$$

Keterangan:

Q = Kuantitas produk yang akan dijual

Nilai Penjualan = Nilai dari produk yang dijual (dinyatakan dalam mata uang rupiah)

Harga Jual Satuan = Harga jual produk perusahaan untuk setiap unit

- Untuk menentukan persentase perubahan antara anggaran nilai penjualan dari tahun ke tahun

$$\% = \text{Selisih} / \text{Nilai Penjualan Periode Sebelumnya} \times 100\%$$

Keterangan:

% = Besar persentase perubahan antara anggaran nilai penjualan dari tahun ke tahun

- Untuk menentukan selisih antara anggaran dengan realisasi penjualan

$$\text{Selisih} = \text{Anggaran} - \text{Realisasi}$$

Keterangan:

Selisih = Selisih antara anggaran dengan realisasi penjualan

Anggaran = Anggaran produk yang dijual

Realisasi = Realisasi produk yang telah terjual

- Untuk menentukan persentase dari selisih antara anggaran dengan realisasi penjualan

$$\% = \text{Selisih} / \text{Anggaran} \times 100\%$$

Keterangan:

% = Besar persentase dari selisih antara anggaran dengan realisasi

Penulis akan melakukan teknik pengolahan data yang utama dengan cara mencari selisih atau varians dari perbedaan volume penjualan dan harga jual dari anggaran penjualan yang telah ditetapkan sebelumnya dengan laporan realisasi penjualan yang ada pada suatu periode tertentu. Selisih atau varians tersebut kemudian akan dianalisis untuk mengetahui apakah anggaran penjualan di PT. Himalaya Tunas Texindo itu efektif atau tidak terhadap kegiatan penjualan yang ada.

### **1.7 Lokasi dan Waktu Penelitian**

Untuk mengumpulkan data yang penulis perlukan dalam melengkapi penyusunan skripsi ini, penulis melakukan penelitian pada PT. Himalaya Tunas Texindo yang berlokasi di Jl. Cisirung Km. 2, Bandung.

Pengumpulan dan pengolahan data dilaksanakan pada bulan November sampai dengan bulan Desember 2006.