

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Sebuah perusahaan didirikan dengan tujuan memperoleh laba dari hasil usahanya. Perusahaan yang didirikan dapat berupa perusahaan jasa maupun perusahaan manufaktur. Untuk memperoleh laba, perusahaan melakukan aktivitas usaha dalam bentuk penjualan barang atau jasanya kepada konsumen.

Setiap perusahaan biasanya mempunyai suatu bagian yang berfungsi untuk melakukan penjualan hasil produksinya. Bagian ini disebut bagian penjualan yang merupakan salah satu bagian yang memegang peranan penting di perusahaan. Bagian penjualan ini penting karena merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi kelangsungan hidup suatu perusahaan dimana hasil pendapatan penjualan akan digunakan kembali untuk membiayai kegiatan operasi perusahaan, sehingga dapat dikatakan bahwa penjualan merupakan dasar dilakukannya kegiatan-kegiatan yang lain.

Dalam sistem pengendalian manajemen, fungsi manajemen lebih ditekankan pada fungsi perencanaan dan pengendalian. Kedua fungsi ini berkaitan erat satu sama lainnya. Fungsi perencanaan dilaksanakan untuk menetapkan tujuan perusahaan dan merupakan dasar fungsi pengendalian, sedangkan fungsi pengendalian perusahaan dilaksanakan untuk mengarahkan tindakan-tindakan yang dijalankan agar sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan.

Perencanaan yang baik adalah perencanaan yang dimulai dengan penetapan tujuan dan sasaran perusahaan, kemudian dijabarkan pada suatu rencana jangka pendek yang bersifat operasional. Untuk menjabarkan rencana tersebut diperlukan suatu alat manajemen yaitu anggaran.

Untuk itu pihak manajemen perusahaan harus membuat suatu perencanaan dan pengendalian yang baik. Salah satu hal yang dapat membantu hal tersebut adalah anggaran yang baik untuk setiap tahunnya, kemudian akan dibandingkan dengan hasil aktualnya sebagai usaha untuk mengontrol atau yang lebih dikenal dengan pengendalian melalui anggaran.

Penyusunan hasil anggaran dilakukan dengan teliti, karena anggaran merupakan tolak ukur atau pedoman pelaksanaan suatu kegiatan. Oleh karena itu dalam penyusunannya harus dipertimbangkan beberapa faktor yang dapat mempengaruhi pelaksanaan anggaran, yaitu faktor intern maupun faktor ekstern.

Dengan penggunaan anggaran, perusahaan dapat menyusun perencanaan yang lebih baik, sehingga koordinasi dan pengendalian yang dilakukan dapat dapat memadai pula. Oleh karena itu anggaran dipakai sebagai pedoman dan alat bantu manajemen dalam mengendalikan kegiatan perusahaan. Selain itu anggaran merupakan rencana terperinci dan menyeluruh dari kegiatan perusahaan yang dinyatakan secara kuantitatif untuk periode tertentu dimasa yang akan datang.

Dalam menjalankan usaha tentunya tidak semua produk yang dihasilkan oleh perusahaan dapat mencapai target yang telah ditetapkan

dengan baik. Hal ini dapat disebabkan oleh karena terbatasnya kemampuan yang dimiliki oleh suatu perusahaan untuk menjual hasil produksinya sehingga sangat memungkinkan ada beberapa produk yang tingkat penjualannya tidak mencapai sasaran yang diharapkan.

Anggaran penjualan merupakan anggaran yang berfungsi untuk merencanakan penjualan dalam bentuk kuantitatif, sehingga penjualan yang akan dilaksanakan oleh perusahaan akan lebih terarah dan terkendali. Dengan anggaran penjualan perusahaan juga dapat mengidentifikasi penyimpangan yang terjadi, membandingkan dengan batas yang diperkenankan dan melakukan tindakan korektif sedini mungkin sehingga perusahaan dapat meminimalisir kerugian yang mungkin terjadi.

Berdasarkan uraian diatas, maka penulis mengkaitkan adanya hubungan antara anggaran khususnya pada anggaran penjualan dengan pengendalian dan pencapaian efektifitas perusahaan. Penulis tertarik untuk melakukan penelitian ini dengan memilih judul : **“Peranan Anggaran Penjualan Dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Penjualan”**.

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian yang telah dikemukakan, maka penulis mengidentifikasi pokok pembahasan sebagai berikut ;

1. Apakah penyusunan anggaran penjualan pada PT. Kereta Api Indonesia (Persero) telah memadai.
2. Apakah pengendalian penjualan pada PT. Kereta Api Indonesia (Persero)

telah dilaksanakan secara efektif.

3. Bagaimana peranan anggaran penjualan dalam menunjang efektivitas pengendalian penjualan pada PT. Kereta Api Indonesia (Persero).

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

Adapun maksud dan tujuan penelitian berdasarkan topik permasalahan yang diuraikan di atas maka maksud dan tujuan yang hendak dicapai oleh penulis adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui apakah penyusunan anggaran penjualan pada PT. Kereta Api Indonesia (Persero) telah memadai
2. Untuk mengetahui apakah pengendalian penjualan pada PT. Kereta Api Indonesia (Persero) telah dilaksanakan secara efektif.
3. Untuk mengetahui peranan anggaran penjualan dalam menunjang efektivitas pengendalian penjualan pada PT. Kereta Api Indonesia (Persero).

1.4 Kegunaan Penelitian

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi

1. Penulis.

Penelitian ini sangat bermanfaat untuk menambah pengetahuan dan wawasan penulis tentang penerapan anggaran penjualan dan untuk memenuhi salah satu syarat dalam menempuh ujian sidang Sarjana Ekonomi, Program Studi Akuntansi S-1 di Universitas Kristen Maranatha.

2. Perusahaan.

Anggaran penjualan diharapkan dapat menjadi salah satu bahan pertimbangan dan masukan dalam menunjang efektivitas pengendalian penjualan.

3. Pembaca.

Hasil penelitian ini dapat digunakan untuk menambah pengetahuan tentang anggaran dan penerapannya.

1.5 Kerangka Pemikiran

Keberhasilan manajemen dalam mengelola perusahaan dapat dilihat dari pencapaian tujuan perusahaan yang telah ditetapkan sebelumnya. Dalam upaya pencapaian tujuan tersebut, perusahaan menghadapi banyak masalah, baik masalah dari luar maupun dari dalam perusahaan. Oleh karena itu, manajemen sebagai pengelola perusahaan harus mampu melaksanakan fungsi-fungsinya dengan baik, diantaranya yaitu: fungsi perencanaan dan pengendalian untuk mencapai tujuan tersebut.

Fungsi perencanaan merupakan salah satu fungsi manajemen yang digunakan sebagai pedoman dalam melaksanakan kegiatan perusahaan yang telah ditetapkan. Sedangkan fungsi pengendalian dilaksanakan untuk memastikan bahwa semua bagian dalam perusahaan berfungsi sesuai dengan kebijakan perusahaan. Pengendalian dilakukan dengan cara membandingkan antara pelaksanaan dan realitas.

Salah satu tujuan melakukan fungsi perencanaan dan pengendalian adalah untuk mencapai tingkat keefektifan penjualan yang dapat dilakukan melalui penetapan anggaran. Anggaran adalah rencana kegiatan perusahaan di masa yang akan datang yang dinyatakan secara kuantitatif biasanya dalam satuan uang. Anggaran merupakan alat yang baik untuk mengkoordinasikan sumber daya perusahaan untuk mencapai target atau tujuan tertentu. Anggaran juga merupakan alat untuk mengarahkan perhatian manajemen (*attention directing*), karena anggaran membantu manajemen memusatkan perhatian dan kegiatannya sedini mungkin pada apa yang harus dicapai dalam periode yang akan datang. Dengan adanya anggaran, maka manajemen mempunyai pedoman mengenai kegiatan apa yang akan dilaksanakan, sasaran yang akan dituju oleh perusahaan, sebagaimana mengatur sumber daya yang tersedia serta menganalisis sampai sejauh mana rencana yang dibuat dapat dicapai.

Ada beberapa faktor dan unsur-unsur yang perlu diperhatikan dalam penyusunan suatu anggaran. Faktor-faktor tersebut adalah anggaran harus mempunyai tujuan yang harus diperhitungkan dengan cara-cara untuk mencapai tujuan di masa yang akan datang. Sedangkan unsur-unsur yang harus diperhatikan dalam menyusun anggaran adalah realistis, fleksibel, dan kontinyu. Realistis artinya tidak terlalu optimis dan tidak terlalu pesimis. Fleksibel artinya tidak terlalu kaku dan mempunyai peluang yang disesuaikan dengan keadaan yang mungkin berubah. Kontinyu artinya membutuhkan perhatian secara terus menerus dan tidak merupakan sesuatu yang insidental.

Penjualan merupakan salah satu kegiatan yang penting dalam perusahaan, karena penjualan akan mempengaruhi kontinuitas perusahaan. Menurut **M. Munandar (2001;49)** anggaran penjualan didefinisikan sebagai berikut :

“Anggaran penjualan adalah anggaran yang merencanakan secara lebih terperinci tentang penjualan perusahaan selama periode yang akan datang, yang didalamnya meliputi rencana tentang jenis barang yang akan dijual, jumlah barang akan dijual, harga barang yang akan dijual, waktu penjualan serta tempat penjualannya.”

Sedangkan pengertian pengendalian menurut **Welsch Hilton and Gordon** dalam bukunya yang diterjemahkan oleh **Purwatiningsih (2000;4)** adalah sebagai berikut :

“Pengendalian adalah suatu proses untuk menjamin terciptanya kinerja yang efektif yang memungkinkan tercapainya tujuan perusahaan”.

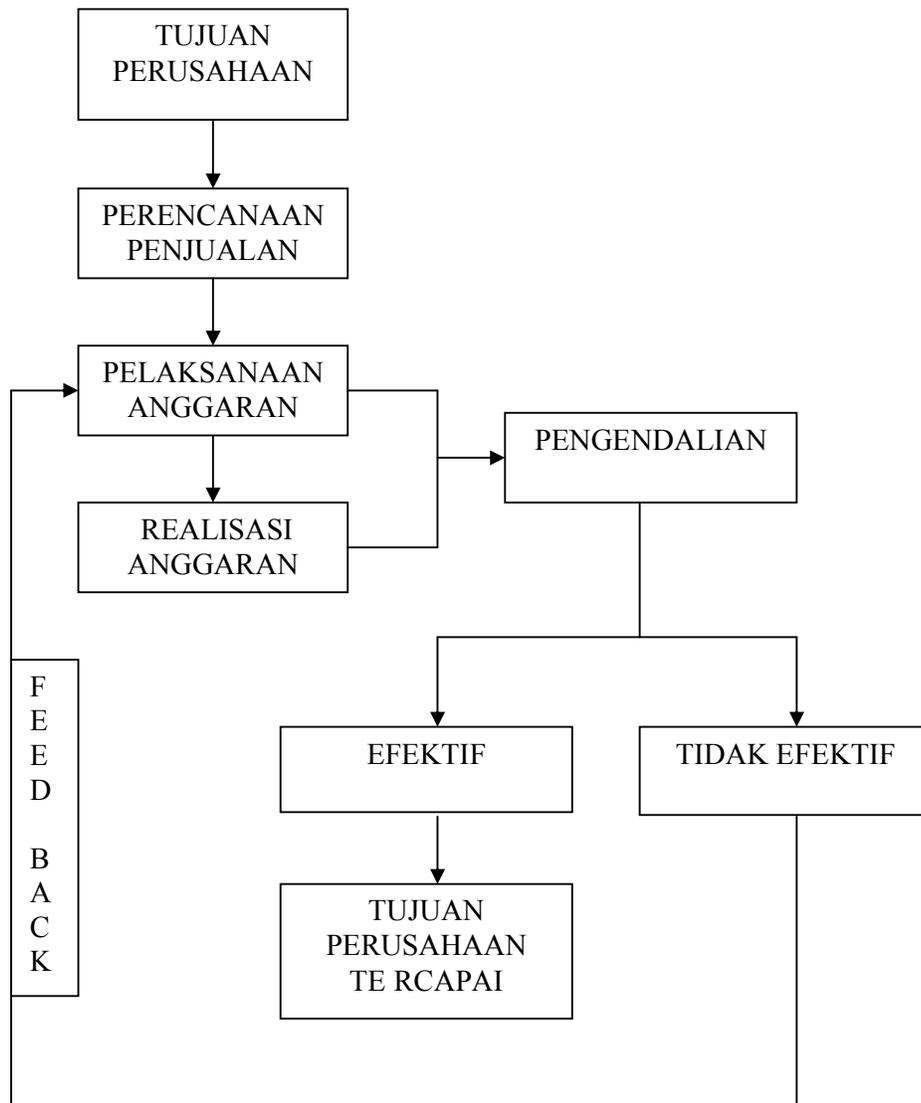
Sesuai dengan fungsi anggaran sebagai alat yang dapat membantu manajemen dalam pengendalian penjualan maka anggaran penjualan dapat digunakan untuk membantu manajemen dalam pengendalian penjualan, yaitu dengan membandingkan hasil pelaksanaan penjualan yang sebenarnya dengan anggaran penjualan yang telah ditetapkan, kemudian dianalisis penyimpangannya sehingga dapat dilakukan tindak lanjut.

Selain itu perlu diperhatikan pula perusahaan menyusun anggaran penjualan karena perusahaan yakin mempunyai kemampuan untuk mengendalikan berbagai sumber daya yang dimiliki perusahaan dalam mencapai tujuan perusahaan.

Berdasarkan uraian tersebut diatas maka penulis mengambil hipotesis sebagai berikut:

“Anggaran penjualan berperan dalam efektivitas pengendalian penjualan”.

Gambar 1.1
Proses Anggaran dan Realisasi Penjualan



1.6 Metodologi Penelitian

Dalam penelitian ini penulis menggunakan metode deskriptif analisis, yaitu suatu metode yang bertujuan menggambarkan objek metodologi penelitian berdasarkan fakta yang ada pada kondisi yang diteliti, dimana faktor tersebut dikumpulkan, diolah dan dianalisis.

Adapun teknik pengumpulan data yang dilaksanakan, yaitu :

1. Penelitian Lapangan (*Field Research*)

Penelitian ini dilakukan dengan peninjauan langsung ke perusahaan yang menjadi objek penelitian. Adapun penelitian lapangan ini dilaksanakan dengan tiga cara yaitu:

- a. Observasi, yaitu kegiatan pengamatan dilapangan secara langsung atas objek yang diteliti, untuk mengetahui tentang pelaksanaan yang sebenarnya.
- b. Wawancara, yaitu kegiatan pengamatan di lapangan secara langsung dengan pihak-pihak yang berkompeten atau yang berwenang terhadap permasalahan yang diteliti.
- c. Kuesioner, yaitu sumber lembar isian yang didalamnya berisi pertanyaan dan atau pernyataan.

2. Studi Kepustakaan (*Library Research*)

Cara penelitian ini bersumber dari kepustakaan. Untuk mengetahui teori-teori dan konsep yang berhubungan dengan penelitian. Informasi yang didapatkan akan dipergunakan sebagai pedoman dan landasan berfikir dalam pembahasan masalah yang dihadapi.

Setelah data-data terkumpul maka data-data tersebut dianalisis untuk tujuan pengujian hipotesis. Hal yang perlu dilakukan dalam analisis data tersebut sebagai berikut :

1. Menganalisis data-data yang telah diperoleh dari hasil penelitian di lapangan
2. Pengujian analisis hasil penelitian dilakukan dengan menghitung persentase yang menunjukkan berapa besar peranan anggaran penjualan dalam menunjang efektivitas pengendalian penjualan.

Untuk menghitung persentase dilakukan dengan rumusan sebagai berikut :

$$X = \frac{\text{Jumlah Jawaban Ya}}{\text{Jumlah Seluruh Jawaban Kuesioner}} \times 100 \%$$

Untuk interpretasi hasil hitungan persentase, penulis akan menggunakan criteria yang dikemukakan oleh **Dean J. Champion (1990;302)** yang menyebutkan klasifikasinya sebagai berikut :

1. 0.00 - 0.25 = *No association or low association (weak association)*
2. 0.26 - 0.50 = *Moderately low association (moderately weak association)*
3. 0.51 - 0.75 = *Moderately high association (moderately strong association)*

4. $0.76 - 1.00 = \text{High association (strong association up to perfect association)}$

Hasil presentase tersebut diklasifikasikan sebagai berikut :

1. Hasil perhitungan = 0%-25% berarti anggaran penjualan “tidak berperan” dalam menunjang efektivitas pengendalian penjualan.
2. Hasil perhitungan = 26%-50% berarti anggaran penjualan “kurang berperan” dalam menunjang efektivitas pengendalian penjualan.
3. Hasil perhitungan = 51%-75% berarti anggaran penjualan “cukup berperan” dalam menunjang efektivitas pengendalian penjualan.
4. Hasil perhitungan = 76%-100% berarti anggaran penjualan “sangat berperan” dalam menunjang efektivitas pengendalian penjualan.

Apabila hasil jawaban kuesioner tersebut berada antara 76-100%, maka penulis menarik kesimpulan bahwa anggaran penjualan sangat berperan dalam menunjang efektivitas penjualan.

1.7 Lokasi Penelitian dan Waktu Penelitian

Lokasi penelitian perusahaan dilakukan pada PT. Kereta Api Indonesia (Persero) yang berlokasi di Bandung. Waktu penelitian dilakukan dari bulan Juni 2006 s.d selesai.