

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1. Latar Belakang Penelitian

Dalam perkembangan perekonomian saat ini, banyak perusahaan yang ingin mengembangkan perusahaannya sehingga menjadi perusahaan yang lebih besar dan lebih maju, untuk membuat perusahaan menjadi lebih berkembang tentu tidak mudah karena selain harus memenuhi target laba yang telah ditetapkan sebelumnya oleh perusahaan, juga harus menghadapi persaingan yang semakin ketat dari hari ke hari. Untuk mampu bersaing dengan perusahaan-perusahaan lainnya, suatu perusahaan harus dapat mengelola sumber daya dan teknologi yang dimilikinya dengan baik. Dengan demikian dibutuhkan manajemen perusahaan yang mampu bekerja secara efektif dan efisien dan tercapainya tujuan-tujuan yang telah ditetapkan sebelumnya oleh perusahaan.

Keberhasilan suatu perusahaan untuk mencapai tujuannya tidak terlepas dari upaya-upaya pengelolaan yang dilakukan oleh pihak manajemen. Dalam mengelola perusahaan supaya tujuannya tercapai pihak manajemen bertumpu pada fungsi dasar manajemen yaitu *planning, organizing, directing, coordinating dan controlling*. Pihak manajemen perusahaan diharapkan dapat menjalankan fungsi masing-masing dengan baik, agar pelaksanaan kegiatan dalam perusahaan dapat berjalan dengan efektif, efisien dan sebagaimana mestinya, sehingga tujuan perusahaan yang telah ditetapkan dapat tercapai.

Untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan, manajemen perusahaan memerlukan suatu alat yang dapat membantu dalam pencapaian tujuan tersebut. Salah satu alat yang digunakan oleh manajemen adalah anggaran. Anggaran disini berguna sebagai pedoman kerja, sebagai alat pengkoordinasian kerja, serta alat untuk pengawasan kerja. Anggaran mempunyai kaitan yang sangat erat dengan manajemen, khususnya berhubungan dengan perencanaan, pengkoordinasian dan pengendalian. Oleh karena itu, agar setiap kegiatan dapat dilaksanakan sesuai dengan apa yang telah direncanakan, diperlukan pengkoordinasian dan pengendalian, sehingga kegiatan perusahaan dapat berjalan dengan lancar dan dapat meminimalisasi penyimpangan-penyimpangan yang terjadi serta mengetahuinya selama kegiatan tersebut dan seterusnya diadakan revisi sesuai rencana semula.

Anggaran menjadi masalah yang menarik untuk dibahas karena anggaran merupakan perencanaan yang mempunyai kelebihan dari perencanaan yang lain, yang dapat dijadikan sebagai pedoman kerja sekaligus sebagai alat yang penting bagi pengendalian manajemen untuk mencapai tujuan perusahaan. Penulis disini mengkhususkan pada anggaran penjualan karena anggaran ini selain berguna untuk pedoman kerja, pengkoordinasian kerja dan alat pengawasan kerja juga sebagai dasar dari penyusunan anggaran-anggaran lain dalam perusahaan, sebab bagi perusahaan yang ingin mengembangkan perusahaannya untuk menghadapi persaingan pasar yang semakin hari semakin ketat, anggaran penjualan perusahaan tersebut harus disusun paling awal daripada semua anggaran yang lain yang ada di dalam perusahaan.

PT. X ini merupakan anak perusahaan dari grup ABC yang bergerak sebagai distributor dari grup ABC yang cakupan wilayahnya luas. Hampir semua produk grup ABC didistribusikan oleh PT. X ini, Grup ABC memiliki keinginan untuk menjadikan PT. X sebagai distributor nasional terbesar ketiga. Tentu hal ini tidak mudah karena adanya saingan dari perusahaan yang sama atau dari produk yang dihasilkan oleh perusahaan lain yang sejenis, selain itu masalah yang paling penting yang dihadapi oleh PT. X ini adalah bagaimana supaya jalur pendistribusiannya lancar dan bagaimana caranya meningkatkan penjualan, hal ini tentu saja bergantung dari bagaimana perusahaan menyusun anggaran penjualannya.

Atas dasar latar belakang tersebut, maka penulis tertarik untuk mengadakan penelitian pada PT. X dan menuliskannya dalam bentuk skripsi dalam rangka menyelesaikan tugas akhir pada Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Kristen Maranatha, dengan judul: **”PERANAN ANGGARAN PENJUALAN DALAM MENUNJANG EFEKTIVITAS PENGENDALIAN PENJUALAN ( Studi kasus pada PT. X Bandung ).”**

## **1.2. Identifikasi Masalah**

Sehubungan dengan masalah yang diuraikan di atas, masalah-masalah yang akan dibahas adalah memadainya anggaran dan kaitannya dalam mencapai efektivitas pengendalian penjualan yang dirumuskan dalam pertanyaan penelitian sebagai berikut:

1. Bagaimana prosedur penyusunan dan penerapan anggaran penjualan pada PT. X?
2. Apakah prosedur penyusunan dan penerapan anggaran penjualan pada PYT. X sudah memadai?
3. Apakah efektivitas pengendalian penjualan pada PT. X sudah memadai?
4. Bagaimanakah anggaran penjualan menunjang efektivitas pengendalian penjualan di dalam perusahaan?

### **1.3. Maksud dan Tujuan Penelitian**

Maksud penelitian yang dilakukan adalah untuk mencari data dan informasi tentang peranan anggaran penjualan sebagai alat untuk menunjang manajemen perusahaan dalam efektivitas pengendalian penjualan pada PT. X

Tujuan penelitian dilakukan untuk:

1. Untuk mengetahui prosedur penyusunan dan penerapan anggaran penjualan pada PT. X
2. Untuk mengetahui efektivitas pengendalian penjualan pada PT. X
3. Untuk mengetahui peranan anggaran penjualan dalam menunjang efektivitas pengendalian penjualan pada PT. X

#### **1.4. Kegunaan Penelitian**

##### 1. Bagi penulis

- a. Untuk memenuhi salah satu syarat dalam menempuh ujian sarjana ekonomi Jurusan Akuntansi pada Universitas Kristen Maranatha.
- b. Memberikan pemahaman yang mendalam mengenai teori anggaran penjualan dalam menunjang efektivitas pengendalian penjualan pada suatu perusahaan.
- c. Sebagai bahan kajian dan perbandingan antara teori yang diperoleh diperguruan dengan praktik di lapangan.

##### 2. Bagi perusahaan

Diharapkan dapat menjadi bahan masukan tentang peranan anggaran penjualan dalam menunjang efektivitas pengendalian penjualan.

##### 3. Bagi pihak lain

Sebagai sumber pemikiran yang akan menambah pengetahuan, dan sebagai acuan kelanjutan untuk penelitian-penelitian berikutnya.

#### **1.5. Kerangka Pemikiran**

Setiap perusahaan pasti ingin menjadi lebih besar dan berkembang, tetapi suatu perusahaan yang semakin berkembang dan semakin besar tentu akan semakin kompleks, sehingga masalah-masalah yang terdapat dalam perusahaan pun semakin rumit. Hal ini juga terjadi pada PT. X yang semakin hari semakin berkembang, karena itu agar tujuan perusahaan dapat tercapai sesuai dengan yang

diharapkan, manajer selaku pengolah perusahaan memerlukan suatu perencanaan dan koordinasi yang tepat disertai alat pengendalian yang memadai.

Penjualan pada umumnya memegang peranan yang penting dalam perusahaan, sehingga perencanaan, pengelolaan, dan pengendalian harus dilaksanakan dengan benar, agar dapat memberikan hasil yang maksimal. Hal ini dijelaskan oleh Welsch, dkk (1998, 171) sebagai berikut:

*” The sales planning process is a necessary part of PPC because:*

- 1. It provides for the basic management decisions about marketing.*
- 2. Based on those decision, it is an organized approach for developing a comprehensive sales plan, if the sales plan is not realistic most if not all the other part. “*

Agar perencanaan dan pengendalian dapat memberikan hasil yang optimal diperlukan suatu sarana yang mendukung manajer perusahaan. Salah satu sarana yang dirasakan sangat memegang peranan penting adalah anggaran, selain anggaran pengendalian juga penting karena pengendalian merupakan penilaian yang dilakukan dengan maksud untuk mengadakan tindakan perbaikan bila perlu. Dengan membandingkan antara anggaran dengan hasil yang sebenarnya. Adanya perbedaan antara anggaran penjualan dengan penjualan yang sebenarnya dalam jumlah yang besar akan menarik perhatian dan mengundang perusahaan untuk meningkatkan kualitasnya dalam membuat anggaran.

Jadi pada hakekatnya, peranan anggaran penjualan adalah sebagai tolak ukur dalam pelaksanaan kegiatan penjualan. Dan agar anggaran penjualan dapat

berperan sebagai tolak ukur, maka anggaran tersebut perlu disusun sesuai dengan karakteristik anggaran secara memadai dan diterapkan dengan baik di perusahaan.

Berdasarkan kerangka pemikiran di atas maka dapat diambil hipotesis yaitu anggaran penjualan yang memadai berperan dalam menunjang efektifitas pengendalian penjualan.

## **1.6. Metode Penelitian**

Dalam penyusunan skripsi ini, penulis melakukan penelitian dengan menggunakan metode deskriptif yaitu penelitian dengan mengumpulkan data sesuai dengan keadaan yang sebenarnya serta memberikan gambaran dan analisis mengenai masalah yang ada. Sedangkan pendekatan penelitiannya melalui studi kasus artinya penelitian dilakukan pada satu objek penelitian. Untuk mendapatkan bahan dan data-data yang diperlukan dalam penyusunan skripsi ini dilakukan dengan menggunakan teknik penelitian:

### *1. Penelitian Lapangan (Field research)*

Yaitu penelitian secara langsung ke tempat penelitian dengan maksud memperoleh data primer. Data primer ini diperoleh dengan cara:

- a. Observasi, yaitu suatu teknik pengumpulan data dengan mengamati dan meninjau secara langsung ke perusahaan yang diteliti.
- b. Wawancara, yaitu suatu teknik pengumpulan data dengan cara tanya jawab dengan pihak atau pejabat yang berwenang atau bagian lain yang berhubungan langsung dengan objek yang penulis teliti.

c. Kuesioner, yaitu suatu lembar isian yang didalamnya berisi pernyataan dan pertanyaan yang dapat mengolah data kualitatif menjadi data kuantitatif guna pengujian hipotesis.

## 2. Penelitian Kepustakaan (*Library research*)

Penelitian kepustakaan diperoleh dengan pengumpulan data dan informasi literatur-literatur yang ada untuk ditelaah serta catatan yang diperoleh di bangku kuliah maupun mass media lainnya. Penelitian ini dapat digunakan untuk mendapatkan data-data sekunder dan dapat digunakan sebagai bahan penelitian tersebut, penulis mencoba untuk melaksanakan analisis yang kemudian akan diambil kesimpulan dan saran-saran dengan batas kemampuan penulis.

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

Perusahaan yang menjadi objek penelitian untuk menyusun skripsi ini pada PT. X yang terletak di Jalan Soekarno Hatta, Bandung. Perusahaan ini bergerak di bidang penjualan makanan. Penelitian ini dilakukan mulai bulan Maret 2007