

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Perkembangan dunia perekonomian yang berkembang saat ini mendorong perusahaan manufaktur maupun jasa untuk saling bersaing dalam usaha untuk menghasilkan produk yang bermutu disertai dengan pelayanan yang berkualitas. Setiap perusahaan terutama yang berorientasi pada laba akan berusaha untuk mempertahankan eksistensinya dan terus berkembang dari waktu ke waktu. Masalah yang dihadapi perusahaan akan semakin berat karena adanya era globalisasi. Sisi baik dari era globalisasi ini adalah semakin terbukanya peluang pasar karena semakin sempitnya batasan antar negara dalam melakukan perdagangan, sedangkan di sisi lain perusahaan harus dapat berkompetisi dengan perusahaan asing dan harus selalu konsisten dengan kinerjanya.

Dalam era globalisasi ini peran konsumen menjadi sangat sentral. Hal tersebut dapat dilihat dengan semakin selektifnya konsumen atas produk yang akan dikonsumsi. Oleh karena itu perusahaan harus mampu untuk menghasilkan produk dengan harga terjangkau yang didukung pula dengan mutu yang berkualitas. Hal yang dapat dilakukan perusahaan untuk dapat terus bertahan dalam dunia usaha yaitu dengan selalu memperbaharui setiap kebijakan perusahaan dalam menentukan strategi perusahaan yang efektif. Upaya dalam memperbaharui dan memperbaiki kinerja perusahaan yaitu dengan menciptakan sistem pengendalian manajemen yang baik, sehingga diharapkan perusahaan dapat

beroperasi secara efisien dan efektif. Hal tersebut dapat terwujud apabila fungsi manajemen tersusun dengan baik.

Fungsi manajemen yang mendasar adalah fungsi perencanaan (*planning*) dan fungsi pengendalian (*controlling*). Fungsi perencanaan merupakan fungsi manajemen yang berhubungan dengan aktivitas perusahaan di masa yang akan datang yang meliputi perumusan rencana atau tujuan perusahaan dalam jangka pendek, menengah dan panjang. Fungsi pengendalian merupakan fungsi manajemen dalam melakukan penilaian suatu pekerjaan yang diikuti dengan pengambilan tindakan korektif yang diperlukan jika terjadi penyimpangan dari tujuan yang telah ditetapkan.

Karena penjualan merupakan kegiatan utama dalam perusahaan, maka dibutuhkan perencanaan dan pengendalian yang baik agar laba yang diharapkan perusahaan dapat optimal. Salah satu alat bantu manajemen adalah anggaran. Anggaran merupakan rencana perusahaan yang meliputi jangka waktu tertentu yang dinyatakan dalam satuan nilai mata uang di masa yang akan datang (biasanya 1 tahun). Dalam anggaran juga terdapat tujuan yang ingin dicapai perusahaan dan perencanaan aktivitas yang dilaksanakan untuk mencapai tujuan perusahaan. Anggaran juga berguna untuk menilai tingkat keberhasilan dan mengendalikan terjadinya penyimpangan dari tujuan yang telah ditetapkan.

Anggaran penjualan merupakan alat pengendalian aktivitas perusahaan terutama berkaitan dengan aktivitas pengendalian. Dengan mengetahui tingkat penjualan dan realisasi penjualan maka kita dapat mengetahui penyimpangan yang terjadi dengan menggunakan analisis selisih.

Penyimpangan dapat terjadi karena kinerja bagian penjualan yang kurang baik atau juga dikarenakan anggaran penjualan yang kurang tepat. Dengan mengetahui penyimpangan yang terjadi dalam perusahaan, maka perusahaan dapat membuat rencana yang lebih baik lagi di masa mendatang. Oleh karena itu untuk menunjang efektivitas operasional perusahaan, maka manajemen perlu untuk melakukan suatu perencanaan dan pengendalian terhadap anggaran penjualan secara tepat, dimana perencanaan diperlukan untuk menentukan tindakan apa yang harus dilaksanakan dan bagaimana cara melaksanakannya, sedangkan pengendalian diperlukan untuk memastikan bahwa hasil yang dicapai sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan.

Agar dapat sedikit lebih jauh memahami peranan penting dari anggaran penjualan secara nyata, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian pada PT.X yang merupakan perusahaan industri tekstil yang cukup berkembang. Penelitian ini dimaksudkan untuk memenuhi syarat dalam menempuh ujian akhir Sarjana Ekonomi Jurusan Akuntansi dengan judul **“Peranan Anggaran Penjualan Sebagai Alat Perencanaan dan Pengendalian Dalam Menunjang Efektivitas Penjualan (Studi Kasus pada PT.X).”**

1.2 Identifikasi Masalah

Atas dasar penelitian di atas, dapat diidentifikasi masalah sebagai berikut:

- 1) Bagaimana proses penyusunan anggaran yang dilakukan PT.X ?
- 2) Bagaimana peranan anggaran sebagai alat perencanaan dan pengendalian dalam usaha menunjang efektivitas penjualan ?

1.3 Maksud Dan Tujuan Penelitian

Adapun maksud dan tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

- 1) Untuk mengetahui proses penyusunan anggaran yang dilakukan PT.X
- 2) Untuk mengetahui peranan anggaran sebagai alat perencanaan dan pengendalian dalam usaha menunjang efektivitas penjualan

1.4 Kegunaan Penelitian

1. Bagi peneliti, diharapkan hasil penelitian ini dapat dipergunakan untuk menambah wawasan dan pengetahuan mengenai anggaran dalam perusahaan, khususnya anggaran penjualan dan untuk membandingkan pelajaran-pelajaran yang telah didapatkan selama kuliah dengan praktik sesungguhnya di perusahaan, juga untuk memenuhi salah satu syarat untuk dapat menempuh sidang sarjana di Fakultas Ekonomi Jurusan Akuntansi Universitas Kristen Maranatha
2. Bagi perusahaan, diharapkan hasil penelitian ini dapat berguna sebagai bahan masukan bagi pihak perusahaan PT.X agar dapat meningkatkan efektivitas penjualannya
3. Bagi pihak lain, diharapkan penelitian ini dapat menambah wawasan mengenai pentingnya anggaran dan peranannya dalam menunjang efektivitas penjualan

1.5 Rerangka Pemikiran

Anggaran memegang peranan penting dalam kelangsungan hidup perusahaan, salah satunya adalah anggaran penjualan. Menurut Welsch dkk (1988,172) anggaran penjualan adalah: *“A comprehensive sales plan incorporates such management decisions as objectives, goals, strategies and premises”*

Anggaran merupakan suatu rencana awal dari perusahaan dalam melakukan kegiatan usahanya, yang memerlukan pemikiran yang matang mengenai prospek produk yang akan dipasarkan dan bagaimana respon dari konsumen yang mempengaruhi secara langsung terhadap penjualan atas produk perusahaan, maka untuk itu dalam kegiatan operasi perusahaan diperlukan adanya suatu tindakan dari pihak manajemen dalam mengelola anggaran tersebut agar tepat sasaran yaitu tindakan perencanaan dan pengendalian.

Menurut Horngren dkk (2000,4) anggaran adalah pengungkapan perencanaan suatu aktivitas secara kualitatif dan merupakan suatu alat bantu untuk koordinasi dan pelaksanaan rencana tersebut, sebagai alat bantu untuk mewujudkan perencanaan yang memadai, anggaran berfungsi sebagai pedoman kerja dan memberikan arah serta target yang harus dicapai oleh kegiatan perusahaan di masa yang akan datang. Hal ini menunjukkan bahwa perencanaan merupakan perumusan tujuan, strategi awal dari perusahaan mengenai langkah apa yang akan dilakukan sekarang ini dan memprediksi bagaimana hasilnya di masa mendatang yang dapat disebut pula sebagai ramalan penjualan. Kemudian pendapat yang diutarakan Adam, Jr dan Ebert (1992,16) pengendalian adalah:

“Controlling is activities that assume actual performance is in accordance with planned performance”

Berdasarkan pendapat para ahli mengenai perencanaan dan pengendalian dapat disimpulkan bahwa fungsi perencanaan diperlukan untuk menentukan tindakan apa yang harus dilakukan dan bagaimana cara melaksanakannya, sedangkan pengendalian diperlukan untuk memastikan bahwa hasil yang dicapai sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan. Tanpa adanya perencanaan segala kegiatan perusahaan akan tidak menentu baik arah maupun tujuannya, sehingga perusahaan tidak bekerja secara efisien. Perencanaan dan pengendalian dapat tercipta dengan baik dengan menggunakan sistem alat bantu yaitu sistem anggaran. Anggaran merupakan rencana kerja yang terperinci dan tertuang dalam bentuk kuantitatif, yang dibuat oleh manajemen untuk mengarahkan kegiatan yang ada dalam jangka waktu tertentu.

Anggaran pun berfungsi sebagai pedoman kerja dan memberikan arah serta target yang harus dicapai oleh kegiatan perusahaan di masa yang akan datang. Fungsi perencanaan dan pengendalian berkaitan antara satu sama lain, apabila perencanaan tanpa adanya pengendalian maka kegiatan operasi tidak akan berjalan dengan efektif, karena pimpinan perusahaan tidak dapat mengetahui apakah perencanaan yang telah ditetapkan perusahaan telah dilaksanakan dan apakah terdapat penyimpangan yang dapat merugikan perusahaan.

Perusahaan harus selalu membandingkan anggaran penjualan dan realisasi penjualan secara periodik, hal ini dilakukan sebagai kegiatan penilaian atas kinerja perusahaan dalam bidang penjualan khususnya, sehingga dapat diketahui

penyimpangan yang terjadi dalam perusahaan apakah berasal dari faktor intern atau ekstern perusahaan, untuk kemudian dapat dilakukan evaluasi dan tindakan lanjut atas segala penyimpangan yang terjadi agar mengantisipasi pengaruhnya terhadap operasi perusahaan di masa yang akan datang. Berdasarkan kerangka pemikiran di atas dapat dibuat hipotesis penelitian sebagai berikut: **"Anggaran Penjualan Berperan Sebagai Alat Perencanaan dan Pengendalian Dalam Menunjang Efektivitas Penjualan."**

1.6 Metode Penelitian

Penelitian yang dilakukan menggunakan metode deskriptif analitis yaitu suatu metode penelitian yang bertujuan untuk memberikan gambaran secara sistematis dan akurat mengenai fakta, sifat, dan hubungan antar fenomena yang diteliti dengan mengumpulkan, mengklasifikasi, menyajikan, serta menganalisis data sesuai dengan keadaan yang sebenarnya sehingga dapat ditarik kesimpulan dari keadaan yang ada pada perusahaan tersebut. Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini meliputi:

1. Data primer diperoleh dengan cara:
 - a) *Interview*, yaitu pengumpulan data berupa wawancara atau tatap muka langsung dengan pihak manajemen terkait untuk memperoleh data yang diperlukan
 - b) *Questionnaire*, yaitu membuat daftar pertanyaan mengenai masalah-masalah yang akan dibahas dan mengajukannya kepada orang yang dapat memberikan data atau informasi yang dibutuhkan

- c) *Observation*, yaitu suatu cara pengamatan langsung terhadap lokasi penelitian yang berhubungan dengan data yang diperlukan
- 2. Data Sekunder diperoleh dengan cara penelitian kepustakaan sebagai pedoman teori dalam melaksanakan penelitian.

1.7 Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada Perusahaan tekstil yang berlokasi di daerah Cimahi. Penelitian ini dilakukan sejak Maret 2006 sampai dengan waktu yang diperlukan untuk penyelesaian penelitian