

**BAB I**  
**PENDAHULUAN**

**1. 1. Latar Belakang**

Indonesia merupakan negara berkembang yang giat melaksanakan pembangunan di segala bidang yang ditujukan untuk mewujudkan kemakmuran rakyat. Salah satu aspek penting dalam melaksanakan pembangunan adalah perekonomian. Perekonomian di Indonesia pada abad ini mengalami perkembangan yang pesat. Walaupun Indonesia telah mengalami krisis ekonomi pada pertengahan tahun 1997, yang mengakibatkan keterpurukan perekonomian di Indonesia, namun perlahan-lahan keadaan perekonomian ini mulai membaik.

Seiring dengan makin membaiknya perekonomian Indonesia setelah diterpa krisis ekonomi, persaingan antar perusahaan dalam memasarkan produk dan jasa pun turut meningkat. Hal ini menyebabkan tiap perusahaan harus mempunyai suatu perencanaan yang baik supaya perusahaan mampu bertahan hidup serta dapat tumbuh dan berkembang. Pembangunan Indonesia saat ini menitikberatkan pada pembangunan bidang ekonomi untuk mencapai keseimbangan antara sektor pertanian dan sektor industri serta terpenuhinya kebutuhan pokok rakyat.

Dalam rangka mendorong dan memperkuat perekonomian, di Indonesia telah muncul perusahaan-perusahaan yang saling bersaing untuk menjadi lebih baik. Dengan persaingan-persaingan itu, maka masalah yang dihadapi oleh pihak manajemen semakin kompleks sehingga memerlukan penanganan serius dalam menjalankan usahanya agar tujuan yang telah ditetapkan dapat tercapai

Sebagai perusahaan yang bertujuan mencari laba, manajemen harus merencanakan bagaimana perusahaan dapat memperoleh laba optimum dengan biaya seefisien mungkin. Untuk itu diperlukan suatu alat yang dapat membantu fungsi perencanaan terlaksana dengan baik, alat ini adalah anggaran. Anggaran merupakan rencana perusahaan yang meliputi jangka waktu tertentu di kemudian hari dinyatakan dalam satuan nilai uang. Anggaran dipakai sebagai pedoman untuk pengendalian perusahaan dengan membandingkan antara anggaran dengan realisasinya, dan menganalisa perbedaan-perbedaan yang tidak memuaskan agar dapat diketahui penyebabnya.

Dalam upaya menyusun anggaran, terlebih dahulu kita menentukan tujuan dasar dari perusahaan yang kemudian dari dasar tujuan tadi, disusun rencana jangka panjang dan rencana jangka pendek yang bersifat operasional. Perencanaan merupakan fungsi manajemen yang berhubungan dengan penyusunan - penyusunan aktivitas - aktivitas perusahaan untuk masa yang akan datang. Aktivitas ini meliputi perumusan tujuan yang ingin dicapai, rencana yang akan dikerjakan, siapa yang harus mengerjkan, dimana dan kapan harus dikerjakan serta bagaimana cara menilai hasil-hasilnya. Perencanaan tidak bisa dipisahkan dengan pengendalian. Pengendalian merupakan usaha sistematis perusahaan untuk

mencapai tujuan dengan cara membandingkan prestasi kerja dengan rencana dan membuat tindakan yang tepat untuk mengoreksi perbedaan yang mungkin terjadi dan akan mempengaruhi aktivitas perusahaan. Salah satu cara melakukan pengendalian dalam perusahaan adalah dengan menggunakan anggaran.

Dengan diterapkannya fungsi anggaran sebagai pedoman dasar dalam perusahaan, maka pimpinan perusahaan dapat menilai dan mengukur apakah kegiatan operasi perusahaan telah dilaksanakan sesuai dengan rencana, sebagai alat untuk membantu mengkoordinasikan fungsi usaha dan modal perusahaan serta sebagai alat untuk mengambil keputusan yang diperlukan dengan tepat.

Sebagai objek penelitian dipilih suatu perusahaan yang bergerak pada industri deterjen yaitu perusahaan deterjen PT Catur Wangsa Indah, yang berlokasi di Tasikmalaya, dimana perusahaan ini sedang bertumbuh dan mengalami persaingan, sehingga keunggulan harus dimiliki agar dapat bertahan hidup.

Penulis tertarik untuk mengamati apakah perusahaan deterjen yang berlokasi di Tasikmalaya telah menetapkan anggaran penjualan, faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi, apakah terdapat penyimpangan antara anggaran penjualan dengan realisasinya, serta bagaimana peranan anggaran penjualan sebagai alat bantu manajemen dalam perencanaan dan pengendalian penjualan perusahaan. Fungsi perencanaan adalah fungsi yang sangat penting sebab merupakan awal dari setiap kegiatan yang akan dilaksanakan.

Berawal dari hal-hal tersebut di atas, penulis mencoba melakukan penelitian pada PT Catur Wangsa Indah, sebuah perusahaan di bidang industri deterjen . Berkaitan dengan hal tersebut penulis mengajukan skripsi ini dengan judul : **“Peranan Anggaran Penjualan Sebagai Alat Bantu Manajemen di Dalam Perencanaan dan Pengendalian Penjualan “**.

### **1. 2. Identifikasi Masalah**

Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh anggaran penjualan terhadap perencanaan dan pengendalian penjualan, maka penulis tertarik untuk membahas :

1. Bagaimana proses penyusunan anggaran penjualan dilakukan oleh perusahaan?
2. Faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi penetapan anggaran penjualan ?
3. Apakah terdapat penyimpangan antara anggaran penjualan dengan realisasinya?
4. Bagaimana peranan anggaran penjualan di dalam perencanaan dan pengendalian penjualan ?

### **1. 3. Tujuan Penelitian**

Tujuan penelitian secara garis besar adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui bagaimana proses penyusunan anggaran penjualan yang dilakukan oleh perusahaan.
2. Untuk mengetahui faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi penetapan anggaran penjualan.
3. Untuk mengetahui apakah terdapat penyimpangan antara anggaran penjualan dengan realisasinya.
4. Untuk mengetahui peranan anggaran penjualan di dalam perencanaan dan pengendalian penjualan.

### **1. 4. Kegunaan Penelitian**

1. Perusahaan

Diharapkan penulis dapat memberikan informasi dan masukan yang berguna bagi manajer untuk meningkatkan kualitas perusahaan yang berkenaan dengan perencanaan dan pengendalian penjualan atas anggaran penjualan.

2. Pihak-pihak yang berkepentingan

Untuk menambah pengetahuan dan wawasan para pembaca terutama tentang peranan anggaran penjualan sebagai alat bantu manajemen dalam perencanaan dan pengendalian penjualan.

### 3. Penulis

Selain untuk memenuhi salah satu syarat dalam mencapai gelar sarjana ekonomi jurusan Akuntansi Universitas Kristen Maranatha, yaitu menambah wawasan, pengetahuan, dan gambaran yang jelas mengenai anggaran penjualan sebagai alat bantu manajemen di dalam perencanaan dan pengendalian penjualan di suatu perusahaan sehingga dapat berguna bagi penulis untuk terjun ke dalam dunia kerja dengan membandingkan teori-teori dengan praktik yang ada dalam masyarakat.

### **1. 5. Kerangka Pemikiran**

Keberhasilan manajemen dalam mengelola perusahaan dapat dilihat dari sejauh mana tujuan perusahaan yang telah ditetapkan tercapai. Secara umum tujuan perusahaan adalah menghasilkan laba yang optimal dari waktu ke waktu. Manajemen sebagai pengelola organisasi berkewajiban untuk menentukan langkah-langkah yang harus ditempuh dalam rangka mencapai tujuan tersebut. Dalam menetapkan langkah-langkah tersebut manajemen harus bertumpu pada fungsi perencanaan dan pengendalian. Kedua fungsi tersebut saling berkaitan satu sama lain.

Perencanaan diperlukan untuk menentukan tindakan apa yang harus dilaksanakan dan bagaimana cara melaksanakannya, sedangkan pengendalian untuk memastikan bahwa hasil yang dicapai sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan. Tanpa adanya perencanaan, segala kegiatan perusahaan akan tidak menentu arah dan tujuannya, serta perusahaan tidak dapat bekerja secara efisien.

Sebaliknya, perencanaan tanpa disertai dengan pengendalian tidak akan berjalan dengan efektif, karena pimpinan perusahaan tidak akan mengetahui apakah rencana yang telah ditetapkan perusahaan telah dilaksanakan dan apakah terdapat penyimpangan yang dapat merugikan perusahaan. Agar perusahaan dapat mencapai tujuan dengan efektif dan efisien, maka manajemen harus melaksanakan fungsi-fungsi manajerial secara benar. Hal ini dijelaskan oleh Anthony, Welsch dan Reece ( 1989 : 6 ) sebagai berikut: *“Two of the important activities in which all manager engage are (1) planning, and (2) control”*.

Perencanaan merupakan salah satu fungsi manajemen yang didalamnya ditentukan usaha-usaha atau tindakan-tindakan yang akan atau perlu diambil manajemen dalam rangka mencapai tujuan perusahaan, dengan mempertimbangkan masalah yang mungkin timbul di masa yang akan datang. Sekalipun masa yang akan datang sulit untuk diperkirakan secara tepat, akan tetapi dengan memadukan antara pengetahuan dan keahlian manajemen diharapkan perencanaan yang dibuat akan mendekati keadaan yang sebenarnya.

Fungsi manajemen yang lain adalah pengendalian. Pengendalian dilakukan untuk memberikan keyakinan bahwa semua bagian dalam perusahaan berfungsi sesuai dengan kebijaksanaan perusahaan. Umumnya pengendalian dilakukan dengan cara membandingkan antara rencana dengan pelaksanaannya. Salah satu cara untuk melaksanakan fungsi perencanaan dan pengendalian adalah melalui penyusunan anggaran perusahaan. Hal ini didukung oleh Anthony dan Vijay (1989 : 8 ), yang menyatakan : *”..., where as a budget is both a planning tool and control tool”*.

Pengertian anggaran menurut Mulyadi ( 1993 : 2), adalah sebagai berikut :

“Anggaran adalah suatu rencana kerja yang dinyatakan secara kuantitatif, yang diukur dalam satuan moneter standar dan satuan ukuran yang lain, yang mencakup jangka waktu satu tahun”.

Anggaran merupakan alat bantu manajemen yang cukup penting didalam suatu perusahaan, karena jika anggaran yang direncanakan tidak baik akan menyebabkan ketidاكلancaran proses produksi di dalam perusahaan tersebut, maka dari itu suatu anggaran haruslah disusun secara terencana.

Anggaran perusahaan merupakan perencanaan secara formal dari seluruh kegiatan perusahaan dalam jangka waktu tertentu yang dinyatakan secara kuantitatif. Sebelum menyusun anggaran perusahaan, manajemen harus memperhatikan segala permasalahan yang dihadapi perusahaan. Biasanya penyusunan anggaran dimulai dengan menyusun anggaran penjualan, kemudian menyusun anggaran lainnya.

Sebagai alat bantu untuk mewujudkan pengendalian yang memadai, anggaran berfungsi sebagai alat pembandingan untuk mengevaluasi antara rencana yang tertuang dalam anggaran dengan realisasinya. Berdasarkan perbandingan tersebut dapat diketahui sebab-sebab penyimpangan antara anggaran dengan realisasinya, sehingga dapat pula diketahui kelemahan-kelemahan dan kekuatan-kekuatan yang dimiliki perusahaan. Hal ini akan dapat dipergunakan sebagai bahan pertimbangan yang sangat berguna untuk menyusun anggaran periode berikutnya secara lebih matang dan akurat.



## **1. 6. Metode Penelitian**

Dalam penyusunan skripsi ini, penulis melakukan penelitian dengan menggunakan metode deskriptif analisis, yaitu suatu metode yang berusaha untuk mengumpulkan data yang sesuai dengan keadaan yang sebenarnya, menyajikan dan menganalisisnya sehingga dapat memberikan gambaran yang cukup jelas atas objek yang diteliti dan kemudian akan ditarik suatu kesimpulan. Teknik penelitian yang dilaksanakan merupakan studi kasus yaitu dengan meneliti salah satu masalah yang ada dalam suatu perusahaan.

Pendekatan yang dilakukan untuk memperoleh data-data antara lain sebagai berikut:

### **1. Penelitian Lapangan (*Field Research*);**

Pengumpulan data dengan cara melakukan peninjauan langsung pada perusahaan yang diteliti guna memperoleh data primer yang dibutuhkan dalam penyusunan skripsi. Teknik pengumpulan data melalui pendekatan ini dapat dilakukan melalui wawancara.

Wawancara merupakan teknik pengumpulan data dengan cara melakukan tanya jawab terhadap orang-orang yang berhubungan dengan masalah yang sedang diteliti. Tujuan dari wawancara ini adalah untuk memperoleh gambaran mengenai perusahaan, seperti penyusunan anggaran penjualan yang digunakan dalam perusahaan, sejarah dan perkembangan perusahaan, struktur perusahaan dan hal-hal lain yang berhubungan dengan masalah yang sedang diteliti.

2. Penelitian kepustakaan (*Library Research*);

Penelitian kepustakaan yaitu suatu teknik pengumpulan data sekunder dari buku-buku literatur dengan maksud untuk memperoleh landasan teori yang memadai, yang digunakan untuk membahas masalah yang berhubungan dengan topik yang dipilih.

**1. 7. Lokasi dan Waktu Penelitian**

Penelitian ini dilakukan di PT Catur Wangsa Indah yang berlokasi di Jl. Mayor. S. L. Tobing No. 46 Tasikmalaya dari bulan Agustus 2006 sampai dengan Desember 2006.