

## **BAB 1**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1 Latar Belakang Penelitian**

Menghadapi krisis ekonomi sekarang ini, telah banyak industri yang mengalami kemunduran, baik secara operasional maupun finansial. Turunnya daya beli konsumen, naiknya nilai tukar dollar dan naiknya biaya tenaga kerja mengakibatkan menurunnya laba perusahaan. Adanya persaingan usaha yang semakin ketat telah mendorong setiap pelaku bisnis baik dalam sektor jasa, industri maupun perdagangan untuk mempertahankan kualitas agar bertahan dalam kondisi krisis ini serta berhasil mencapai target laba yang direncanakan perusahaan. Penjualan merupakan suatu aspek yang erat kaitannya dengan tujuan peningkatan laba. Oleh karena itu pihak manajemen dituntut untuk meningkatkan pendapatan dengan cara meningkatkan hasil penjualan. Untuk dapat mencapai tujuan yang diinginkan perusahaan, suatu perusahaan memerlukan adanya cara yang tepat, sistematis dan dapat dipertanggungjawabkan.

CV. Mekar Plastik merupakan salah satu perusahaan yang bergerak dalam satu bidang usaha yang memproduksi plastik. CV. Mekar Plastik memasarkan produknya keseluruh wilayah pulau Jawa dengan tujuan memenuhi kebutuhan di masyarakat sekitar. Selain itu sektor ini telah memberikan lapangan pekerjaan yang cukup besar bagi masyarakat di sektor industri yang lain.

Fungsi perencanaan dan pengendalian atas aktivitas penjualan memegang peranan yang cukup penting. Sebab dengan adanya target tertentu untuk suatu

periode tertentu pula (sesuai dengan nilai yang tercantum dalam anggaran), maka para tenaga penjual akan berusaha memenuhi target tersebut.

Cara yang dapat digunakan untuk menilai keberhasilan kegiatan penjualan adalah dengan melihat efektivitasnya. Jika perusahaan berhasil mencapai target laba yang telah ditetapkan, maka dapat dikatakan bahwa kegiatan penjualan telah berhasil dan efektif. Salah satu alat bantu bagi pihak manajemen dalam menilai efektivitas kegiatan penjualan adalah anggaran penjualan. Anggaran penjualan merupakan komponen anggaran yang sangat penting yang mana dipengaruhi oleh berbagai macam pengaruh, baik internal perusahaan yang mencakup efisiensi dan efektivitas organisasi dan pengaruh eksternal seperti permintaan pasar, kondisi industri yang dijalankan dan lain-lain. Efisiensi dan efektivitas penjualan ditentukan oleh biaya yang dikeluarkan dan laba yang diperoleh yang bertujuan untuk perencanaan dan pengendalian perusahaan.

Berdasarkan uraian diatas terlihat pentingnya anggaran dalam usaha meningkatkan efektivitas penjualan cara yang digunakan untuk menilai efektivitas penjualan melalui anggaran penjualan. Dengan demikian anggaran penjualan berperan dalam meningkatkan efektivitas penjualan. Untuk mengetahui sejauhmana peranan anggaran penjualan terhadap efektivitas penjualan maka penulis melakukan penelitian pada suatu perusahaan mengenai peranan anggaran penjualan tersebut dan mengambil judul”**PERANAN ANGGARAN PENJUALAN SEBAGAI SALAH SATU ALAT PERENCANAAN DAN PENGENDALIAN DALAM USAHA MENINGKATKAN EFEKTIVITAS PENJUALAN PADA CV. MEKAR PLASTIK**”

## **1.2 Identifikasi Masalah**

Dengan melihat latar belakang di atas, maka penulis mengidentifikasi masalah sebagai berikut:

1. Bagaimanakah proses penyusunan anggaran penjualan yang dilakukan oleh CV. Mekar Plastik?
2. Apakah anggaran penjualan telah digunakan dalam pengendalian terhadap kegiatan penjualannya?
3. Bagaimanakah cara perusahaan melakukan analisis terhadap penyimpangan yang terjadi?
4. Bagaimana peranan anggaran penjualan sebagai alat perencanaan dan pengendalian manajemen dalam usaha meningkatkan efektivitas kegiatan penjualan pada CV. Mekar Plastik?

## **1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian**

Maksud dan tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui:

1. Langkah-langkah penyusunan anggaran penjualan oleh CV. Mekar Plastik.
2. Pengendalian terhadap kegiatan penjualan yang dilakukan CV. Mekar Plastik melalui penggunaan anggaran penjualan.
3. Proses dalam melakukan analisis terhadap penyimpangan yang terjadi pada CV. Mekar Plastik.
4. Sejauhmana peranan anggaran penjualan sebagai alat perencanaan dan pengendalian manajemen dalam usaha untuk meningkatkan efektivitas penjualan pada CV. Mekar Plastik.

#### **1.4 Kegunaan Penelitian**

Hasil penelitian ini diharapkan akan memberikan manfaat bagi :

1. Bagi Penulis:

Hasil penelitian ini dapat menambah pengetahuan dan pengalaman penulis secara langsung dalam dunia usaha khususnya berkaitan dengan anggaran terutama dalam menilai efektivitas anggaran penjualan.

2. Bagi Perusahaan:

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai informasi dalam perkembangan perusahaan selanjutnya dan memberikan alternatif-alternatif perbaikan terutama dalam hal pembuatan anggaran penjualan sebagai alat pengendalian bagi manajemen.

3. Bagi pihak-pihak lain:

Khususnya untuk lingkungan perguruan tinggi, dan rekan –rekan mahasiswa yang lain, penulis berharap hasil dari penelitian ini bermanfaat terutama sebagai bahan referensi bagi penelitian lebih lanjut yang berkaitan dengan topik ini.

#### **1.5 Rerangka Pemikiran dan Hipotesis Penelitian**

Pada saat persaingan di dunia usaha yang semakin ketat, setiap perusahaan berusaha untuk menghasilkan dan memasarkan produknya, serta memberikan fasilitas pelayanan kepada pelanggan yang lebih baik daripada pesaing lainnya.

Perusahaan harus dapat merencanakan dan mengendalikan kegiatan atau operasinya dengan baik agar dapat mencapai tujuannya tersebut, salah satu

kegiatan utamanya adalah memperoleh laba secara maksimal melalui penjualan, oleh karena itu penjualan merupakan fungsi yang paling penting dalam perusahaan karena berhubungan langsung dengan usaha untuk memperoleh *income*. *Income* merupakan salah satu sumber terpenting bagi perusahaan untuk dapat mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan. Dan dalam melaksanakan aktivitasnya pihak manajemen harus menjalankan fungsi-fungsi manajemen dengan baik yang meliputi *planning, organizing, directing, and controlling*. Dari kesemua fungsi ini *planning* merupakan fungsi pertama yang harus dilakukan oleh manajemen dalam menetapkan tujuan perusahaan serta tindakan apa yang harus dilakukan perusahaan. Sedangkan *controlling* ditujukan untuk mengendalikan kegiatan perusahaan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan oleh pihak manajemen perusahaan.

*Planning* dan *controlling* merupakan dua fungsi yang tidak dapat dipisahkan. *Controlling* akan efektif bila ada *planning* yang baik dan sebaliknya pula *planning* tidak akan efektif bila tidak ada *controlling* yang baik.

Salah satu alat perencanaan dan pengendalian yang digunakan adalah anggaran. Anggaran merupakan rencana perusahaan yang disusun secara formal dan kuantitatif. Anggaran dapat pula dapat dijadikan alat untuk mengevaluasi hasil kerja, memberikan informasi apa sesungguhnya yang telah terjadi telah sesuai dengan apa yang direncanakan. Anggaran dibuat untuk suatu jangka waktu tertentu di masa yang akan datang dan merupakan suatu rencana yang terperinci dan menyeluruh dari setiap aktivitas perusahaan.

Anggaran juga dapat digunakan sebagai alat untuk mengendalikan terjadinya penyimpangan-penyimpangan dari tujuan yang telah ditetapkan. Proses penyusunan anggaran dapat dilakukan dengan cara *bottom up approach*, *top down approach*, dan campuran dari keduanya. Proses penyusunan anggaran dengan pendekatan campuran dimulai dari manager tingkat bawah ke atas, sehingga melibatkan banyak pihak dan akan lebih memotivasi karyawan untuk mencapainya. Mula-mula dibuat suatu peramalan berdasarkan beberapa faktor diantaranya keadaan ekonomi, volume penjualan periode lalu, dan lain-lain, kemudian barulah dibuat anggaran. Anggaran mula-mula disiapkan oleh manager tiap bagian berdasarkan informasi dari stafnya, kemudian manager tiap bagian berdasarkan informasi dari stafnya, kemudian manager tiap bagian mengusulkan anggaran tersebut kepada manager divisi. Setelah dibuat penyesuaian maka dapat disusun anggaran divisi, kemudian manager divisi menyerahkan anggaran ini kepada eksekutif tingkat atas, baru kemudian disahkan dan disetujui.

Perusahaan sebaiknya menetapkan anggaran penjualan dalam menunjang pelaksanaan penjualan, sehingga aktivitas penjualan memiliki arah yang jelas. Anggaran penjualan pada perusahaan merupakan salah satu alat bantu yang berperan dalam perencanaan dan pengendalian penjualan. Anggaran penjualan juga dapat digunakan sebagai alat untuk mengetahui penyimpangan-penyimpangan dari tujuan yang semula telah ditetapkan. Hal ini dapat dilihat dari perbandingan penjualan aktual dengan tingkat penjualan yang dianggarkan, bila terjadi penyimpangan secara materiil, dapat ditelusuri sebab-sebab penyimpangan tersebut. Penyimpangan yang terjadi dapat dianalisis serta dapat diketahui

penyebab terjadinya, apakah faktor eksternal yang merupakan hal-hal diluar jangkauan perusahaan, misalnya kondisi ekonomi, adanya peraturan pemerintah yang ketat, atau faktor internal yang dapat diperbaiki oleh perusahaan. Tindakan koreksi ini digunakan sebagai *feedback* yang sangat diperlukan sebagai dasar perencanaan kembali, sehingga dapat dibuat anggaran yang lebih baik untuk periode yang akan datang. *Feedback* pada anggaran merupakan informasi yang diperoleh setelah aktivitas selesai dilakukan yaitu dengan membandingkan hasil kinerja aktual dengan anggaran. Anggaran penjualan akan sangat berguna sebagai alat perencanaan dan pengendalian, jika disusun dan dilaksanakan secara tepat.

Dari uraian rerangka pemikiran di atas, maka penulis dapat menarik sebuah hipotesis yaitu:

**“Dengan menerapkan anggaran penjualan sebagai salah satu alat perencanaan dan pengendalian secara tepat maka efektivitas penjualan perusahaan akan meningkat”**

## **1.6 Metode Penelitian**

Dalam melakukan penelitian ini penulis menggunakan metode deskriptif analitis dengan pendekatan studi kasus, yaitu dengan mengumpulkan, mengolah, dan menganalisis data, sehingga dapat memberikan gambaran yang cukup jelas atas objek yang diteliti.

Teknik yang digunakan dalam melakukan penelitian ini adalah:

**1. Penelitian lapangan ( *Field Reseach* )**

Yaitu penelitian dengan menggunakan penelitian langsung ke perusahaan yang dipilih sebagai objek penelitian dengan cara sebagai berikut:

- a. Observasi, yaitu dengan cara mengadakan pengamatan di lokasi penelitian yang berhubungan dengan data yang diperlukan.
- b. Wawancara, yaitu teknik pengumpulan data dengan mengadakan wawancara langsung dengan pimpinan perusahaan atau staff perusahaan yang diberi wewenang dan dapat memebrikan keterangan sehubungan dengan data yang diperlukan dalam penyusunan skripsi.

**2. Penelitian kepustakaan**

yaitu penelitian dengan membaca literatur-literatur baik melalui buku-buku teks maupun bahan-bahan lain yang berhubungan dengan masalah yang diteliti.

**3. pengujian statistik**

Dalam melakukan pengujian hipotesis, penulis menggunakan uji statistik dengan menggunakan koefisien korelasi Rank Spearman, Koefisien Determinasi, dan uji t.

Koefisien Korelasi Rank Spearman, koefisien korelasi ini digunakan untuk mengukur keeratan hubungan antara dua variabel yang datanya berbentuk data ordinal (data bertingkat). Disimbolkan dengan  $r_s$  dan kemudian.

Rumus Koefisien Korelasi Rank Spearman:

$$r_s = 1 - \frac{6 \sum d_i^2}{n(n^2 - 1)}$$

Keterangan:

$r_s$  = koefisien korelasi rank spearman

$d_i = D$  = selisih ranking X dan Y

X= realisasi anggaran penjualan

Y= anggaran penjualan

n= banyaknya pasangan data

Setelah dilakukan perhitungan koefisien korelasi rank Spearman, selanjutnya dilakukan pengujian hipotesis yang diajukan penulis sebagai berikut:

1. Jika:  $H_0 : r_s \leq 0$  , berarti tidak ada hubungan antara anggaran penjualan dengan efektivitas penjualan.
2. Jika:  $H_A : r_s \geq 0$  , berarti ada hubungan antara anggaran penjualan dengan efektivitas penjualan.

Dan untuk dasar pengambilan keputusan yang didasarkan pada probabilitas sebagai berikut:

1. Jika probabilitas ( $r_s$ ) < 0,05,  $H_0$  ditolak
2. Jika probabilitas ( $r_s$ ) > 0,05,  $H_0$  diterima

Kemudian untuk pengujian hipotesis, apakah hipotesis yang diajukan tersebut diterima atau ditolak, maka penulis akan mengujinya dengan menggunakan statistik uji t, yaitu:

$$t = \frac{r_s \sqrt{n-2}}{\sqrt{1-r_s^2}}$$

Keterangan :

$r$  = Koefisien Korelasi Rank Spearman.

$n$  = banyaknya pasangan data

Setelah itu tentukan taraf signifikan ( $\alpha$ ) yang digunakan, jumlah sampel ( $n$ ), dan derajat kebebasan ( $dk = n - 2$ ). Hal itu diperlukan untuk mencari  $t_{1-\alpha/2}$  (db) dalam tabel dan kemudian dibandingkan dengan  $t$  berdasarkan perhitungan dengan rumus. Adapun ketentuannya adalah:

1. Jika  $t_{hitung} < t_{tabel}$ ,  $H_0$  ditolak maka  $H_A$  diterima.
2. Jika  $t_{hitung} > t_{tabel}$ ,  $H_0$  diterima. maka  $H_A$  ditolak.

Pernyataan hipotesis untuk mendukung hasil pengujian  $t$  adalah sebagai berikut:

1. Jika:  $H_0 : r_s \leq 0,05$ , berarti tidak ada hubungan antara anggaran penjualan dengan efektivitas penjualan.
2. Jika:  $H_A : r_s \geq 0,05$ , berarti ada hubungan antara anggaran penjualan dengan efektivitas penjualan.

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

Penelitian dilakukan di CV. Mekar Plastik yang berlokasi di Jalan Bojong Buah Raya Kav.8. Kabupaten Bandung. Penelitian ini dilakukan mulai bulan Maret 2007 sampai Mei 2007.