

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Indonesia merupakan Negara yang sedang berkembang, perkembangannya dilaksanakan di berbagai bidang. Pembangunan di segala bidang adalah tujuan utama yang akan dilaksanakan oleh pemerintah Indonesia. Tujuan ini bukanlah sesuatu yang terjadi secara kebetulan melainkan karena keberhasilan harus direncanakan secara seksama dan teliti secara terperinci. Krisis ekonomi yang terjadi di Indonesia sejak Agustus 1997 telah mengakibatkan terpuruknya kinerja perekonomian Indonesia. Laju pertumbuhan ekonomi Indonesia tahun 1998 terkontradiksi 13.68% dan pendapatan perkapita yang semula telah melebihi 1000US dollar menurun tajam menjadi di bawah 500US dollar (sumber: BPS DKI Jakarta, 1999). Oleh karena itu pembangunan lebih dititik beratkan pada pembangunan jangka panjang, ini terkait dengan penetapan visi dan strategi yang tepat untuk mencapai tujuan pembangunan. Pembangunan di bidang ekonomi merupakan sasaran utamanya yaitu untuk meningkatkan taraf hidup rakyat serta mewujudkan masyarakat yang adil dan makmur.

Pertumbuhan ekonomi yang begitu pesat telah mendorong berkembangnya industri yang beraneka ragam. Di bidang industri dilakukan pembangunan untuk memperluas kesempatan kerja, meningkatkan pembangunan daerah, meningkatkan

pemasukan devisa dengan melakukan ekspor, serta memanfaatkan sumber daya alam dan sumber daya manusia. Agar pembangunan di bidang industri ini dapat berhasil harus ada kerja sama aktif antara pihak pemerintah dengan pihak swasta. Pemimpin perusahaan dituntut agar dapat menjalankan perannya semaksimal mungkin, terutama dalam fungsinya sebagai pengelola dan pengendali seluruh aktivitas perusahaan.

Adanya persaingan yang semakin kompetitif dan ruang lingkup usaha yang sangat luas menimbulkan kesulitan bagi pimpinan perusahaan untuk mengetahui usaha- usaha yang perlu dilakukan agar tercapai dan terpeliharanya perencanaan dan pengendalian yang efektif.

Perusahaan membutuhkan anggaran yang merupakan alat bagi manajemen dalam merencanakan dan mengendalikan aktivitas perusahaan. Anggaran dapat digunakan sebagai alat dalam perencanaan, koordinasi, dan pengawasan dari seluruh aktivitas perusahaan, sehingga anggaran dijadikan alat bantu bagi manajemen dalam pengendalian aktivitas penjualan perusahaan. Anggaran juga dapat digunakan sebagai sarana komunikasi dan koordinasi. Dengan demikian, seluruh karyawan menyadari peran mereka dalam mencapai tujuan perusahaan.

Adapun kegiatan yang sangat berpengaruh bagi perusahaan adalah penjualan. Penjualan merupakan kegiatan memindahkan barang dan jasa yang tersedia untuk dijual kepada pelanggan. Penjualan merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi kontinuitas perusahaan.

Anggaran penjualan sangat dibutuhkan dalam perusahaan terutama untuk menilai tingkat penjualan dan kelangsungan kerja. Anggaran penjualan sangat penting untuk direncanakan karena aktivitas penjualan merupakan inti hidup perusahaan dan pimpinan perusahaan beserta para manajer membutuhkan tingkat penjualan yang tinggi untuk menjamin efisiensi dan kualitas penjualan.

Dari uraian di atas diperoleh gambaran mengenai bagaimana perusahaan seharusnya mengelola penjualan dengan baik. Penjualan secara canvas merupakan salah satu bagian penjualan dari PT. Daya Mandiri Putra yang bergerak dalam bidang penjualan atas pengiriman barang dagangan dengan menggunakan mobil box yang penjualannya dilakukan oleh canvaser.

Canvaser adalah orang yang mencari sumber daya dari orang lain dan bersedia menawarkan sesuatu yang bernilai untuk dipertukarkan. Seorang canvaser harus paham bagaimana kultur dan perilaku orang lain agar menawarkan produknya dengan baik.

Oleh karena itu, penulis tertarik untuk meneliti lebih jauh mengenai anggaran penjualan yang dilakukan oleh PT. Daya Mandiri Putra sebagai salah satu alat pengendalian. Hal ini akan dijadikan pokok masalah bagi penulis untuk pembuatan proposal dengan judul :

“PERANAN ANGGARAN PENJUALAN SECARA CANVAS DALAM RANGKA MENINGKATKAN PENGENDALIAN PENJUALAN”

1.2 Identifikasi Masalah

Bagi perusahaan, anggaran merupakan alat perencanaan dan pengendalian. Anggaran penjualan yang memadai sangat penting dalam pencapaian laba perusahaan yang berasal dari laba penjualan. Laba penjualan tersebut akan lebih berarti bagi pihak intern dan ekstern perusahaan apabila laba tersebut merupakan hasil dari proses penganggaran yang baik. Apabila anggaran penjualan direncanakan dengan benar sesuai dengan fakta maka perusahaan dapat memperoleh laba penjualan yang tinggi.

Berdasarkan uraian di atas, maka penulis akan mengidentifikasi beberapa masalah dalam penelitian sebagai berikut :

1. Bagaimana proses penyusunan, perhitungan, dan pelaksanaan Anggaran Penjualan secara Canvas pada PT. Daya Mandiri Putra?
2. Sejauh mana Anggaran Penjualan berperan dalam rangka meningkatkan pengendalian penjualan?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah agar penulis dapat memberikan jawaban atas masalah-masalah yang telah dikemukakan sebelumnya, yaitu dengan mengumpulkan, mengolah, menganalisis dan menginterpretasikannya dari data yang ada sehingga menghasilkan informasi yang cukup bagi penulis untuk :

1. Mengetahui proses penyusunan, perhitungan, dan pelaksanaan Anggaran Penjualan secara Canvas pada PT. Daya Mandiri Putra.

2. Mengetahui peranan Anggaran Penjualan secara canvas dalam meningkatkan pengendalian penjualan pada PT. Daya Mandiri Putra.

1.4 Manfaat Penelitian

Sejalan dengan maksud dan tujuan di atas maka hasil penelitian ini diharapkan dapat memberi manfaat bagi:

1. Perkembangan Ilmu Akuntansi

Hasil penelitian ini diharapkan berguna bagi penulis untuk lebih memahami mengenai penyusunan, perhitungan, dan pelaksanaan anggaran penjualan yang dilakukan dalam perusahaan. Selain itu, penulis juga berharap dapat memberikan sumbangan terhadap perkembangan ilmu akuntansi.

2. Pertimbangan Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan agar dapat berguna bagi teman-teman mahasiswa lain yang tertarik meneliti masalah yang sama dan dapat dijadikan sebagai bahan referensi bagi penelitian berikutnya.

3. Masyarakat dan Perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan agar dapat menjadi masukan dan sumbangan yang berarti bagi masyarakat mengenai anggaran penjualan dan sebagai bahan pertimbangan bagi pihak manajemen perusahaan untuk melakukan penyusunan, perhitungan dan pelaksanaan Anggaran Penjualan.

1.5 Kerangka Pemikiran dan Hipotesis

Perusahaan manapun pasti memimpikan produk/ jasa yang dihasilkan menjadi penguasa pasar. Sifat bawaan bisnis untuk saling berebut supremasi itulah yang selalu dimaraki oleh perusahaan. Seru tidaknya peperangan sangat bergantung pada situasi industri dan perkembangan pasarnya. Namun kuncinya ada pada tingkat strategi dan taktik untuk saling memperebutkan target dan pangsa pasar yang sama.

Perang memang tak selamanya buruk. Melalui perang suatu perusahaan dipaksa untuk memahami posisinya, artinya perusahaan dituntut untuk selalu mengenali kelebihan dan kekurangan perusahaannya sekaligus kelebihan dan kekurangan pesaingnya. Bila perusahaan itu berhasil mengidentifikasi secara detail kelebihan musuh, pasti lebih mudah dalam memilih strategi dan langkah yang lebih maju untuk menguasai pasar. PT. Daya Mandiri Putra mampu berkembang dengan membuat strategi dalam penyusunan, perhitungan dan pelaksanaan anggaran penjualan secara canvas.

Pada umumnya perusahaan memiliki tujuan untuk memperoleh laba. Untuk dapat berhasil dalam mencapai tujuan perusahaan, maka setiap perusahaan harus menyusun rencana kerja terperinci dalam bentuk tertulis yang dapat dijadikan pedoman dan alat untuk mencapai tujuan perusahaan.

Menurut Mulyadi (1997: 128) laba adalah:

1. Laba adalah ukuran efisiensi usaha setiap perusahaan sekaligus laba merupakan salah satu kekuatan pokok agar perusahaan tetap dapat bertahan untuk jangka pendek atau jangka panjang.

2. Laba adalah balas jasa dana yang ditanam perusahaan.
3. Laba merupakan salah satu sumber dana untuk perluasan usaha.
4. Laba merupakan daya tarik pihak ketiga yang ingin mempercayakan dananya.
5. Laba merupakan sumber dana jaminan sosial para karyawannya

Dalam pencapaian laba, PT. Daya Mandiri Putra membutuhkan anggaran yang merupakan alat bagi manajemen dalam merencanakan dan mengendalikan aktivitas perusahaan. Tanpa pengelolaan yang baik, perusahaan tidak dapat berkembang. Agar perusahaan dapat dikelola dengan baik maka diperlukan anggaran perusahaan karena anggaran merupakan suatu rencana kerja terperinci dalam bentuk tertulis yang dapat dijadikan pedoman dan alat perencanaan untuk mencapai tujuan perusahaan.

Menurut Christina, dkk (2000 : 9) Anggaran merupakan suatu rencana yang disusun secara sistematis dalam bentuk angka dan dinyatakan dalam satuan moneter yang meliputi seluruh kegiatan perusahaan untuk jangka waktu (periode) tertentu di masa yang akan datang. .

Anggaran penjualan merupakan rencana dalam penentuan tujuan perusahaan dan berguna sebagai dasar penyusunan semua anggaran lainnya dalam perusahaan. Pentingnya anggaran penjualan dalam perusahaan terutama untuk menilai tingkat penjualan dan kelangsungan kerja. Kegagalan anggaran penjualan akan menyebabkan tingginya harga penjualan sehingga sasaran penjualan tidak tercapai dan mengakibatkan kerugian bagi perusahaan. Anggaran penjualan sangat penting untuk direncanakan karena aktivitas penjualan merupakan inti hidup perusahaan

dan pimpinan perusahaan beserta para manajer membutuhkan tingkat penjualan yang tinggi untuk menjamin efisiensi dan kualitas penjualan.

Dengan adanya anggaran penjualan, maka pengendalian penjualan dapat berlangsung dengan efektif seperti yang diharapkan. Dengan kata lain, pengendalian penjualan dapat terlaksana dengan baik melalui anggaran penjualan yang memadai sehingga pengendalian penjualan dapat dilaksanakan dengan lebih terarah, lebih pasti dan lebih efektif.

Berdasarkan kerangka teori yang dikemukakan, penulis merumuskan hipotesis sebagai berikut : “Anggaran Penjualan yang disusun dengan memadai akan berperan dalam meningkatkan pengendalian penjualan”

1.6 Metode Penelitian

Penulis melakukan penelitian dengan menggunakan metode deskriptif analitis. Metode deskriptif analitis dilakukan dengan cara mengumpulkan bukti-bukti, keterangan-keterangan dan data serta menyajikan dan menganalisa data sehingga menggambarkan dengan jelas masalah yang akan dibahas dalam penelitian ini.

Cara penelitian dilakukan dengan :

1. Penelitian lapangan (*Field Research*)

Yaitu penelitian untuk memperoleh data primer dan data lain yang diperlukan dengan cara langsung mengunjungi perusahaan yang bersangkutan.

a. Observasi

Di mana penulis melakukan kunjungan atas objek yang diteliti.

b. Wawancara

Penulis melakukan tanya jawab dengan pihak-pihak yang berwenang untuk memberikan data yang berhubungan dengan bidang yang diteliti.

c. Kuesioner

Penulis menyusun pertanyaan-pertanyaan tertulis yang berhubungan dengan masalah yang diteliti, kemudian disebarakan kepada responden.

2. Penelitian kepustakaan (*Library Research*)

Yaitu dengan mempelajari dan mengumpulkan bukti-bukti serta data yang bersifat teoritis melalui literatur-literatur, buku referensi, bahan kuliah dan bahan lainnya yang berhubungan dengan masalah yang akan dibahas dalam skripsi ini.

1.7 Lokasi dan Waktu Penelitian

Perusahaan yang menjadi objek penelitian adalah PT. DAYA MANDIRI PUTRA yang berlokasi di Jalan Banten No.6 Bandung. Penelitian ini dilakukan dari bulan Agustus sampai dengan bulan November tahun 2006.