

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

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

Pada masa sekarang ini plastik merupakan kebutuhan yang tidak bisa lepas dari kehidupan manusia. Masyarakat tentunya lebih senang untuk berbelanja kebutuhan plastik ditempat yang lengkap, daerahnya mudah dijangkau, murah, tempat yang bersih dan nyaman, dan ramah dalam pelayanannya. Semua ini dapat menarik konsumen yang menginginkan kemudahan dalam berbelanja.

Seiring dengan meningkatnya jumlah konsumen dan kebutuhan konsumen akan plastik, maka bidang usaha ini semakin diminati oleh para investor. Dengan semakin banyaknya investor yang menanamkan modalnya pada bisnis ini, maka timbul persaingan yang tajam di antara pengusaha dalam bidang plastik. Mereka berusaha semaksimal mungkin agar sumber daya yang ada dimanfaatkan secara efisien dan efektif guna mencapai tujuan perusahaan.

Dalam upaya meningkatkan kepuasan pelanggan dalam berbelanja dan mencapai target penjualan perusahaan, para pengusaha plastik bersaing untuk memuaskan tuntutan konsumen. Salah satu segi persaingan yang penting adalah kemampuan perusahaan untuk menyediakan kebutuhan konsumen selengkap-lengkapannya, baik kelengkapan lini barang, jenis, mutu, ukuran, warna, merk, harga, dan lain-lain. Pengusaha dalam bidang plastik harus terus berusaha untuk melengkapi barang dagangannya dan juga terus meningkatkan mutu pelayanan kepada pelanggannya.

Keberadaan barang dagangan dengan kuantitas dan kualitas yang tepat merupakan suatu hal yang sangat penting bagi perusahaan, karena dari penjualan barang dagangan tersebut perusahaan memperoleh pendapatannya, yang merupakan dana yang sangat dibutuhkan perusahaan agar dapat berjalan terus dan berkembang.

Begitu besar peran distributor plastik sebagai tempat berbelanja kebutuhan sehari-hari masyarakat, maka penulis tertarik untuk mengadakan penelitian di salah satu distributor plastik di Bandung yaitu Jamika Plastik yang berada di jalan Jendral Sudirman No. 492 Bandung.

## **1.2. Identifikasi Masalah**

Dalam mengelola perusahaannya, baik pihak manajemen perusahaan akan menghadapi berbagai macam masalah. Beberapa masalah yang sering dihadapi adalah masalah barang yang akan dijual, persediaan barang, serta kuantitas dan harga barang yang akan dibeli.

Penulis pertama-tama mengidentifikasi permasalahan-permasalahan yang berhubungan dengan target penjualan dalam bentuk anggaran, kaitannya dengan perencanaan pembelian barang dagangan pada Jamika Plastik Bandung. Topik-topik permasalahan ini akan digunakan sebagai panduan pelaksanaan penelitian di Jamika Plastik tersebut adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana sistem anggaran penjualan dalam Jamika Plastik?
2. Bagaimana peranan anggaran penjualan dalam membantu pembelian barang dagangan pada Jamika Plastik?

### **1.3. Tujuan Penelitian**

Dengan dilakukannya penelitian berdasarkan topik-topik permasalahan di atas maka terdapat beberapa tujuan yang ingin dicapai oleh penulis, yaitu untuk:

1. Mengetahui bagaimana sistem anggaran penjualan pada Jamika Plastik
2. Mengetahui bagaimana peranan anggaran penjualan dalam membantu pembelian barang dagangan pada Jamika Plastik

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

Penulis berharap bahwa hasil penelitian yang tertuang dalam skripsi ini dapat bermanfaat baik secara langsung maupun tidak langsung bagi beberapa pihak diantaranya adalah:

1. Perusahaan dimana penelitian ini dilakukan.

Penulis berharap bahwa hasil penelitian ini akan memberikan kontribusi yang cukup penting bagi perkembangan perusahaan selanjutnya, baik dalam bentuk masukan-masukan yang bersifat korektif yaitu menyempurnakan yang telah ada, maupun dalam bentuk masukan-masukan inovatif yaitu memberikan ide-ide baru untuk diterapkan pada perusahaan

2. Rekan-rekan mahasiswa di Universitas Kristen Maranatha Bandung.

Penulis berharap bahwa hasil penelitian ini dapat bermanfaat bagi rekan-rekan mahasiswa yang lain baik sekedar untuk menambah wawasan maupun sebagai referensi dalam penelitian-penelitian sejenis yang mungkin akan dilakukan.

3. Penulis sendiri.

Pelaksanaan penelitian ini akan memberikan pengalaman praktek bagi penulis karena terjun langsung melihat kondisi perusahaan sesungguhnya, juga sebagai sarana untuk menerapkan teori yang telah diperoleh selama perkuliahan. Selain itu, pelaksanaan dan penulisan hasil penelitian ini juga akan menambah wawasan penulis khususnya dalam bidang penganggaran maupun dalam bidang ekonomi.

4. Pihak-pihak lain secara umum.

Hasil penelitian ini juga diharapkan akan bermanfaat bagi pihak-pihak lain, seperti: mahasiswa perguruan tinggi lainnya, para dosen, ataupun pihak-pihak lain yang membaca hasil penelitian ini.

### **1.5. Kerangka Pemikiran**

Keberhasilan manajemen dalam mengelola perusahaan dapat dilihat dari sejauh mana tujuan perusahaan yang telah ditetapkan dapat tercapai. Secara umum tujuan perusahaan adalah untuk menghasilkan laba yang optimal dari waktu ke waktu. Manajemen sebagai pengelola perusahaan berkewajiban untuk menentukan langkah-langkah yang harus ditempuh dalam rangka mencapai tujuan tersebut. Agar suatu perusahaan mampu mempertahankan kelangsungan usaha dan mencapai tujuan laba yang optimal, maka manajemen dituntut untuk bekerja secara keseluruhan secara lebih efisien dan efektif. Usaha ini dilakukan dengan melaksanakan fungsi-fungsi manajerial secara lebih baik terutama pada fungsi perencanaan.

Perencanaan merupakan salah satu fungsi manajemen perusahaan yang di dalamnya ditentukan usaha-usaha atau 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 akan dibuat akan mendekati keadaan yang sebenarnya.

Salah satu cara untuk melaksanakan fungsi perencanaan adalah melalui penyusunan anggaran perusahaan. Anggaran dinyatakan oleh Horngren, dkk dalam buku *Cost Accounting: A managerial Emphasis* (1998) sebagai: *...the quantitative expression of a proposed plan of action by management for a future time period and is an aid to the coordination and implementation of the plan.*” Anggaran perusahaan merupakan perencanaan secara formal dari keseluruhan aktivitas perusahaan dalam jangka waktu tertentu yang dinyatakan secara kuantitatif dan mencerminkan sasaran yang ingin di capai oleh pihak manajemen. Dengan adanya anggaran, manajemen dapat mempunyai pedoman mengenai sasaran yang akan dituju perusahaan, kegiatan apa yang harus dilakukan untuk mencapai sasaran yang akan dituju perusahaan, kegiatan apa yang harus dilakukan untuk mencapai sasaran, bagaimana mengatur sumber daya yang tersedia, serta mengevaluasi sampai sejauh mana rencana yang dibuat telah tercapai. Sebelum menyusun anggaran perusahaan, manajemen harus memperhatikan segala permasalahan yang dihadapi perusahaan. Biasanya penyusunan anggaran perusahaan dimulai dengan penyusunan anggaran penjualan, setelah itu baru menyusun anggaran lainnya.

Penjualan adalah salah satu aktivitas yang dilakukan perusahaan dan merupakan aktivitas yang penting bagi perusahaan tersebut. Pada umumnya komponen pendapatan terbesar yang dimiliki oleh suatu perusahaan harus dapat mengantisipasi keadaan dan kondisi-kondisi yang mungkin terjadi di masa yang akan datang yang dipengaruhi oleh beberapa faktor, baik yang *controllable* seperti produk, harga, promosi, dan pendistribusian, maupun faktor-faktor yang *uncontrollable* seperti konsumen, pesaing, kebijaksanaan pemerintah dan kondisi perekonomian. Untuk itu perusahaan harus dapat merencanakan dan mengendalikan aktivitas penjualannya.

Penyusunan anggaran pada perusahaan dagang lebih difokuskan pada satuan mata uang (rupiah) daripada unit barang. Hal ini disebabkan karena perusahaan dagang membeli dan menjual sejumlah besar barang dagang dengan jumlah, ukuran, kegunaan, dan harga yang berbeda-beda, sehingga sulit bagi perusahaan dagang apabila menyusun anggarannya dalam bentuk unit barang.

Pada perusahaan dagang eceran dengan permintaan pasar yang sulit untuk diperkirakan secara tepat, kapan, dan berapa kuantitas barang yang dibutuhkan tidaklah mudah ditentukan. Oleh karena itu manajemen harus mempertahankan kuantitas yang layak dari setiap item, dengan melakukan perencanaan dan pengendalian pembelian barang dagangan dengan sebaik mungkin. Karena apabila perencanaan dan pengendalian pembelian tidak dikelola dengan baik, akan mengakibatkan persediaan yang tidak sesuai dengan apa yang dibutuhkan. Pembelian barang yang berlebihan akan menyebabkan persediaan yang terlampau besar,

pemakaian dana perusahaan yang tidak optimal. Sedang jika pembelian barang yang terlalu sedikit maka dapat menyebabkan kekurangan persediaan sehingga perusahaan kehilangan kesempatan untuk menjual dan pelanggan akan merasa kecewa. Persediaan harus dijaga pada tingkat yang meminimumkan resiko kerugian karena perubahan model atau produk atau produk musiman, keusangan, dan kelebihan dana yang terikat pada persediaan. Dengan adanya perencanaan dalam pembelian barang dagangan maka diharapkan perusahaan akan membeli barang secara tepat sesuai dengan kuantitas yang dibutuhkan untuk melakukan penjualan.

Dengan bertitik tolak dari uraian kerangka pemikiran di atas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang berhubungan dengan hal tersebut dan memilih **“Peranan Anggaran Penjualan Sebagai Alat Bantu Manajemen Dalam Merencanakan Pembelian Barang Dagangan Pada Jamika Plastik”** sebagai judul skripsi ini.

## **1.6. Metodologi Penelitian**

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskripsi analitis, yaitu suatu metode yang berusaha mengumpulkan, menyajikan, dan menganalisis fakta sehingga dapat memberikan gambaran yang cukup jelas atas objek yang diteliti untuk selanjutnya dianalisa dan digunakan untuk menarik kesimpulan.

Data dikumpulkan dengan berbagai cara, yaitu:

- a. Penelitian Lapangan (*Field research*)

Yaitu pengumpulan data primer secara langsung dengan mengadakan penelitian untuk mendapatkan gambaran umum mengenai perusahaan dan masalah-masalah yang sedang diteliti.

- a. Observasi, yaitu pengumpulan data secara langsung terhadap aktivitas perusahaan yang sedang diteliti dan peninjauan langsung terhadap catatan, dokumen, serta operasi perusahaan sehari-hari.
- b. Wawancara, yaitu mengadakan tanya jawab dengan pihak-pihak yang berwenang dan staf atau karyawan yang terkait dengan topik yang dibahas.

b. Penelitian Kepustakaan (*Library Research*)

Yaitu penelitian dan pengumpulan data dan informasi dari literatur dan buku-buku referensi, serta sumber-sumber lain yang berhubungan dengan masalah yang sedang diteliti untuk mendapatkan data sekunder.

### **1.7. Lokasi dan Waktu Penilaian**

Penelitian dilakukan pada Jamika Plastik, yang berlokasi di Jl. Jendral Sudirman No. 492.