

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Lebih dari 17.000 pulau di dunia, Indonesia adalah kepulauan yang terbesar. Indonesia adalah negara yang berada di antara 2 samudera (timur laut dan selatan), juga sebagai jembatan 2 benua (Asia dan Australia). Indonesia adalah pulau yang mempunyai suatu daerah lahan daratan yang terdiri atas 2 juta sq km dan dengan 5.8 juta sq air laut, dimana 3,7 juta sq km adalah di bawah kepulauan air dan sisanya 2 juta sq km adalah wilayah EEZ (*Economic Exclusive Zone*). Indonesia yang mempunyai luas wilayahnya 75% berupa laut dan mempunyai garis pantai 81.000 km atau kedua terpanjang setelah Kanada.

Indonesia merupakan negara kelautan yang kaya akan sumber daya lautnya dan menjadi salah satu negara pengekspor terbesar di dunia. Indonesia memiliki potensi perikanan laut mencapai 6,7 ton/tahun dimana 65,4% diantaranya berasal dari perairan Indonesia dan 34,6% berasal dari Zona Ekonomi Eksklusif (ZEE), disertai permukaan yang luas terdiri dari daratan pantai dan perairan laut, perikanan dan pertanian merupakan suatu peranan yang sangat penting dalam perekonomian di Indonesia.

Ekonomi Indonesia mempercayakan titik berat pada sumber alam terutama di bidang perikanan dan pertanian, sedangkan sektor lain sudah terkena krisis ekonomi.

Bidang perikanan dan pertanian sendiri menunjukkan pertumbuhan yang didukung pada ekonomi nasional, dimana pertumbuhan tersebut tidak mempunyai banyak masukan.

Indonesia memiliki potensi dan peluang yang besar dalam mengembangkan sector pertanian. Hal ini dilihat dari sisi sumber daya laut yang dimiliki Indonesia, selain jumlahnya, jenis ikannya pun beraneka ragam.

Perkembangan ekspor Indonesia untuk komoditas perikanan selama periode tahun 1995 s/d 2001 mengalami pertumbuhan positif dengan peningkatan sebesar 2,0% dari US\$ 33,35 milyar menjadi US\$ 34,03 milyar. Namun demikian, di tahun 2001 nilai ekspor dunia untuk komoditas tersebut turun 5% dibanding tahun 2000 menjadi US\$ 34,03 milyar. Sayangnya, pertumbuhan positif itu tidak diikuti oleh pertumbuhan nilai ekspor Indonesia, yang turun 9,5% dari US\$ 1,58 milyar di tahun 1995 menjadi US\$ 1,43 milyar di tahun 2001, yang menempatkan Indonesia di posisi ke-8 turun dari posisi ke-7 negara pengeksport terbesar untuk komoditas perikanan di dunia.

Pada tahun 1999, Indonesia menempati urutan ke-5 sebagai pengeksport komoditas perikanan ke Jepang dengan nilai mencapai US\$ 0,75 milyar atau turun sebesar 34% jika dibandingkan dengan tahun 1995. Namun pada tahun 2001, posisi Indonesia di pasar Jepang untuk komoditas perikanan mengalami peningkatan dan mengalami posisi ke-4 dengan nilai kontribusi sebesar 7% dari total impor komoditas ikan di Jepang.

Berdasarkan data tahun 2001, Jepang dan Amerika masih merupakan negara tujuan ekspor Indonesia untuk komoditas hasil laut. Statistika ekspor perikanan Indonesia ke Jepang dari waktu ke waktu terus menurun dan mencapai titik terendah di tahun 1999, meskipun kembali meningkat tahun 2001. Meski cenderung menurun, Jepang tetap memiliki peranan yang penting karena merupakan negara yang mempunyai kontribusi terbesar dalam ekspor komoditas perikanan.

Alam telah memberkati Indonesia dengan iklim dan lingkungan yang sempurna untuk kehidupan alam agar dapat berkembang biak sepanjang tahun. Suatu jenis laut dan lahan daratan yang kaya dapat ditemukan di beberapa pulau di Indonesia.

Sang Pencipta telah menciptakan lautan lebih luas daripada daratan, maka sangat mungkin bahwa jumlah pangan yang dapat disediakan dari laut untuk semua makhluk hidup akan lebih banyak daripada yang dapat disediakan dari daratan. Yang menjadi pertanyaan adalah mengapa kita yang hidup di wilayah yang mempunyai perairan luas lebih terfokus mengeksploitasi daratan untuk memperoleh pangan. Kekurangpahaman akan potensi laut dan pesisir sebagai ladang pangan menyebabkan terjadinya ketidakseimbangan teknologi persiapan pangan dari laut dan daratan.

Kini umat manusia semakin menyadari bahwa laut merupakan sumber daya alam yang tidak hanya kaya rasa, tetapi juga sarat senyawa gizi dan gizi yang mampu meningkatkan kinerja proses metabolisme tubuh atau memperlambat proses deteriorasi organ tubuh (dikenal sebagai pangan fungsional).

Berdasarkan pertimbangan di atas, penulis bermaksud melakukan penelitian guna menyusun skripsi dengan judul: **“PERANAN ANGGARAN PENJUALAN DALAM UPAYA MENUNJANG EFEKTIVITAS PENGENDALIAN PENJUALAN PT. X.”**

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas dapat diidentifikasi masalah sebagai berikut:

1. Bagaimanakah proses penyusunan anggaran penjualan pada PT. X?
2. Bagaimana peranan anggaran penjualan dalam upaya menunjang efektivitas pengendalian penjualan pada PT. X?

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

Maksud dan tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui proses penyusunan anggaran penjualan pada PT. X.
2. Untuk mengetahui peranan anggaran penjualan dalam upaya menunjang efektivitas pengendalian penjualan pada PT. X.

1.4 Kegunaan Penelitian

Penelitian ini diharapkan akan mempunyai manfaat baik secara langsung maupun tidak langsung, bagi:

1. Penulis

- a. Diharapkan dapat menambah pengetahuan penulis tentang peranan anggaran penjualan dalam kaitannya dengan upaya efektivitas pengendalian penjualan, khususnya pada PT. X.
- b. Penelitian dilakukan untuk memenuhi salah satu syarat dalam menempuh ujian akhir program Sarjana Ekonomi Jurusan Akuntansi Universitas Kristen Maranatha.
- c. Dapat mengetahui antara teori yang diperoleh dengan penerapannya dalam praktik.

2. Perusahaan

- a. Diharapkan dapat menjadi salah satu bahan pertimbangan bagi manajemen dalam penyusunan anggaran penjualan untuk mencapai pengendalian penjualan yang lebih baik.
- b. Diharapkan dapat menjadi salah satu informasi yang bermanfaat bagi manajemen sebagai bahan pertimbangan dalam menentukan kebijaksanaan penjualan yang akan dilakukan di masa mendatang.

3. Pihak-pihak lain

Bagi pihak lain yang berkepentingan dengan penelitian ini, hasil dari penelitian dapat memberikan masukan yang bermanfaat serta sebagai bahan pembandingan untuk menyempurnakan sehubungan dengan masalah anggaran ini.

1.5 Rerangka Pemikiran

Anggaran perusahaan atau yang lebih sering disebut *business budget*, adalah suatu pendekatan yang formal dan sistematis dari pelaksanaan dan tanggung jawab manajemen di dalam perencanaan, koordinasi, dan pengawasan. Selain itu, anggaran dapat juga diartikan sebagai suatu rencana kerja yang disusun secara sistematis, yang meliputi seluruh kegiatan perusahaan yang dinyatakan secara kuantitatif dan berlaku untuk jangka waktu tertentu di masa yang akan datang.

Munandar (1994:49) mengatakan bahwa: “ Anggaran yang merencanakan secara lebih terperinci tentang penjualan perusahaan selama periode yang akan datang, yang di dalamnya meliputi rencana tentang jenis (kualitas) barang yang akan dijual, harga barang yang akan dijual, waktu penjualan serta tempat (daerah) pemasaran.”

Pada hakekatnya, penggunaan sistem anggaran itu sebenarnya adalah untuk memudahkan menilai kinerja manajemen perusahaan. Definisi anggaran menurut Horngren, dkk (1997:176), adalah sebagai berikut:

“A budget is quantitative for a set time period of a proposed future plan of action by management.”

Penggunaan anggaran di dalam perusahaan akan mendapat beberapa manfaat yang cukup besar, antara lain sebagai berikut:

1. Terdapatnya perencanaan terpadu
2. Terdapatnya pedoman pelaksanaan kegiatan perusahaan

3. Terdapatnya alat koordinasi dalam perusahaan
4. Terdapatnya alat pengawasan yang baik
5. Terdapatnya alat evaluasi kegiatan perusahaan

Bila setiap aktivitas usaha dilakukan sesuai dengan perencanaan dan pengendalian dilaksanakan dengan efektif, maka tujuan perusahaan akan tercapai. Oleh karena itu, diperlukan suatu alat bantu manajemen yang dapat berfungsi sebagai tolok ukur dalam menilai keberhasilan pelaksanaan proses perencanaan dan pengendalian, yaitu anggaran atau budget. Hal tersebut diperjelas dengan pernyataan Anthony, dkk (1998:449) yang menyatakan bahwa: *“A budget is both a planning tool and a control tool.”*

Oleh sebab itu, anggaran dapat dijadikan sebagai alat bantu yang memadai bagi manajemen dalam pengendalian kegiatan perusahaan. Adapun yang dimaksud dengan pengendalian adalah suatu kegiatan yang berhubungan dengan langkah-langkah yang dilaksanakan oleh manajemen untuk menjamin bahwa semua bagian dalam organisasi berfungsi secara konsisten dengan kebijaksanaan organisasi.

Usry dan Hammer (1994:5), mengemukakan pengertian pengendalian sebagai berikut :

“Control is management’s systematic effort to achieve objectives by comparing performance to plan and taking appropriate action to correct important differences.”

Menurut Komaruddin (1994:269), efektivitas adalah suatu keadaan yang menentukan tingkat keberhasilan (atau kegagalan) kegiatan manajemen dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan terlebih dahulu.

Menurut Campbell dan Willson (1993:259), pengendalian penjualan meliputi analisa, penelaahan, dan penelitian yang diharuskan terhadap kebijaksanaan, prosedur, metode, dan pelaksanaan yang sesungguhnya untuk mencapai volume penjualan yang dikehendaki, dengan biaya yang wajar, yang menghasilkan laba kotor yang diperlukan untuk mencapai hasil pengembalian yang diharapkan atas investasi (ROI=Return On Investment).

Dengan demikian, jelas bahwa fungsi perencanaan dan pengendalian merupakan dua hal yang penting, yang saling berhubungan, dan tidak dapat dipisahkan satu sama lain. Dasar dari pengendalian adalah “apa” yang direncanakan, sehingga suatu pengendalian yang efektif hanya akan tercapai apabila terdapat rencana yang baik.

Dengan demikian anggaran penjualan dapat digunakan sebagai alat pengendalian, dengan cara membuat laporan yang menyediakan kesesuaian antara anggaran dengan realisasinya. Perbedaan antara anggaran penjualan dengan realisasinya disebut variasi. Jika terjadi variasi maka dapat dicari penyebabnya., kemudian dilakukan tindakan perbaikan (*corrective action*) dengan segera. Hasil dari perbandingan tersebut dapat digunakan untuk menilai efektivitas penjualan periode

bersangkutan. Di samping itu, dapat pula digunakan sebagai input untuk proses penganggaran periode yang akan datang.

Berdasarkan rerangka pemikiran yang telah penulis uraikan di atas, maka penulis mengajukan suatu hipotesis sebagai berikut: “Anggaran penjualan yang memadai berperan sebagai alat bantu manajemen dalam menunjang efektivitas pengendalian penjualan.”

1.6 Metode Penelitian

Metode penelitian yang digunakan oleh penulis pada penelitian ini adalah metode deskriptif analisis. Menurut Sugiyono (2002:28), pengertian deskriptif analisis adalah suatu metode yang bertujuan untuk menggambarkan keadaan perusahaan berdasarkan data fakta pada situasi yang diselidiki, dimana fakta-fakta yang dikumpulkan mula-mula disusun, dijelaskan, dan kemudian dianalisis.

Adapun metode pengumpulan data yang digunakan penulis untuk menyusun skripsi ini sebagai berikut:

1. Penelitian Lapangan (*Field Research*)

Penulis melakukan penelitian langsung ke perusahaan untuk memperoleh data primer. Data tersebut diperoleh dengan cara sebagai berikut:

- a. Wawancara, yaitu suatu metode untuk mendapatkan data dengan cara mengadakan wawancara langsung dengan staf yang berwenang dalam

perusahaan untuk memberikan penjelasan mengenai masalah dari objek penelitian yang dibahas.

- b. Pengamatan, yaitu suatu metode untuk mendapatkan data dengan cara mengamati langsung kegiatan perusahaan yang menjadi objek penelitian.
- c. Kuesioner, yaitu suatu metode pengumpulan data dengan cara mengajukan daftar pertanyaan kepada para staf yang berhubungan dengan masalah yang diteliti.

2. Penelitian Kepustakaan (*Library Research*)

Penelitian kepustakaan adalah penelitian yang dilakukan dengan cara penelaahan terhadap literatur-literatur, catatan-catatan kuliah serta bahan-bahan lain yang berhubungan dengan masalah yang berkaitan dengan penelitian.

1.7 Lokasi dan Waktu Penelitian

Untuk memperoleh data yang objektif sebagaimana yang diperlukan untuk penyusunan skripsi ini, maka penulis memilih dan melakukan penelitian pada PT. X di Cirebon. Penelitian ini dilakukan dari pertengahan bulan September 2007 sampai dengan selesai.