

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1. 1. Latar Belakang Penelitian**

Sebagai negara yang sedang berkembang, Indonesia membutuhkan rakyat yang sehat untuk dapat belajar dan bekerja dalam rangka membangun bangsa. Agar rakyat Indonesia tetap terjaga kesehatannya diperlukan ketersediaan obat-obatan yang cukup.

Produsen selaku pembuat obat memiliki peranan yang penting bagi tersedianya obat-obatan yang dibutuhkan oleh masyarakat. Namun yang tidak kalah pentingnya adalah distributor obat yang menyalurkan obat-obatan dari produsen ke konsumen.

Bagi pihak distributor, kegiatan penjualan adalah aktivitas utama karena dengan aktivitas inilah perusahaan memperoleh pendapatan yang dapat menunjang operasinya. Apabila penjualan perusahaan menurun atau tidak mencapai target, maka pendapatan yang diperoleh juga akan berkurang. Oleh karena itu, pihak manajemen perusahaan harus menilai keberhasilan kegiatan penjualan yang telah dilaksanakan.

Cara yang dapat digunakan untuk menilai keberhasilan kegiatan penjualan ini adalah dengan melihat melalui efektivitasnya. Jika telah mencapai target yang telah ditetapkan, maka dapat dikatakan bahwa kegiatan penjualan telah berhasil dengan efektif. Salah satu alat bantu bagi pihak manajemen dalam menilai efektivitas kegiatan penjualan adalah anggaran penjualan.

Anggaran penjualan merupakan komponen anggaran yang sangat penting. Anggaran penjualan 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. Dalam menciptakan perencanaan dan pengendalian operasional perusahaan yang efektif diperlukan suatu *forecasting*, walaupun *forecasting* hanyalah salah satu aspek saja dari perencanaan. Oleh karena kebutuhan untuk memahami keadaan di masa depan, maka *business forecasting* memiliki posisi yang penting dan strategis dalam proses pengambilan keputusan.

*Forecasting* anggaran penjualan sangat penting dilakukan sebagai aspek dari perencanaan penjualan itu sendiri karena anggaran penjualan merupakan titik tolak dari penganggaran, khususnya bidang-bidang lain yang terkait dengan proses kegiatan, seperti tingkat persediaan, pembelian, dan biaya operasi, umumnya disesuaikan dengan aktivitas penjualan.

## **1.2. Identifikasi Masalah**

Dalam menghadapi situasi persaingan yang cukup ketat, perusahaan berupaya mengarahkan kegiatan penjualannya agar mencapai laba optimal. Oleh karena itu, kegiatan penjualannya perlu dinilai apakah telah efektif dengan menggunakan tolak ukur anggaran penjualan, sehingga diharapkan dapat

memberikan motivasi bagi manajer penjualan untuk mengelola kegiatan bagian yang dipimpinnya sesuai dengan kebijakan yang telah ditetapkan.

Dalam proses pengelolaan kegiatan penjualan yang dilakukan oleh pihak manajemen perusahaan, tentu tidak terlepas dari berbagai macam masalah. masalah umum yang sering dijumpai dalam kegiatan penjualan adalah apakah kegiatan penjualan tersebut dapat terlaksana sesuai dengan yang telah direncanakan dan apakah ada tindak lanjut atau pengendalian terhadap penyimpangan pada kegiatan penjualan tersebut. Sebenarnya masalah tersebut dapat diatasi dengan dibuatnya anggaran penjualan yang sungguh-sungguh sesuai dengan situasi pasar yang ada dan juga harus dapat dicapai.

Sebelum membuat suatu anggaran penjualan diperlukan dasar sebagai acuan, yaitu proses *forecasting* berkaitan dengan penjualan yang ingin dilakukan oleh perusahaan. Hasil dari *forecasting* yang berkaitan dengan penjualan ini dapat berupa realisasi pembelian yang dilakukan perusahaan dan biaya usaha untuk mendukung kinerja penjualan. Setelah memiliki dasar maka proses pembuatan anggaran penjualan dilakukan.

*Forecasting* yang dilakukan oleh perusahaan diusahakan sebaik mungkin agar pembelian yang dilakukan sesuai dengan kegiatan penjualan yang nantinya akan dilakukan oleh perusahaan. Jika perusahaan melakukan pembelian terlalu sedikit maka pangsa pasar yang seharusnya bisa dijangkau oleh perusahaan menjadi tidak optimal. Oleh karena pembelian merupakan dasar bagi kegiatan penjualan yang dilakukan oleh perusahaan, maka pembelian mempengaruhi kegiatan penjualan yang dilakukan oleh perusahaan.

Berdasarkan uraian tersebut di atas, peneliti menetapkan pokok pembahasan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana prosedur penyusunan anggaran penjualan yang dilakukan oleh perusahaan?
2. Bagaimana peranan anggaran penjualan sebagai alat perencanaan dan pengendalian manajemen dalam usaha meningkatkan efektivitas penjualan?
3. Adakah hubungan antara variabel pembelian dan biaya usaha untuk mendukung kinerja penjualan terhadap tingkat penjualan perusahaan?
4. Seberapa besar pengaruh dari variabel pembelian dan biaya usaha untuk mendukung kinerja penjualan terhadap tingkat penjualan perusahaan?
5. Apakah terdapat perbedaan yang signifikan antara hasil realisasi penjualan dengan hasil prediksi penjualan perusahaan?

### **1.3. Tujuan Penelitian**

Tujuan yang hendak dicapai oleh peneliti dengan mengadakan penelitian adalah untuk mengetahui:

1. Bagaimana prosedur penyusunan anggaran penjualan yang dilakukan oleh perusahaan?
2. Bagaimana peranan anggaran penjualan sebagai alat perencanaan dan pengendalian dalam usaha meningkatkan efektivitas penjualan?
3. Mengetahui hubungan antara variabel pembelian dan biaya usaha untuk mendukung kinerja penjualan terhadap tingkat penjualan perusahaan.

4. Menganalisa seberapa besar pengaruh dari variabel pembelian dan biaya usaha untuk mendukung kinerja penjualan terhadap tingkat penjualan perusahaan.
5. Menganalisa perbedaan antara hasil realisasi penjualan dengan hasil prediksi penjualan perusahaan.

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

Kegunaan yang diharapkan oleh peneliti dari penelitian ini adalah:

1. Untuk memberikan tambahan pengetahuan bagi peneliti dalam melakukan penelitian dan sebagai studi perbandingan dengan teori-teori yang telah diterima.
2. Untuk mengetahui prosedur penyusunan anggaran penjualan yang dilakukan oleh perusahaan.
3. Untuk memberikan tambahan masukan bagi para pembaca mengenai peranan dari anggaran penjualan sebagai alat perencanaan dan pengendalian manajemen dalam usaha meningkatkan efektivitas penjualan.
4. Memberikan manfaat bagi manajemen perusahaan dalam mengambil keputusan penjualan dengan memahami *forecasting* anggaran penjualan.
5. Membahas perlunya *forecasting* penjualan berdasarkan keadaan sebenarnya di lapangan yang dipengaruhi nilai pembelian dan biaya usaha untuk mendukung kinerja penjualan.

### 1.5. Kerangka Pemikiran

Sebagai distributor tentu harus mampu menawarkan produk dengan harga yang bersaing namun dapat juga memberikan kontribusi profit yang baik pada perusahaan. Hal ini dapat terjadi jika PT X memiliki keunggulan biaya dalam proses penjualannya, sedangkan keunggulan biaya dapat dicapai jika pengendalian dan perencanaan terhadap penjualannya dilakukan secara ketat dan tepat, sehingga proses penjualan dapat berjalan dengan optimal sesuai dengan kemampuan yang dimiliki oleh perusahaan dan target yang hendak dicapai oleh manajemen.

Tingkat efektivitas pencapaian anggaran penjualan memiliki peranan yang cukup berarti dalam memprediksi besarnya laba operasi yang akan dicapai oleh perusahaan. Dengan demikian, anggaran harus mampu menggambarkan tujuan jangka pendek organisasi yang dapat mengkoordinasikan seluruh anggota organisasi untuk berusaha mencapai tujuan tersebut. Kemampuan anggaran untuk mencerminkan tujuan organisasi sangat ditentukan oleh proses pembuatannya. Proses pembuatan anggaran memerlukan *forecasting* sebagai salah satu pendekatan dalam proses pembuatan anggaran.

Dalam mempersiapkan pembuatan anggaran penjualan dibutuhkan suatu *forecasting* penjualan sebagai salah satu alat yang penting, walaupun *forecasting* penjualan dan anggaran penjualan bukanlah hal yang sama, karena *forecasting* penjualan merupakan prediksi berdasarkan kondisi yang dihadapi oleh perusahaan, sedangkan anggaran penjualan adalah hasil pengambilan keputusan

untuk menciptakan kondisi yang dapat menghasilkan tingkat penjualan yang diharapkan oleh manajemen.

Anggaran penjualan yang disusun merupakan proyeksi penjualan yang diharapkan dari suatu periode dan proses penetapannya didasarkan atas perkiraan kemampuan perusahaan untuk menjual produk-produknya serta menuju kepada perluasan sesuai dengan pengarahannya manajemen tingkat atas. Tanpa adanya *forecasting* anggaran penjualan yang akurat, maka angka-angka yang diungkapkan dalam anggaran tidak mencerminkan taksiran yang wajar.

Proses pencapaian tujuan oleh manajemen dalam kerangka pikir akuntansi manajemen memerlukan suatu fungsi perencanaan dan pengendalian khususnya masalah anggaran.

Anggaran penjualan juga berguna untuk penjabaran tujuan organisasi sehingga nantinya dapat berguna dalam menghadapi reaksi pasar khususnya jika perusahaan menggunakan strategi fokus dalam pemasarannya.

PT X dalam aktivitas penjualannya akan berusaha untuk memenuhi segala permintaan konsumen akan obat-obatan. Usaha tersebut akan berjalan lancar jika obat-obatan yang dibutuhkan selalu tersedia di gudang. Ketersediaan obat-obatan akan teratasi jika PT X dapat melakukan aktivitas pembelian obat-obatan secara optimal dengan pengertian pembelian obat-obatan dan penjualannya berimbang. Pembelian obat-obatan memiliki pasar yang besar dimana permintaan pasar selalu meningkat, hal ini disebabkan tingkat kesakitan masyarakat yang semakin meningkat, sehingga penulis menentukan faktor dari dalam perusahaan yang pertama adalah nilai realisasi pembelian untuk dilihat pengaruhnya terhadap

tingkat penjualan yang terjadi. Faktor internal lainnya adalah biaya usaha untuk mendukung kinerja penjualan yang juga akan dianalisa pengaruhnya terhadap tingkat penjualan yang terjadi.

Peneliti tertarik untuk meneliti dengan landasan pemikiran bahwa sebelum dilakukannya pembuatan anggaran, perlu adanya *forecasting* anggaran itu sendiri, agar analisis anggaran memiliki dasar yang kuat untuk dilakukan. Peneliti ingin menganalisis apakah anggaran penjualan tersebut berbeda secara signifikan dari realisasinya, untuk itu peneliti mengambil objek PT X yang merupakan distributor obat-obatan untuk melihat apakah perusahaan tersebut telah melakukan *forecasting* secara kuantitatif.

*Forecasting* anggaran penjualan yang andal diperlukan agar dapat:

1. Menghasilkan informasi anggaran penjualan yang dapat membantu manajemen untuk mengukur dan mengevaluasi efektivitas rencana yang dibuat.
2. Mengungkapkan keberhasilan dan penyimpangan hasil kerja dari unit operasi yang bertanggung jawab.
3. Digunakan untuk menganalisis, serta sebagai salah satu dasar pertimbangan dalam pembuatan kebijakan untuk mengadakan penyesuaian dan perbaikan anggaran, agar seluruh organisasi tetap dapat bergerak secara seimbang menuju tujuan bersama yang telah ditetapkan dan disepakati.

Peneliti juga tertarik untuk meneliti proses pembuatan anggaran, khususnya dalam anggaran penjualan. Hal ini dikarenakan pentingnya anggaran



penjualan sebagai dasar dalam pembuatan anggaran utama secara keseluruhan dan keterkaitan pembuatan anggaran penjualan dengan *forecasting* penjualan.

Berdasarkan penjelasan di atas, maka penulis tertarik untuk membahas mengenai:

**“Pengaruh Penerapan *Forecasting* dan Anggaran Penjualan Terhadap Efektivitas Tingkat Penjualan (Studi Kasus pada PT X, Bandung)”**.

#### **1.6. Metode Penelitian**

Dalam melakukan penelitian ini, peneliti menggunakan metode penelitian berupa metode deskriptif analitis, yaitu penelitian yang dilakukan berdasarkan pada pengumpulan data, penyusunan data yang diperoleh selama penelitian, dan selanjutnya dilakukan analisis serta interpretasi atas data tersebut. Metode ini akan meneliti dan menganalisa proses penyusunan anggaran penjualan dan *forecasting* anggaran penjualan pada perusahaan. Data yang digunakan adalah data kuantitatif untuk seluruh variabel yang digunakan. Metode *forecasting* yang digunakan adalah regresi berganda.

Langkah-langkah utama yang dilakukan peneliti dalam melaksanakan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Menentukan topik, judul, serta merumuskan masalah dan tujuan penelitian.
2. Mengumpulkan data.

Untuk mengumpulkan data yang diperlukan dalam melaksanakan penelitian, peneliti melakukan tahap-tahap pengumpulan data sebagai berikut:

- a. Penelitian di lapangan (*field research*) dengan cara mencari data secara langsung ke perusahaan yang diteliti melalui:
    - Wawancara  
Penulis melakukan tanya jawab dengan staf, karyawan, serta pihak manajemen perusahaan untuk memperoleh data yang akurat.
    - Observasi  
Penulis melakukan pengamatan secara langsung terhadap pelaksanaan aktivitas di perusahaan yang berkaitan dengan masalah yang diteliti.
  - b. Studi kepustakaan (*library research*) dengan cara membaca dan mempelajari catatan kuliah, buku-buku, artikel-artikel, jurnal-jurnal, serta bahan referensi lainnya yang berhubungan dengan masalah yang sedang diteliti.
3. Menentukan periode data keuangan yang digunakan dalam penelitian.  
Peneliti akan menggunakan data keuangan dari periode kedua terakhir sebelum periode berjalan karena baru terjadi, sehingga dianggap representatif. Selain itu, ketatnya lingkungan persaingan mempengaruhi kondisi keuangan perusahaan dengan cepat sehingga periode ini dianggap lebih tepat untuk dianalisis.
  4. Melakukan pengolahan data.  
Untuk memudahkan analisis, data keuangan yang dikumpulkan akan dirangkum serta disajikan dengan bahasa yang sederhana dan dapat dimengerti. Dalam melakukan pengolahan data, peneliti akan menggunakan alat bantu berupa *software* SPSS (*Statistical Product and Service Solution*)

versi 11.5. Operasionalisasi variabel, perancangan pengujian hipotesis, desain penelitian, teknik penelitian, dan perumusan tingkat signifikansi akan dibahas lebih terperinci pada bab III.

### **1.7. Lokasi dan Lamanya Penelitian**

Penelitian yang dilakukan oleh penulis akan mengambil data dari PT X yang berlokasi di Bandung. Perusahaan ini merupakan distributor obat-obatan cabang Bandung yang berpusat di Jakarta yang memperoleh pasokan obat-obatan dari pabrik manufakturnya di Semarang. Penelitian ini akan dilakukan dari bulan Maret sampai dengan bulan Juni tahun 2006.