

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Penelitian**

Sejalan dengan berkembangnya dunia bisnis yang semakin kompetitif membuat perusahaan harus mampu menghadapi perubahan-perubahan yang terjadi akibat persaingan. Di dalam perusahaan yang besar, masalah yang dihadapi akan semakin kompleks maka sehingga diperlukan efisiensi dan produktivitas yang tinggi. Persaingan yang ada tidak saja terjadi antar perusahaan sejenis dalam negeri tetapi juga dengan perusahaan luar negeri, sehingga perusahaan harus dapat menciptakan pengendalian manajemen yang berorientasi pada operasi yang efisien dan efektif, agar perusahaan tetap dapat eksis dan berkembang dalam mencapai misi dan visinya.

Memasuki era globalisasi kebebasan dan keleluasaan lalu lintas barang, jasa dan informasi antar bangsa berpengaruh terhadap perkembangan industri. Industri harus memiliki nilai strategis dalam pengembangan penjualan, dan teknologinya. Hal ini juga berarti bahwa produk yang dihasilkan untuk diperdagangkan harus memiliki daya saing. Menghadapi situasi seperti ini, perusahaan perlu mempunyai dasar kebijakan yang terarah dan pengelolaan perusahaan harus mampu menjalankan tugasnya agar semua yang telah dijalankan sesuai dengan rencana.

Salah satu tujuan utama perusahaan adalah mencapai laba yang optimal, perusahaan yang berorientasi kepada laba mendapatkan sumber dananya dari penjualan produk atau jasanya (Anthony, et.al., 1991:760). Penjualan merupakan salah satu unsur penting dalam kegiatan operasi perusahaan karena mempunyai manfaat yang penting dalam menjaga kelangsungan hidup perusahaan. Manajer yang bertanggung jawab untuk departemen penjualan, harus dapat merencanakan, melaksanakan dan mengendalikan suatu kegiatan penjualan, sehingga dapat memenuhi target laba yang telah ditetapkan.

Perencanaan laba melibatkan kegiatan-kegiatan seperti penetapan tujuan dan target laba yang realistis serta cara untuk mencapainya. Anggaran penjualan merupakan langkah awal dalam menyiapkan anggaran induk, karena volume penjualan yang diestimasi mempengaruhi hampir semua item-item lainnya dalam anggaran induk (Shim dan Siegel, 2001:56). Pengendalian diperlukan untuk mengawasi serta memastikan bahwa pelaksanaan aktivitas penjualan telah sesuai dengan anggaran penjualan. Pengendalian atas aktivitas pengendalian perlu dilakukan untuk mengetahui sebab-sebab terjadinya kesalahan seperti selisih antara pelaksanaan aktivitas penjualan dengan anggaran penjualan.

Sistem akuntansi yang dapat dijadikan sebagai alat bantu untuk mengendalikan penjualan, yaitu dengan diterapkannya sistem akuntansi pertanggungjawaban. Sugiri (1994:5) menyatakan: "Akuntansi pertanggungjawaban merupakan penyusunan laporan-laporan prestasi yang dikaitkan dengan individu atau anggota kelompok sebuah organisasi dengan cara yang menekankan pada faktor-faktor yang dapat dikendalikan oleh individu atau

anggota kelompok tersebut.” Jadi dalam perusahaan yang menerapkan sistem akuntansi pertanggungjawaban setiap terjadi penyimpangan biaya atau penghasilan selalu dapat ditentukan siapa yang bertanggung jawab dan dapat ditelusuri penyebabnya (Hariadi, 2003:262).

Penulis tertarik untuk meneliti bagaimana manfaat yang diberikan akuntansi pertanggungjawaban dalam membantu manajemen dalam pengendalian penjualan. Dalam penulisan skripsi ini judul yang diambil adalah :

**”Manfaat Akuntansi pertanggungjawaban sebagai alat bantu manajemen dalam pengendalian penjualan”.**

## **1.2 Identifikasi Masalah.**

Berdasarkan uraian di atas maka pembahasan dalam penelitian ini menyangkut masalah-masalah sebagai berikut:

1. Apakah penerapan sistem akuntansi pertanggungjawaban pada perusahaan sudah memadai?
2. Bagaimana manfaat akuntansi pertanggungjawaban dalam membantu manajemen dalam pengendalian penjualan?

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Sesuai dengan identifikasi masalah di atas, penelitian ini dilakukan dengan tujuan:

1. Untuk mengetahui apakah penerapan sistem akuntansi pertanggungjawaban pada perusahaan sudah memadai.

2. Untuk meneliti apa dan bagaimana manfaat akuntansi pertanggungjawaban dalam mengendalikan penjualan yang diterapkan dalam perusahaan yang menjadi obyek penelitian.

#### **1.4 Kegunaan Penelitian**

Semua informasi yang berhasil dikumpulkan dari penelitian lapangan dan studi literatur, diharapkan dapat berguna untuk:

1. Penulis

Untuk menambah pengetahuan tentang konsep-konsep, teori-teori mengenai akuntansi pertanggungjawaban, manfaat akuntansi pertanggungjawaban sebagai alat bantu untuk mengendalikan penjualan beserta penerapannya dalam perusahaan.

2. Perusahaan

Diharapkan akan berguna sebagai pemikiran dan pemasukan dalam memecahkan permasalahan yang dihadapi, khususnya yang berkaitan dengan akuntansi pertanggungjawaban yang dipergunakan sebagai alat manajemen dalam pengendalian penjualan.

3. Pihak lain

Hasil penelitian yang dituangkan dalam karya ilmiah diharapkan dapat memberi tambahan pengetahuan dan menjadi sumber informasi bagi pihak lain yang memerlukannya.

## **1.5 Rerangka Pemikiran**

Pertumbuhan ekonomi negara-negara yang sedang berkembang sangat tergantung pada kemampuan mengembangkan aktivitas penjualan, karena penjualan akan mendatangkan laba sebagai tujuan utama perusahaan. Penjualan adalah salah satu aktivitas penting dalam perusahaan yang kegiatannya adalah memasarkan produk atau jasa yang dihasilkan dalam memenuhi kebutuhan konsumen, guna memperoleh pendapatan. Perusahaan yang tidak dikelola dengan baik akan merugikan perusahaan karena penjualan yang telah ditargetkan semula tidak akan tercapai dan pendapatan perusahaan akan berkurang.

Kohler (1984,415) mendefinisikan penjualan sebagai berikut:

*” Sales is a business transaction involving the delivery of a commodity, an item of merchandise of property, a right or a service, in exchange for (the receipt of) cash, a promise to pay, or money equivalent, or for any combination of this item, it’s record and reported in terms of the amount of such cash, promise to pay, money equivalent.”*

Jadi menurut Kohler penjualan adalah transaksi usaha yang melibatkan suatu pengiriman barang dan jasa yang ditukarkan dengan tunai, janji untuk membayar atau sejenisnya.

Dengan kata lain, penjualan merupakan proses pertukaran dan pemindahan hak atas barang dan jasa antara penjual dan pembeli baik secara tunai maupun kredit.

Kesepakatan dan perjanjian antara kedua belah pihak memegang peranan penting dalam terselenggaranya transaksi penjualan. Namun dalam pelaksanaan untuk mencapai tujuan, perusahaan sering kali mengalami berbagai kendala dan masalah serta penyimpangan yang dapat mempengaruhi tidak tercapainya efektivitas penjualan, untuk menghindari hal-hal yang tidak diinginkan tersebut,

salah satu usaha yang dilakukan untuk membantu perusahaan dalam mengendalikan penjualan dengan menerapkan akuntansi pertanggungjawaban dalam perusahaan.

Mulyadi (2001:193) mendefinisikan sebagai berikut:

**”akuntansi pertanggungjawaban merupakan sistem yang disusun sedemikian rupa sehingga pengumpulan dan pelaporan biaya dan pendapatan dilakukan sesuai dengan pusat pertanggungjawaban dalam organisasi, dengan tujuan agar dapat ditunjuk orang atau kelompok yang bertanggung jawab atas penyimpangan biaya dan pendapatan yang dianggarkan.”**

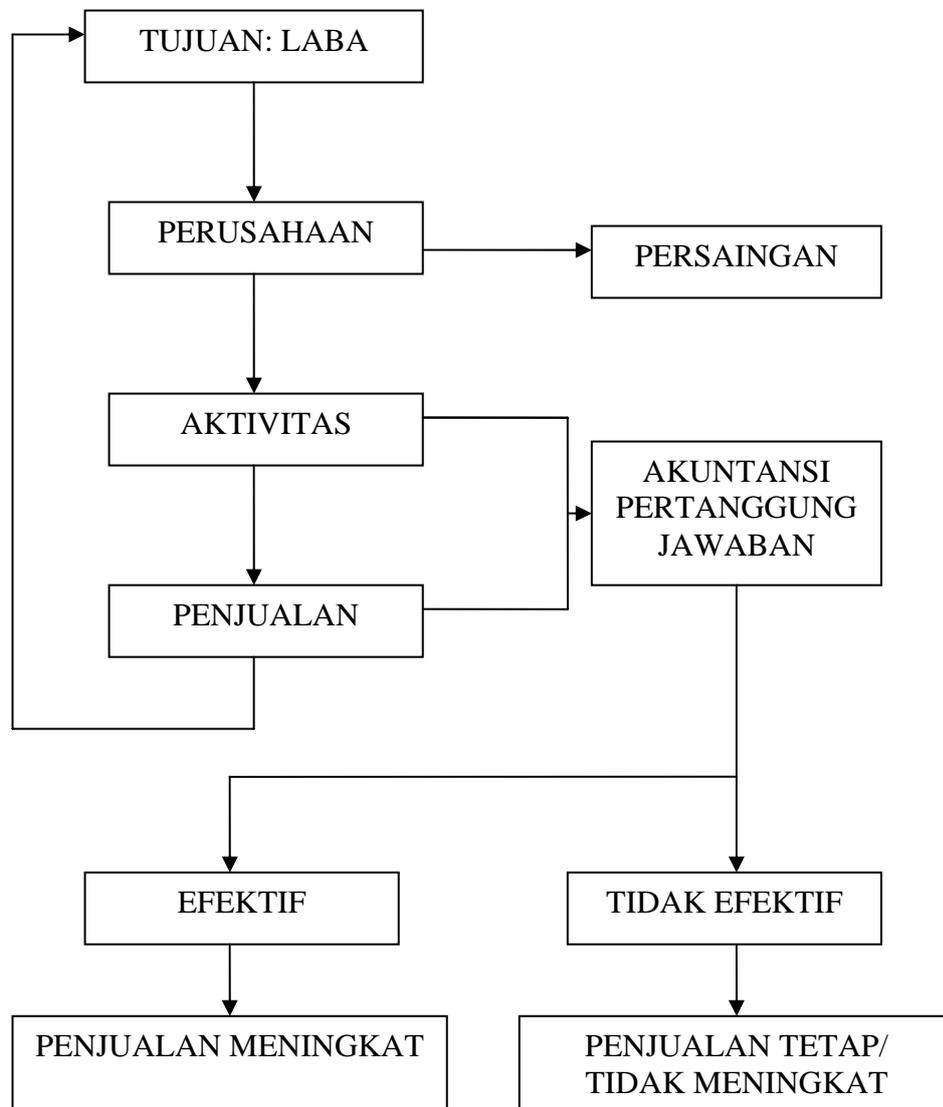
Menurut Mulyadi (2001:425) pusat pertanggungjawaban dapat diklasifikasikan dalam empat kelompok pusat pertanggungjawaban:

- ”1. Pusat Biaya**
- 2. Pusat Pendapatan**
- 3. Pusat Laba**
- 4. Pusat Investasi.”**

Pusat pendapatan adalah suatu pusat tanggung jawab dimana manajer bertanggung jawab untuk mengendalikan pendapatan, daerah penjualan sering dikategorikan sebagai pusat pendapatan (Glenn, et.al., 1996:48)

Pada pusat pendapatan, tingkatan keluaran kita ukur dalam bentuk nilai uang, tetapi tidak ada usaha formal yang dilakukan untuk mengaitkan masukan atau biaya dengan keluaran yang dihasilkannya (bila hal ini dibandingkan maka pada dasarnya pusat ini kita anggap sebagai pusat laba) (Anthony, et.al., 1992:205). Contoh pusat pendapatan adalah departemen pemasaran. Departemen pemasaran bertanggungjawab terhadap menentukan harga dan membuat proyeksi penjualan.

Para manajer mendapatkan bahwa sistem akuntansi pertanggungjawaban paling efektif bekerja dalam organisasi yang menjalankan desentralisasi. Organisasi terdesentralisasi adalah organisasi yang pengambilan keputusan didalamnya tidak terbatas kepada beberapa tokoh pimpinan puncak tetapi tersebar keseluruh organisasi, dengan para manajer pada berbagai tingkat mengambil keputusan. Kunci dalam pelaksanaan kerja berkaitan dengan lingkup tanggung jawab mereka (Garrison dan Ray, 1997:657). Sistem akuntansi pertanggungjawaban merupakan sistem yang dirancang secara sistematis untuk menciptakan kondisi agar rencana yang disusun oleh manajemen dapat terlealisasi dan mampu mendorong setiap perilaku organisasi untuk bekerja dengan benar dan bertanggung jawab (Hariadi, 2002:263).



**Gambar 1.1**  
**Bagan Rerangka Pemikiran**

Berdasarkan bagan rerangka pemikiran di atas, maka penulis mengambil hipotesa sebagai berikut:

**”Akuntansi pertanggungjawaban bermanfaat sebagai alat bantu manajemen dalam pengendalian penjualan.”**

## **1.6 Metode Penelitian**

Metode yang dipakai dalam rangka penyusunan skripsi ini adalah metode deskriptif analitis yaitu metode yang digunakan untuk menggambarkan atau mendeskripsikan data yang telah dikumpulkan menjadi sebuah informasi. Statistik deskriptif mempunyai kegiatan mulai dari pengumpulan data, mengolah, dan menyajikan data (Suharyadi, 2003:7).

Untuk penelitian ini terdapat dua variabel yang dapat diteliti variabel-variabel tersebut dibedakan menjadi variabel bebas (*independent variable*) dan variabel tidak bebas (*dependent variable*).

Berdasarkan judul skripsi yang dipilih yaitu: "Manfaat akuntansi pertanggungjawaban sebagai alat bantu manajemen dalam pengendalian penjualan" (studi kasus pada PT X) dua variabel penelitiannya yaitu:

- (a) Manfaat akuntansi pertanggungjawaban sebagai variabel bebas.
- (b) Pengendalian penjualan sebagai variabel terikat.

Teknik pengumpulan data yang dilakukan penulis adalah:

1. Studi lapangan (*field research*), yaitu suatu penelitian yang melihat langsung objek yang diteliti dengan melakukan:
  - a. Wawancara (*interview*) langsung dengan pejabat yang berwenang maupun karyawan perusahaan.
  - b. Observasi (*observation*) adalah objek dan peristiwa yang terjadi.  
Teknik ini bertujuan untuk mempelajari setelah data primer.

2. Studi kepustakaan (*library research*)

Yaitu penelitian kepustakaan sebagai usaha untuk memperoleh keterangan baik melalui literatur, buku-buku, catatan kuliah dan referensi lainnya yang berkaitan dengan masalah yang akan dibahas dalam karya tulis ini. Hal ini dimaksudkan agar penulis memiliki landasan teori yang cukup dalam melaksanakan penelitian dan menganalisis temuan.

**1.7 Lokasi dan Waktu penelitian**

Penulisan skripsi ini dilaksanakan pada PT. X yang berlokasi di Bandung. Adapun penelitian ini memakan waktu kurang lebih empat bulan yakni bulan September 2007 sampai dengan bulan Desember 2007.