

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Pada era globalisasi saat ini, persaingan dalam dunia bisnis dirasakan semakin ketat. Hal ini ditandai dengan banyaknya perusahaan baru yang muncul dan perkembangan teknologi yang semakin pesat. Oleh sebab itu, disini perusahaan harus berupaya mencari jalan keluar agar tingkat penjualan perusahaan yang mengalami penurunan dapat ditingkatkan secara maksimal.

Dalam mempertahankan eksistensinya, perusahaan harus mampu berkompetisi secara sehat dengan para pesaingnya. Untuk itu perusahaan harus menggunakan kemampuannya, metode-metode, alat-alat yang dimilikinya, melaksanakan segala aktivitasnya, dan mengembangkan strategi pemasaran produknya yang disesuaikan dengan situasi dan kondisi perusahaan yang bersangkutan. Hal ini dilakukan demi tercapainya tujuan perusahaan yaitu untuk memperoleh laba yang sebesar-besarnya sesuai dengan pertumbuhan perusahaan dalam jangka panjang.

Perusahaan memperoleh laba dari pendapatan yang diterima dikurangi dengan biaya-biaya yang terkait dengan aktivitas pengelolaan perusahaan. Laba yang diperoleh tersebut, digunakan untuk membiayai aktivitas perusahaan sekaligus untuk menjamin kelangsungan hidup perusahaan (*going concern*) dan akan digunakan sebagai tolak ukur kelancaran atau keberhasilan kinerja

perusahaan. Biaya-biaya yang dikeluarkan ini harus dikendalikan dan disesuaikan dengan keadaan ekonomi yang sedang terjadi saat ini.

Agar dapat memperoleh laba yang maksimal tersebut, perusahaan membuat suatu anggaran. Anggaran dapat diartikan sebagai rencana-rencana yang disusun dan dinyatakan dalam satuan moneter. Anggaran juga merupakan salah satu alat manajemen untuk memudahkan proses pelaksanaan manajemen yaitu perencanaan dan pengendalian yang menyeluruh pada suatu organisasi. Fungsi perencanaan disini adalah manajemen mampu membuat suatu gambaran kegiatan yang akan dilaksanakan dalam suatu jangka waktu tertentu. Fungsi pengendalian disini adalah manajemen dituntut untuk dapat mengendalikan seluruh aktivitas yang ada dalam perusahaan khususnya pada bagian penjualan.

Suatu anggaran operasi biasanya meliputi waktu satu tahun dan menyatakan pendapat dan beban yang direncanakan untuk tahun itu. Kegunaan dari anggaran tersebut yaitu untuk menyesuaikan dengan rencana strategis, membantu mengoordinasikan aktivitas dari beberapa bagian organisasi sebagai penugasan tanggung jawab dan dasar untuk evaluasi kinerja.

Anggaran penjualan sangat dibutuhkan dalam perusahaan terutama untuk menilai tingkat penjualan dan kelangsungan hidup perusahaan. Anggaran perusahaan sangat penting untuk direncanakan karena aktivitas penjualan merupakan inti dari kegiatan perusahaan untuk memperoleh laba yang optimal. Sebagian hasil penjualan biasanya digunakan kembali untuk membiayai kegiatan operasi perusahaan dan menunjang kelancaran aktivitas perusahaan. Sehingga dengan adanya anggaran penjualan ini, suatu perusahaan dapat menjalankan

usahanya dengan efektif dan efisien. Penjualan dikatakan efektif apabila adanya pengendalian penjualan untuk mengarahkan aktivitas penjualan dapat mencapai tujuan yang telah ditetapkan yaitu memperoleh laba yang sebesar-besarnya.

Di sinilah *controller* mempunyai pengaruh penting dalam pemecahan masalah dan pengambilan keputusan. Melalui anggaran penjualan tersebut seorang *controller* haruslah dapat memprediksi akan kelangsungan kegiatan dari perusahaan tersebut. Suatu analisis yang ekstensif dan objektif perusahaan harus dimiliki oleh manajemen sehingga seluruh kegiatan perusahaan dapat dikendalikan dan penjualan yang dilakukan perusahaan dapat melebihi anggarannya. Agar dapat menunjang penjualan yang efektif, diperlukan sistem penjualan yang dapat dipertanggungjawabkan dan digunakan untuk membiayai aktivitas perusahaan dalam mencapai tujuan perusahaan.

Dalam menyusun penelitian ini, penulis mengadakan penelitian pada PT. Tunggal Jaya. PT. Tunggal Jaya adalah salah satu perusahaan yang bergerak dalam bidang industri plastik. Dimana fungsi penjualannya merupakan fungsi yang penting bagi perusahaan. Kinerja penjualan produk dapat diukur dengan membandingkan besarnya volume penjualan yang dihasilkan terhadap besarnya anggaran penjualan yang telah ditetapkan sebelumnya. Melalui laporan anggaran tersebut dapat diketahui anggaran dan perbandingannya dengan realisasi. Kedua angka ini dibandingkan dan dihitung perbedaannya. Perbedaan ini dapat dianggap menguntungkan jika realisasi penjualan lebih besar dari yang dianggarkan. Dengan adanya hasil perbandingan tersebut, akan dapat membantu manajemen untuk melakukan evaluasi atas hasil kinerjanya.

Berdasarkan latar belakang tersebut, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian di PT. Tunggal Jaya Plastik terutama pada fungsi penjualannya. Untuk itu penulis menuangkannya dalam bentuk skripsi dengan judul: **“Peranan *Controller* Dalam Meningkatkan Efektivitas Penjualan Melalui Anggaran Penjualan (Studi kasus pada PT. Tunggal Jaya Plastik).”**

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian dapat diidentifikasi masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana peranan *controller* atas fungsi penjualan pada PT. TUNGGAL JAYA PLASTIK?
2. Bagaimana proses penyusunan anggaran penjualan pada PT. TUNGGAL JAYA PLASTIK?
3. Bagaimana peranan anggaran penjualan dalam meningkatkan efektivitas penjualan pada PT. TUNGGAL JAYA PLASTIK?

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

Berdasarkan masalah yang telah diidentifikasi, tujuan penelitian adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui peranan *controller* dalam fungsi penjualan pada PT. TUNGGAL JAYA PLASTIK.
2. Untuk mengetahui proses penyusunan anggaran penjualan pada PT. TUNGGAL JAYA PLASTIK.

3. Untuk mengetahui peranan anggaran penjualan dalam meningkatkan efektivitas penjualan pada PT. TUNGGAL JAYA PLASTIK.

1.4 Kegunaan Penelitian

Dengan adanya kegiatan penelitian yang dilakukan oleh penulis, diharapkan dapat berguna bagi banyak pihak antara lain:

1. Bagi penulis
 - a. Agar penulis dapat membandingkan keadaan yang sesungguhnya terjadi di perusahaan dengan teori yang telah dipelajari sehingga dapat menambah wawasan khususnya mengenai kinerja dari pelaksanaan anggaran.
 - b. Penelitian ini berguna untuk menambah pengetahuan dan pengalaman penulis mengenai penerapan teori yang diperoleh di bangku kuliah, kemudian hasil penelitian ini diajukan sebagai salah satu syarat untuk mengikuti ujian sidang sarjana lengkap dan memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Jurusan Akuntansi Universitas Kristen Maranatha Bandung.
2. Bagi perusahaan
 - a. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan pemikiran yang berguna untuk bahan pertimbangan perusahaan atas peranan penyusunan anggaran terhadap pencapaian target penjualan. Sehingga sistem yang ada akan lebih ditingkatkan.

- b. Hasil penelitian ini diharapkan dapat berguna dalam menentukan keandalan anggaran penjualan yang disusunnya untuk mendapatkan efektivitas perusahaan.
3. Bagi pihak lain

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi bagi pihak-pihak lain yang akan melakukan penelitian yang berguna dengan bidang penelitian penulis.

1.5 Rerangka Pemikiran

Setiap perusahaan pastilah menginginkan suatu produk yang dijualnya akan laku dipasaran. Berbagai cara dan strategi dibuat sedemikian rupa agar perusahaan tersebut memperoleh penjualan yang maksimal, sehingga perusahaan dapat memperoleh suatu laba yang maksimal. Oleh karena itu, agar dapat memaksimalkan penjualannya, perusahaan membuat suatu anggaran. Anggaran merupakan suatu rencana yang terperinci dan menyeluruh dari setiap aktivitas perusahaan yang dijabarkan secara kuantitatif. Umumnya dibuat untuk suatu jangka waktu tertentu di masa yang akan datang. Dengan adanya anggaran, manajemen memiliki pedoman mengenai kegiatan yang akan dilakukan, sasaran apa yang akan dituju serta menganalisis sampai sejauh mana rencana yang dibuat telah tercapai. Anggaran ini harus dibuat secara cermat dan teliti dengan memperhitungkan faktor-faktor yang dapat mempengaruhinya.

Anggaran juga merupakan alat perencanaan dan pengendalian manajemen. Sebagai alat perencanaan, anggaran merupakan landasan dalam melakukan

kegiatan-kegiatan selanjutnya. Sedangkan proses pengendalian dilakukan dengan membandingkan antara hasil aktual dengan anggaran. Bila dalam proses tersebut terjadi penyimpangan dapat segera dilakukan koreksi untuk memperbaikinya.

Menurut Hongren, dkk (2000) mendefinisikan anggaran yaitu sebagai berikut:

“Pengungkapan perencanaan suatu aktivitas secara kuantitatif dan merupakan suatu alat bantu untuk mewujudkan perencanaan yang memadai, anggaran berfungsi sebagai pedoman kerja dan memberikan arah, serta target yang harus dicapai oleh kegiatan-kegiatan perusahaan di masa yang akan datang.”

Menurut Christina, dkk (2000) mendefinisikan anggaran yaitu sebagai berikut:

“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.”

Ada beberapa jenis anggaran yang dibuat oleh organisasi salah satunya adalah anggaran penjualan. Anggaran penjualan adalah anggaran yang penting karena menggambarkan keseluruhan penjualan yang akan dilakukan untuk suatu periode yang dijalani dalam tujuan organisasi.

Menurut Welshch, dkk (1998) anggaran penjualan yaitu sebagai berikut:

“A comprehensive sales plan incorporates such management decisions as objectives, goals, strategies, and premises. These translate into planning decisions about planned volume (units or jobs) of goods and services , prices, promotion, and selling efforts.”

Anggaran penjualan disusun berdasarkan proyeksi situasi yang akan datang dengan memperhatikan proyeksi periode yang lalu dengan perkiraan

perubahan yang akan terjadi. Anggaran penjualan dapat mengurangi ketidakpastian situasi yang akan datang sehingga aktivitas perusahaan dapat diarahkan pada tujuan yang telah ditetapkan.

Berdasarkan uraian di atas, adapun hipotesis yang diajukan penulis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

“Peranan *Controller* Dalam Meningkatkan Efektivitas Penjualan Melalui Anggaran Penjualan.”

1.6 Metodologi Penelitian

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif analitis. Penggunaan metode tersebut dimaksudkan untuk mendapatkan suatu gambaran tertentu mengenai suatu keadaan berdasarkan informasi yang ada, dikumpulkan, diklasifikasikan dan menginterpretasikan sehingga didapatkan informasi untuk menganalisis masalah yang diteliti. Serta dapat memberikan gambaran yang cukup jelas atas objek yang diteliti sehingga menghasilkan kesimpulan dan saran. Dalam penyusunan skripsi ini, data penelitian diperoleh melalui teknik pengumpulan data sebagai berikut:

1. Penelitian lapangan (*Field Research*)

a. Wawancara (*interview*)

Merupakan teknik pengumpulan data dengan cara tanya jawab dengan manajer penjualan, supervisor dan salesman yang terlibat langsung dalam aktivitas penjualan. Data yang diperlukan antara lain adalah sejarah

perusahaan, struktur organisasi, pemisahan tugas dan wewenang serta data penjualan awal periode 2007 dan anggaran penjualan tahun 2007.

b. Pengamatan (*Observasi*)

Merupakan teknik pengumpulan data dengan mengamati secara langsung objek yang diteliti. Objek yang akan diteliti adalah anggaran penjualan periode 2007. Data yang dihasilkan dari observasi ini adalah berbagai macam dokumen, kebijakan dan prosedur dalam penjualan. Observasi ini dilakukan untuk memperoleh gambaran nyata mengenai pelaksanaan pengendalian penjualan.

c. Kuesioner

Merupakan pengumpulan data dengan cara menyusun daftar pertanyaan yang berhubungan dengan objek yang sedang diteliti dan memberikan daftar pertanyaan tersebut kepada pihak-pihak yang berhubungan dengan masalah yang diteliti. Data yang akan ditanyakan ini adalah prosedur dan kebijakan penjualan, pelaksanaan pengendalian penjualan dan anggaran penjualan. Responden yang terpilih untuk mengisi kuesioner adalah pihak-pihak intern perusahaan yang berkaitan dengan penelitian ini, yaitu Direktur, Kepala Bagian Penjualan, Kepala Bagian Marketing, Kepala Bagian Produksi, Kepala Bagian Keuangan, Kepala Bagian Akuntan, Kepala Bagian Gudang, dan Kepala Bagian *Production Planning and Inventory Control*.

2. Penelitian kepustakaan (*library research*)

Penelitian kepustakaan yaitu penelitian dengan jalan mempelajari literatur kepustakaan, catatan kuliah dan lain-lain yang memiliki kaitan dengan masalah yang diteliti. Literatur kepustakaan ini berguna sebagai landasan pemikiran untuk meneliti dan membahas masalah yang dihadapi dan kenyataan-kenyataan yang ditemukan di lapangan.

1.7 Lokasi dan Waktu Penelitian

Dalam menyusun penelitian ini, penulis mengadakan penelitian pada PT Tunggal Jaya Plastik yang berlokasi di jalan Perintis Kemerdekaan no. 249 Tasikmalaya. Penelitian ini dilakukan mulai bulan Agustus 2007.