

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 LATAR BELAKANG PENELITIAN

Makanan sangat erat kaitannya dengan gaya hidup seseorang. Sementara itu kecenderungan masyarakat sekarang lebih terpengaruh untuk mengikuti gaya hidup kebarat-baratan, termasuk dalam hal ini masalah yang menyangkut selera makan. Ini tidak lepas dari semakin mudahnya masyarakat menerima informasi yang ditunjang oleh teknologi yang semakin canggih.

Bagi para praktisi bisnis tentu saja hal ini merupakan peluang yang tidak boleh terlewatkan, yaitu mereka yang bergerak pada bisnis retail food seperti restoran, makanan cepat saji (*fastfood*), kafe, dan lain-lain. Dengan maraknya bidang usaha tersebut membuat persaingan dalam jasa ini semakin ketat.

Sekarang ini, lidah dan telinga masyarakat kita sudah tidak asing lagi terhadap makanan produk luar seperti Kentucky Fried Chicken (KFC), McDonald's, Pizza Hut, Texaz Fried Chicken, Hoka-Hoka Bento, dan lain-lain. Mereka membuka cabang di kota-kota besar. Bagaimanapun juga bisnis ini memang menjanjikan prospek yang cerah. Kemudian bagaimana dengan prospek usaha sejenis lokal?

Di tengah gempuran usaha-usaha sejenis tersebut, pengusaha lokal sebenarnya cukup dapat bertahan, bahkan menampakkan ciri khas kedaerahan asli Indonesia, walaupun perkembangannya tidak secepat usaha sejenis asing tadi. Apakah karena mereka mempunyai pelanggan tetap ataukah karena terlebih

dahulu sudah sangat dikenal oleh masyarakat. Ada beberapa diantara mereka cukup berhasil melawan arus menghadapi kondisi selera kebanyakan. Mereka merupakan profil para pengusaha pribumi yang cukup lama berkecimpung dalam bisnis makanan yang membawa ciri khas kedaerahan. Contohnya yang sudah dikenal cukup luas seperti restoran Ayam Goreng Suharti, Ayam Goreng Mbok Berek, termasuk Rumah Makan Sari Sunda yang berada di Bandung. Manajemen yang diterapkan biasanya masih tradisional, tapi nampaknya mereka berusaha mengikuti perkembangan zaman yang terus semakin ketat persaingan bisnisnya untuk dapat bertahan.

Masyarakat kota besar termasuk Bandung, tampaknya senang makan di luar, disamping praktis juga dapat menghilangkan kebosanan. Para konsumen dapat dengan jeli melihat keunggulan-kunggulan dari suatu restoran baik dari penyajian menu makanan maupun servis yang diberikan. Situasi ini mengakibatkan konsumen semakin cermat dan kritis dalam memilih produk yang ditawarkan. Banyaknya restoran yang bermunculan mengakibatkan persaingan yang ketat dalam merebut pangsa pasar.

Adanya persaingan tersebut mendorong pihak manajemen perusahaan untuk siap menghadapi pesaing agar apa yang ditawarkan oleh restoran tetap disukai oleh masyarakat dan bertahan di pasar dengan jumlah besar demi kelangsungan hidup perusahaan itu sendiri dan meningkatnya kesejahteraan karyawan. Dengan demikian sasaran dapat tercapai yaitu memperoleh laba yang telah ditargetkan sebelumnya dengan berusaha meningkatkan volume penjualan yang merupakan alat ukur keberhasilan pengelolaan oleh pihak manajemen.

Untuk mencapai sasaran yang diharapkan, perusahaan harus mempunyai manajemen yang baik yang dapat mengendalikan seluruh kegiatan dalam perusahaan termasuk penjualan. Penjualan merupakan salah satu unsur penting dalam kegiatan operasi perusahaan. Penjualan dalam perusahaan berkaitan dengan realisasi hasil pendapatan yang berhubungan dengan kelangsungan hidup perusahaan. Dalam suatu perusahaan diperlukan pengendalian penjualan mengingat bahwa penjualan merupakan suatu bidang yang dinamis disertai dengan kondisi yang selalu berubah.

Keberhasilan suatu perusahaan tidak terlepas dari upaya pengelolaan yang dilakukan dengan baik oleh manajemen untuk mencapai efektifitas dan efisiensi perusahaan. Salah satu sarana yang dapat digunakan dalam pengendalian perusahaan adalah akuntansi pertanggungjawaban (*responsibility accounting*), yang merupakan suatu sistem akuntansi yang disusun sedemikian rupa sehingga pengumpulan, pelaporan biaya dan penghasilan yang dilakukan sesuai dengan bidang pertanggungjawaban dalam organisasi atau kelompok yang bertanggung jawab atas penyimpangan biaya dan penghasilan yang dianggarkan.

Menurut Anthony dan Govindarajan (2005:171), setiap pusat pertanggungjawaban dipimpin oleh seorang manajer yang akan bertanggung jawab terhadap perencanaan / aktivitas yang dilakukan. Perencanaan ini disebut anggaran (*budget*) dan pada waktu tertentu dilaporkan hasil dari pelaksanaan pusat biaya kemudian dibandingkan dengan rencana anggaran yang ada. Hasil perbandingan akan dilaporkan pada pimpinan yang lebih tinggi. Informasi semacam ini disebut dengan akuntansi pertanggungjawaban.

Efektifitas merupakan suatu bauran yang menunjukkan sejauh mana sasaran atau target yang tercapai. Efektifitas dan efisiensi tidak terlepas dari akuntansi pertanggungjawaban. Hal ini penting untuk dapat menghindari pemborosan dan kecurangan akibat dari pendelegasian wewenang, sehingga tercipta suatu penjualan yang tepat. Dengan adanya akuntansi pertanggungjawaban dalam perusahaan, maka pimpinan dapat menilai tanggung jawab dan kinerja atau prestasi bawahan atas tugas yang didelegasikan kepadanya sehingga tujuan perusahaan secara keseluruhan dapat tercapai.

Berdasarkan uraian di atas maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dan menuangkannya dalam skripsi yang berjudul:

“Peranan Akuntansi Pertanggungjawaban Dalam Menunjang Efektifitas Penjualan”

1.2 IDENTIFIKASI MASALAH

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka penulis mengidentifikasi masalah-masalah dalam penelitian ini yaitu kememadai penerapan akuntansi pertanggungjawaban dan peranannya dalam penjualan yang dirumuskan dalam pertanyaan penelitian sebagai berikut:

1. Apakah penerapan akuntansi pertanggungjawaban pada Rumah Makan Sari Sunda sudah memadai?
2. Bagaimana peranan akuntansi pertanggungjawaban dalam menunjang efektivitas penjualan?

1.3 TUJUAN PENELITIAN

Sesuai dengan masalah-masalah yang telah diidentifikasi di atas, penelitian ini dilaksanakan dengan maksud dan tujuan untuk:

1. Mengetahui apakah penerapan sistem akuntansi pertanggungjawaban pada RM. Sari Sunda sudah memadai.
2. Mengetahui secara langsung peranan akuntansi pertanggungjawaban dalam menunjang efektivitas penjualan.

1.4 KEGUNAAN PENELITIAN

Dari hasil penelitian yang dilakukan, diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Bagi penulis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memperluas wawasan dan menambah pengetahuan tentang teori-teori dan konsep-konsep yang diperoleh selama perkuliahan dibandingkan dengan penerapannya secara nyata dalam perusahaan.

2. Bagi perusahaan

Hasil kesimpulan dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan-masukan atau rekomendasi yang berguna untuk memperbaiki kelemahan-kelemahan yang ada di dalam pelaksanaan operasional perusahaan, sehingga di masa yang akan datang perusahaan dapat melaksanakan aktivitasnya dengan lebih baik.

3. Bagi pihak lain

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

1.5 KERANGKA PEMIKIRAN

Pertumbuhan ekonomi negara-negara yang sedang berkembang sangat tergantung pada kemampuan mengembangkan aktivitas penjualan yang efektif dalam mengelola bahan mentah, hasil industri dan hasil pertanian. Tujuan utama dari kegiatan penjualan adalah menurunkan biaya serta meningkatkan kualitas pelayanan. Semakin banyaknya perusahaan sejenis menyebabkan tingginya persaingan yang terjadi di pasar, maka pihak manajemen akan menghadapi masalah yang semakin kompleks dalam pengelolaan penjualan.

Perusahaan yang tidak memperhatikan penjualan akan mengalami kesulitan dalam memenuhi standar atau target yang ditetapkan. Oleh karena itu, harus diadakan suatu tindakan agar pelayanan jasa dapat memuaskan keinginan masyarakat. Untuk itu harus ada pembagian tugas dan batas tanggung jawab yang jelas.

Ada pembagian tugas dan batas tanggung jawab yang jelas, akan mempermudah menyelenggarakan serta memelihara pencatatan data secara akurat dan memudahkan dalam memecahkan masalah yang dihadapi. Masalah dalam pengelolaan penjualan yang harus senantiasa ditangani dengan seksama adalah perencanaan dan pengendalian.

Akuntansi pertanggungjawaban merupakan bagian dari sistem pengendalian manajemen yang dititikberatkan pada masalah pertanggungjawaban dalam unit-unit organisasi. Dalam organisasi, tanggung jawab timbul sebagai akibat adanya pendelegasian wewenang dari suatu tingkat manajemen yang lebih tinggi ke tingkat manajemen yang lebih rendah.

Keberhasilan masing-masing pusat pertanggungjawaban dalam perusahaan akan sangat mendukung tercapainya tujuan. Salah satu dari pusat pertanggungjawaban adalah departemen penjualan.

Manajer penjualan bertanggung jawab untuk dua fungsi utama dalam perusahaan yaitu:

1. Volume penjualan yang dibutuhkan untuk produksi yang tepat.
2. Pengendalian biaya penjualan.

Dengan kompleksnya suatu permasalahan menyebabkan pimpinan perusahaan kesulitan dalam mengendalikan aktivitas secara langsung.

Salah satu definisi yang dikemukakan oleh Mulyadi (2001;18) yaitu:

Informasi akuntansi pertanggungjawaban merupakan informasi aktiva, pendapatan, dan/atau biaya dihubungkan dengan manajer yang bertanggung jawab atas pusat pertanggungjawaban tertentu. Dalam akuntansi pertanggungjawaban diperlukan anggaran. Anggaran merupakan alat untuk menilai pelaksanaan yang telah ditetapkan apakah sesuai dengan tujuan dari proses perencanaan dan pengendalian dalam struktur organisasi perusahaan di setiap bagian pertanggungjawaban.

Biaya-biaya dalam suatu perusahaan tidak semua dapat dikendalikan oleh kepala bagian yang bersangkutan. Maka perlu adanya pemisahan antara biaya terkendali (*controllable cost*) dengan biaya tidak terkendali (*uncontrollable cost*). Biaya yang dapat dipertanggungjawabkan hanya biaya yang dapat dikendalikan.

Salah satu kegiatan yang perlu dikendalikan dalam perusahaan adalah kegiatan pemasaran termasuk penjualan. Apabila kegiatan ini dikelola dengan baik akan dapat meningkatkan hasil penjualan sehingga penjualan yang ditetapkan akan dapat tercapai.

Dengan diterapkannya akuntansi pertanggungjawaban, diharapkan dapat menjadi alat Bantu manajemen dalam menunjang efektivitas pelaksanaan penjualan. Berdasarkan uraian di atas dapat dirumuskan sebagai berikut:

“Akuntansi pertanggungjawaban yang diterapkan secara memadai dalam perusahaan, maka akan menunjang efektivitas penjualan”.

1.6 METODA PENELITIAN

Metodologi penelitian yang penulis gunakan adalah metode deskriptif analitis dengan pendekatan studi kasus yaitu dengan mengolah data yang diperoleh secara penelitian, kemudian dianalisis dan diproses lebih lanjut berdasarkan teori-teori yang telah diajarkan. Sedangkan teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Penelitian lapangan

yaitu dengan melakukan observasi langsung terhadap objek yang diteliti dan mengadakan wawancara dengan pejabat yang berwenang atau bagian lain yang berhubungan dengan permasalahan.

2. Penelitian kepustakaan

yaitu dengan jalan membaca, mempelajari dan memahami literature dan buku-buku yang berkaitan dengan masalah yang diteliti sebagai landasan teoritis dalam penyusunan skripsi ini.

Berdasarkan hipotesis dapat dioperasikan menjadi dua variabel yaitu:

1. Variabel bebas; variabel yang mempengaruhi variabel lainnya yaitu berupa akuntansi pertanggungjawaban yang memadai.
2. Variabel terikat; variabel yang dipengaruhi oleh variabel lainnya yaitu berupa efektivitas penjualan.

1.7 LOKASI PENELITIAN DAN WAKTU PENELITIAN

Penelitian ini penulis lakukan pada Rumah Makan Sari Sunda yang berlokasi di Jalan Lengkong Besar No.77 Bandung dan waktu penelitian dilakukan mulai bulan Oktober sampai dengan selesai.