

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Dalam menghadapi era globalisasi, persaingan semakin ketat dan pelaku ekonomi bergerak semakin dinamis, perusahaan dituntut untuk mengoptimalkan prestasi baik kinerjanya maupun mutu produk atau jasa. Kemampuan perusahaan untuk mencapai tujuannya yaitu pencapaian laba yang maksimal dan eksistensinya di tengah krisis yang melanda Indonesia dengan harga yang tetap bersaing sangat dipengaruhi oleh kemampuan manajemen perusahaan tersebut dalam mengendalikan operasi perusahaan. Demikian juga PT. "X" yang bergerak dalam bidang perdagangan harus berusaha keras menghadapi persaingan yang semakin ketat.

Faktor-faktor yang tidak terkendali seperti pesaingan yang semakin ketat tentunya akan sangat berpengaruh terhadap kegiatan usaha PT. "X". Berlakunya AFTA (ASEAN Free Trade Area) memperketat persaingan terutama dengan daya kompetitif kita yang masih rendah dibanding negara-negara tetangga. Oleh karena itu perlu suatu alat perencanaan dan pengendalian untuk meningkatkan efektivitas penjualan.

Pimpinan perusahaan sebaiknya membuat perencanaan terlebih dahulu yang mencakup berbagai kegiatan operasional yang saling berkaitan dan saling mempengaruhi. Tanpa adanya perencanaan, segala kegiatan perusahaan tidak menentu arahnya dan perusahaan tidak dapat bekerja secara efisien. Pengendalian berfungsi untuk memastikan bahwa hasil yang dicapai sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan. peningkatan hasil penjualan dapat dicapai dengan pengendalian

terhadap aktivitas penjualan. Pengendalian tersebut dijabarkan dalam suatu anggaran penjualan.

Penjualan merupakan suatu aspek yang sangat erat kaitannya dengan tujuan peningkatan laba. Karena itulah pihak manajemen dituntut untuk meningkatkan pendapatan dengan cara meningkatkan hasil penjualan. Untuk dapat mencapai tujuan yang diinginkan perusahaan, suatu perusahaan memerlukan adanya cara yang tepat, sistematis dan dapat dipertanggungjawabkan.

Anggaran merupakan rencana perusahaan yang meliputi jangka waktu tertentu yang dinyatakan dalam satuan nilai uang di masa yang akan datang. Dalam anggaran terdapat tujuan yang ingin dicapai perusahaan dan perencanaan aktivitas yang akan dilaksanakan untuk mencapai tujuan tersebut. Anggaran juga berguna untuk menilai tingkat keberhasilan suatu aktivitas dan mengendalikan terjadinya penyimpangan-penyimpangan dari tujuan yang telah ditetapkan.

Penulis memilih anggaran penjualan karena anggaran penjualan akan menjadi dasar untuk penyusunan anggaran-anggaran lainnya. Salah satu fungsi dari anggaran penjualan adalah sebagai alat pengendalian penjualan.

PT "X" yang bergerak di bidang perdagangan merupakan salah satu industri farmasi. Berdasarkan latar belakang tersebut, penulis tertarik untuk melakukan penelitian pada PT "X", dengan skripsi yang berjudul: **"Penerapan Anggaran Penjualan Sebagai Salah Satu Alat Bantu Manajemen Dalam Mengendalikan Efektivitas Penjualan"**.

1.2 Identifikasi Masalah

Masalah umum yang sering dijumpai dalam kegiatan penjualan adalah apakah kegiatan penjualan tersebut dapat terlaksana sesuai dengan yang telah direncanakan

dan apakah perusahaan melakukan pengendalian terhadap penyimpangan atas kegiatan penjualan tersebut. Masalah tersebut dapat diatasi dengan dibuatnya anggaran penjualan. Anggaran Penjualan memiliki peranan yang sangat penting karena dengan adanya anggaran penjualan, maka seluruh bagian dalam perusahaan akan memiliki pedoman dalam menjalankan aktivitasnya. Berdasarkan uraian tersebut, maka penulis mengidentifikasikan masalah sebagai berikut :

1. Bagaimana proses penyusunan anggaran penjualan yang dilakukan oleh perusahaan?
2. Faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi penyusunan anggaran penjualan?
3. Bagaimana peranan anggaran penjualan sebagai alat pengendalian dalam meningkatkan efektivitas penjualan?

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

Tujuan dilakukannya penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui proses penyusunan anggaran penjualan yang dilakukan oleh perusahaan.
2. Untuk mengetahui faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi penyusunan anggaran penjualan.
3. Untuk mengetahui sejauhmana peranan anggaran penjualan bagi manajemen sebagai alat pengendalian dalam upaya meningkatkan efektivitas penjualan.

1.4 Kegunaan Penelitian

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat kepada berbagai pihak sebagai berikut :

1. Bagi perusahaan

Hasil penelitian ini dapat dijadikan sumber informasi dan pengetahuan tambahan bagi pihak manajemen perusahaan, didalam melakukan penyusunan anggaran penjualan yang baik serta manfaatnya suatu alat perencanaan dan pengendalian penjualan dalam upaya meningkatkan efektivitas penjualan.

2. Bagi penulis

Penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan dan pengetahuan penulis mengenai proses penyusunan anggaran penjualan dan sejauhmana peranan anggaran penjualan dalam meningkatkan efektivitas penjualan.

3. Bagi peneliti lainnya

Penelitian ini diharapkan dapat memberi informasi yang bermanfaat sebagai bahan referensi bagi mereka yang ingin melakukan penelitian lebih lanjut mengenai anggaran penjualan.

1.5 Kerangka Pemikiran

Pada hakekatnya setiap perusahaan mempunyai tujuan yang ingin dicapai. Salah satu tujuan pokok dari suatu perusahaan adalah mendapatkan keuntungan atau laba yang optimal. Salah satu cara yang dapat dilakukan oleh perusahaan untuk mendapatkan laba yang optimal adalah dengan melaksanakan fungsi perencanaan dan pengendalian dalam aktivitas perusahaan tersebut.

Menurut Welsch, Hilton, Gordon (2000 : 3), Pengendalian adalah suatu proses untuk menjamin terciptanya kinerja yang efisien yang memungkinkan tercapainya tujuan perusahaan. Kegiatan ini mencakup: (a) menetapkan tujuan dan standar, (b) membandingkan kinerja yang diukur dengan tujuan dan standar yang telah ditetapkan, (c) menekankan pencapaian sukses dan upaya untuk memperbaiki kesalahan.

Pengendalian diperlukan untuk memastikan hasil yang dicapai sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan. Tanpa adanya perencanaan segala kegiatan perusahaan akan tidak menentu arah dan tujuannya, sehingga perusahaan tidak dapat bekerja secara efisien.

Dengan adanya rencana yang sudah ditetapkan maka dibutuhkan pengendalian. Pengendalian tidak akan berjalan dengan efektif, karena pimpinan perusahaan tidak dapat mengetahui apakah rencana yang telah ditetapkan perusahaan telah dilaksanakan dan apakah terdapat penyimpangan yang dapat merugikan perusahaan. Salah satu cara untuk melaksanakan pengendalian adalah melalui penyusunan anggaran perusahaan.

Menurut Horngren, Foster, dan Datar (2003 : 176) yang dimaksud dengan anggaran adalah :

“A budget is (a) the quantitative expression of a proposed plan of the action by management for a specified period and (b) an aid to coordinating what needs to be done to management that plan. A budget can cover both financial and non financial aspect of the plan and serves as a blue print for the company to follow in an up coming period.”

Anggaran periode sekarang dan realisasinya dapat digunakan untuk membantu penyusunan anggaran periode berikutnya. Perusahaan juga perlu merencanakan jumlah pendapatan yang diperkirakan akan diterima dan biaya yang diperkirakan akan dikeluarkan, agar laba yang diharapkan dapat optimal dan realistis. Rencana pendapatan dapat dijabarkan dalam suatu anggaran penjualan yang di dalamnya meliputi target volume penjualan dan rencana harga jualnya.

Perusahaan yang menggunakan anggaran penjualan sangat menunjang pelaksanaan penjualan, sehingga aktivitas penjualan memiliki arah yang jelas. Anggaran penjualan pada perusahaan merupakan salah satu fungsi yang berperan dalam perencanaan dan pengendalian pada penjualan. Dengan adanya anggaran

penjualan maka seluruh bagian dalam perusahaan memiliki pedoman dalam menjalankan aktivitasnya, mulai dari merencanakan tingkat persediaan yang sebaiknya untuk memenuhi permintaan pasar sampai masalah dana dan investasi untuk menjaga kelangsungan hidup perusahaan.

Anggaran penjualan juga dapat digunakan untuk mengetahui penyimpangan-penyimpangan dari tujuan yang semula yang telah ditetapkan. Hal ini dapat dilihat dari perbandingan penjualan aktual dengan tingkat penjualan yang dianggarkan. Bila terjadi penyimpangan yang materiil, dapat ditelusuri sebab-sebab penyimpangan tersebut, sehingga periode berikutnya perusahaan dapat membuat rencana dengan lebih baik lagi. Pengungkapan penyimpangan yang absolut tidak selalu memuaskan oleh sebab itu penyimpangan juga sebaiknya ditetapkan dalam bentuk yang relatif, artinya sebagai sebuah presentase dari jumlah yang dianggarkan atau direncanakan.

Penyimpangan yang terjadi dapat dianalisis dan diketahui penyebab terjadinya, apakah faktor eksternal yang merupakan hal-hal di luar jangkauan perusahaan, contohnya kondisi ekonomi, peraturan pemerintah yang ketat atau faktor internal yang dapat diperbaiki oleh perusahaan. Tindakan koreksi atas penyimpangan ini digunakan sebagai *feedback* yang sangat diperlukan bagi manajemen sebagai dasar perencanaan kembali, sehingga dapat dibuat anggaran yang lebih baik untuk periode yang akan datang. *Feedback* pada anggaran merupakan informasi yang diperoleh setelah aktivitas selesai dilakukan dengan membandingkan hasil kinerja aktual dengan anggaran.

Anggaran penjualan yang ada pada perusahaan terdiri dari perkiraan penjualan suatu produk pada tingkat harga tertentu. Perkiraan ini ditentukan berdasarkan analisis hasil penjualan masa lalu dibandingkan dengan keadaan sekarang. Anggaran penjualan merupakan dasar bagi penyusunan anggaran lainnya dalam menjalankan

seluruh operasi perusahaan. Oleh karena itu proses dan pelaksanaan penyusunan anggaran penjualan menentukan keberhasilan perusahaan.

1.6 Metodologi Penelitian

Dalam melakukan penelitian ini, peneliti menggunakan metoda penelitian berupa analisis deskriptif, yaitu penelitian yang dilakukan dengan cara mengumpulkan data, menyusunnya, selanjutnya melakukan analisis serta interpretasi atas data tersebut sehingga dapat memberikan gambaran yang cukup jelas atas objek yang diteliti.

Untuk memperoleh informasi yang diperlukan, penulis melakukan penelitian-penelitian baik untuk mendapatkan data praktis maupun teoritis melalui:

1. Penelitian lapangan (Field Research)

Di dalam metode ini penulis melakukan penelitian secara langsung pada perusahaan yang diteliti untuk memperoleh data sekunder dan dapat mengamati secara jelas kondisi yang ada pada perusahaan tersebut. Cara yang digunakan antara lain:

a. Wawancara

Peneliti melakukan tanya jawab dengan staf, karyawan, serta pihak manajemen perusahaan untuk memperoleh data yang akurat secara langsung.

b. Pengamatan (Observasi)

Peneliti melakukan pengamatan secara langsung terhadap pelaksanaan aktivitas di perusahaan yang berkaitan dengan masalah yang diteliti.

2. 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.

1.7 Lokasi dan Waktu Penelitian

Dalam penyusunan skripsi ini, penulis melakukan penelitian pada sebuah perusahaan yang bernama PT “X” Perusahaan tersebut berlokasi di daerah Cimahi Bandung. Penelitian ini direncanakan akan dimulai pada bulan Juni 2008 sampai dengan Agustus 2008.