

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Penelitian**

Perkembangan dunia usaha yang semakin pesat didukung dengan perkembangan teknologi dan informasi, membuat para pelakunya dihadapkan dengan persaingan yang ketat dalam memperoleh pendapatan. Pendapatan yang sesuai dapat diperoleh jika perusahaan mempunyai manajemen yang baik. Manajemen perusahaan yang baik juga diperlukan untuk menunjang kehidupan dan ketahanan perusahaan. Salah satu cara yang dapat digunakan untuk menerapkan manajemen yang baik adalah dengan membuat anggaran penjualan.

Penjualan memiliki arti penting bagi perusahaan dan merupakan sumber pendapatan bagi perusahaan. Pendapatan tersebut tentu sangat penting dalam menunjang kelangsungan hidup perusahaan. Sebagai sarana investasi dan dapat digunakan untuk perluasan usahanya. Untuk itu perusahaan harus dapat menentukan alat yang tepat bagi penjualan ini, agar kegiatan ini dapat dilakukan secara efektif dan efisien. Agar penjualan dapat mencapai titik optimal serta perusahaan juga dapat menangani dan mengendalikan operasi penjualan dengan baik dan sejalan dengan semakin berkembangnya perusahaan dan persaingan dalam dunia usaha.

Anggaran penjualan merupakan proyeksi penjualan yang diharapkan dalam suatu periode. Jika suatu perusahaan membuat anggaran penjualan, maka seluruh bagian di dalam perusahaan mempunyai pedoman dalam melaksanakan

aktivitas yang berhubungan dengan penjualan. Anggaran penjualan adalah anggaran laba rugi yang paling besar tingkat ketidakpastiannya. Diperlukan ketelitian dan kecermatan dalam proses penyusunannya. Komponen anggaran sulit diperkirakan secara tepat, bahkan beberapa tidak dapat dikendalikan oleh perusahaan. Misalnya permintaan konsumen yang dapat berubah, potensi pasar dan situasi ekonomi. Melalui anggaran penjualan, diharapkan penjualan dapat direncanakan dengan baik. Jika perencanaan terhadap kegiatan penjualan dapat dilaksanakan baik, diharapkan perusahaan dapat memperoleh pendapatan sesuai dengan yang diharapkan. Jika penjualan yang dilakukan perusahaan sesuai dengan anggaran yang telah direncanakan, maka efektivitas penjualan telah terlaksana dengan baik.

Anggaran penjualan diperlukan sebagai sarana perencanaan, pengendalian dan mengarahkan tujuan dari perusahaan. Fungsi perencanaan dari anggaran penjualan yaitu dengan menyusun aktivitas-aktivitas seperti penetapan tujuan, siapa yang melaksanakan pekerjaan tertentu, tempat pekerjaan tersebut dilakukan, dan bagaimana cara menilai hasil dari pekerjaan tersebut. Pada fungsi pengendalian, anggaran penjualan mengarahkan aktivitas atas perencanaan yang telah disusun, sebagai indikator penilaian dari pekerjaan yang dilakukan dan dilakukan tindakan perbaikan jika diperlukan. Fungsi perencanaan dan pengendalian dari anggaran penjualan tersebut mengarahkan semua aktivitas yang telah direncanakan untuk mencapai tujuan perusahaan.

Melalui fungsi perencanaan dan pengendalian dari anggaran penjualan tersebut, efektivitas penjualan diharapkan dapat terpenuhi dengan baik. Efektivitas

penjualan dapat tercapai karena melalui fungsi perencanaan, aktivitas yang akan dilakukan perusahaan perusahaan di dalam kegiatan penjualan sudah dipertimbangkan dan ditentukan dengan baik, dan dampak hambatan yang dinilai oleh perusahaan akan datang sudah dikurangi melalui fungsi pengendalian.

Penulis menekankan pada pentingnya anggaran penjualan sebagai salah satu alat penunjang efektivitas penjualan. Dalam melaksanakan kegiatannya, perusahaan membutuhkan pedoman. Dalam hal ini anggaran penjualan, yang berfungsi sebagai pedoman aktivitas penjualan di dalam perusahaan.

PT Agronesia Divisi BMC merupakan perusahaan manufaktur yang bergerak di industri minuman kemasan, yaitu susu kemasan. PT Agronesia Divisi BMC dinilai memiliki kinerja yang baik dalam penjualan produknya. Anggaran penjualan dinilai memiliki peranan yang cukup penting dalam menunjang efektivitas penjualan pada PT Agronesia Divisi BMC.

Berdasarkan uraian di atas, penulis tertarik melakukan penelitian untuk menyusun skripsi pada Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi, Universitas Kristen Maranatha dengan judul: **“Peranan Anggaran Penjualan dalam Menunjang Efektivitas Penjualan pada PT Agronesia Divisi BMC”**.

## **1.2 Identifikasi Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas, dapat diidentifikasi masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana proses penyusunan anggaran penjualan pada PT Agronesia Divisi BMC ?

2. Bagaimana peranan anggaran penjualan dalam menunjang efektivitas penjualan pada PT Agronesia Divisi BMC ?

### 1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

Maksud dan tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui proses penyusunan anggaran penjualan pada Agronesia Divisi BMC.
2. Untuk mengetahui peranan anggaran penjualan dalam menunjang efektivitas penjualan pada PT Agronesia Divisi BMC.

### 1.4 Kegunaan Penelitian

Melalui hasil penelitian ini, penulis berharap dapat memberikan kontribusi yang bermanfaat bagi berbagai pihak, yaitu:

1. **Perusahaan**, penulis berharap dapat memberikan rekomendasi kepada Perusahaan, dan dapat menjadikannya bahan pertimbangan untuk memperbaiki kelemahan yang ada, serta meningkatkan efektivitas penjualan.
2. **Penulis**, melalui penelitian ini, penulis berharap dapat menambah pengetahuan dalam pengimplementasian nyata dari teori yang telah diperoleh selama perkuliahan, dan dapat menambah pengetahuan mengenai peranan anggaran penjualan.
3. **Pihak lain**, diharapkan dapat digunakan sebagai bahan referensi untuk penelitian selanjutnya.