

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Persaingan yang dirasakan oleh semua perusahaan semakin berat, hal ini seiring semakin berkembangnya teknologi dan informasi. Adanya perkembangan tersebut akan menjadi tantangan bagi perusahaan dalam pencapaian tujuan perusahaan. Pada umumnya tujuan utama perusahaan dalam mendirikan usahanya adalah untuk mencapai laba yang optimal dengan pengeluaran biaya yang wajar. Laba merupakan selisih antara pendapatan yang diperoleh suatu perusahaan pada suatu periode dengan beban-beban yang terjadi selama periode tersebut. Agar laba optimal bisa dicapai maka perusahaan harus mampu untuk memaksimalkan pendapatan dengan cara meningkatkan volume penjualan dengan menggunakan biaya seefisien mungkin sehingga laba yang diperoleh perusahaan akan semakin besar.

Penjualan memiliki arti penting bagi perusahaan dan merupakan sumber pendapatan bagi perusahaan, di mana pendapatan tersebut oleh perusahaan akan digunakan sebagai kelangsungan hidup perusahaan, sebagai sumber 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.

Anggaran penjualan sebagai alat perencanaan dan pengendalian terhadap kegiatan penjualan, berguna sebagai dasar penyusunan semua anggaran yang ada dalam perusahaan dan merupakan salah satu alat pengendalian kegiatan yang sedang berjalan. Bagi perusahaan yang menghadapi pasar yang tingkat persaingannya tinggi, anggaran penjualan harus disusun paling awal dari semua anggaran lain yang ada dalam perusahaan.

Suatu perusahaan mengharapkan hasil realisasi penjualan yang lebih dari anggaran yang sudah ditetapkan karena dari hasil realisasi penjualan ini dapat dilihat kinerja perusahaan tentunya bagian penjualan di perusahaan, akan tetapi tidak sedikit dari perusahaan yang ada sekarang ini tidak mencapai realisasi anggaran yang telah ditetapkan. Apabila pengelolaan penjualan tidak efektif maka secara langsung akan mempengaruhi pendapatan perusahaan, untuk itu diperlukan pengendalian penjualan yang efektif. Adanya pengendalian penjualan yang efektif diharapkan dapat menekan seminimal mungkin penyimpangan-penyimpangan yang mungkin terjadi dalam perusahaan, serta untuk menjamin kelangsungan hidup perusahaan dan untuk menentukan apakah perusahaan mempunyai laba yang cukup untuk operasi masa sekarang dan masa yang akan datang.

Kemajuan teknologi informasi seperti internet belakangan ini semakin mendesak konsistensi dari media cetak sebagai sumber utama pemberian informasi dalam hal keakuratan data yang dipaparkan secara lengkap dan jelas. Generasi-generasi internet ini setidaknya didominasi usia mahasiswa ke bawah yang sudah mulai meninggalkan media konvensional, seperti surat kabar dan majalah, dengan

lebih mengandalkan berita-berita secara online. Media online lebih unggul dalam kecepatan penyajian berita yang tidak mungkin dikalahkan oleh media cetak yang harus menunggu terlebih dahulu proses pencetakannya.

Demikian juga dengan PT. Tribun Media Grafika yang merupakan sebuah perusahaan surat kabar harian yang terbit di Kepulauan Riau, Indonesia. Perusahaan ini termasuk dalam anak cabang dari grup Kompas Gramedia. Kantor pusatnya terletak di kota Batam. Koran ini pertama kali terbit tahun 2008. Dalam melakukan proses pencetakannya PT. Tribun Media Grafika menerapkan anggaran penjualan dengan maksud diharapkan dapat menunjang efektivitas pengendalian penjualannya.

Berdasarkan latar belakang yang diuraikan di atas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian ini dengan mengambil judul: **“Peranan Anggaran Penjualan Dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Penjualan (Studi Kasus pada PT. Tribun Media Grafika di Batam)”**.

1.2 Identifikasi Masalah

Yang menjadi identifikasi masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Apakah penyusunan anggaran penjualan yang dilakukan pada PT. Tribun Media Grafika sudah memadai?
2. Apakah anggaran penjualan berperan dalam menunjang efektivitas pengendalian penjualan pada PT. Tribun Media Grafika?

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

Maksud dan tujuan penulis mengadakan penelitian ini yaitu:

1. Untuk mengetahui kememadaian penyusunan anggaran penjualan pada PT. Tribun Media Grafika.
2. Untuk mengetahui peranan anggaran penjualan dalam menunjang efektivitas pengendalian penjualan pada PT. Tribun Media Grafika.

1.4 Kegunaan Penelitian

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, penulis berharap dapat memberikan kegunaan:

1. Bagi penulis, penelitian ini dapat menambah pengetahuan dan wawasan khususnya mengenai peranan anggaran penjualan dalam menunjang efektivitas pengendalian penjualan.
2. Bagi perusahaan, yaitu sebagai bahan masukan dan pertimbangan dalam penyusunan anggaran penjualan dan pengendalian penjualan.
3. Bagi pihak lain, yaitu sebagai salah satu bahan informasi bagi pihak-pihak yang berkepentingan dalam anggaran penjualan.

1.5 Rerangka Pemikiran dan Hipotesis

Setiap organisasi didirikan untuk mencapai tujuan, mencari laba atau tidak mencari laba. PT. Tribun Media Grafika sebagai suatu organisasi bisnis mempunyai tujuan untuk mencapai laba optimum. Laba yang didapat perusahaan berasal dari kegiatan penjualan yang optimal dan biaya-biaya operasi yang efektif, sehingga kelangsungan hidup perusahaan dapat terus dipertahankan atau bahkan ditingkatkan. Tujuan tersebut dapat dicapai dengan menyusun suatu sistem perencanaan dan pengendalian yang memadai bagi perusahaan tersebut.

Berbagai macam alat yang dapat digunakan untuk proses perencanaan dan pengendalian, salah satunya adalah anggaran. Anggaran merupakan rencana yang disusun secara sistematis yang meliputi seluruh kegiatan perusahaan yang dinyatakan dalam satuan uang yang berlaku dalam jangka waktu tertentu untuk masa yang akan datang yang memudahkan manajemen dalam mengendalikan kegiatan perusahaan.

Salah satu aktivitas perusahaan yang paling penting untuk memperoleh laba adalah aktivitas penjualan. Selain merupakan sumber utama dalam menghasilkan pendapatan, aktivitas penjualan ini juga sangat berpengaruh terhadap aktivitas perusahaan lainnya.

Menurut M. Munandar (2001:49) pengertian anggaran penjualan adalah sebagai berikut:

“Budget penjualan (*sales budget*) ialah *budget* yang merencanakan secara lebih terperinci tentang penjualan perusahaan selama periode yang akan datang, yang di dalamnya meliputi rencana tentang jenis (kualitas) barang

yang akan dijual, harga barang yang akan dijual, waktu penjualan serta tempat (daerah) penjualannya.”

Anggaran penjualan ini sangat penting dalam mencapai efisiensi dan efektivitas pengendalian penjualan. Di mana menurut Komaruddin (1994:269) mendefinisikan efektivitas sebagai berikut:

“Efektivitas adalah suatu keadaan yang menunjukkan tingkat keberhasilan atau kegagalan kegiatan manajemen dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan terlebih dahulu.”

Apabila pengelolaan anggaran penjualan tidak efektif, maka secara langsung akan mempengaruhi dalam pencapaian tujuan perusahaan. Untuk itu diperlukan juga pengendalian penjualan yang efektif.

Proses pengendalian dilakukan dengan membandingkan antara hasil realisasi anggaran. Untuk mengetahui hasil pelaksanaan anggaran dan penyimpangan yang terjadi dilakukan analisis yang objektif terhadap keduanya, kemudian dapat ditentukan tindakan koreksi yang akan diambil.

Pada dasarnya, pengendalian penjualan itu adalah mengambil tindak lanjut yang cepat terhadap perkembangan atau kondisi yang kurang menguntungkan sebelum kondisi itu berkembang menjadi kerugian besar. Pengendalian penjualan sangatlah penting untuk menjamin kelangsungan hidup perusahaan dan untuk menentukan apakah perusahaan mempunyai laba yang cukup untuk operasi masa sekarang dan masa yang akan datang. Dengan demikian diharapkan pengendalian

penjualan yang efektif dapat didukung oleh adanya anggaran penjualan yang memadai.

Berdasarkan rerangka pemikiran di atas maka penulis merumuskan hipotesis yang akan diteliti dalam penelitian ini yaitu: **“Anggaran penjualan yang disusun secara memadai akan berperan dalam menunjang efektivitas pengendalian penjualan.”**

1.6 Metode Penelitian

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan analisis deskriptif. Data yang telah dikumpulkan meliputi data primer dan data sekunder. Data primer adalah data yang diperoleh dari perusahaan yang diteliti melalui pengamatan langsung (observasi). Data sekunder adalah teori-teori yang mendukung penelitian yang diperoleh selama penulis menuntut ilmu.

Teknik yang digunakan dalam melakukan penelitian ini adalah:

1. Penelitian lapangan (*field research*)

Penelitian ini dilakukan dengan meninjau secara langsung ke perusahaan yang akan diteliti, untuk memperoleh data primer. Data primer ini dapat diperoleh dengan cara:

- a. Wawancara, yaitu suatu metode untuk mendapatkan data dengan cara mengadakan wawancara langsung dengan pejabat dan staf yang

berwenang dalam perusahaan untuk memberikan penjelasan mengenai masalah dari objek penelitian yang dibahas.

- b. Observasi, yaitu dengan cara pengamatan langsung di lokasi penelitian yang berhubungan dengan data yang diperlukan.
- c. Kuesioner, yaitu teknik pengumpulan data di mana penulis membuat pertanyaan-pertanyaan pada pihak-pihak yang berhubungan dengan masalah yang diteliti.

2. Penelitian kepustakaan (*library research*)

Penelitian kepustakaan diperoleh dengan pengumpulan data informasi literatur-literatur yang ada untuk ditelaah serta catatan diperoleh di bangku kuliah maupun mass media lainnya.

Dalam penelitian ini, tingkat keberlakuan umum dari hasilnya dibatasi pada fenomena yang terjadi atau data penelitian, artinya masih banyak faktor-faktor yang tidak diteliti.

1.7 Lokasi dan Waktu Penelitian

Lokasi penelitian ini adalah di PT. Tribun Media Grafika. Adapun lokasi dari PT. Tribun Media Grafika ini adalah di Jalan Kerapu Industrial Park, Batam.

Waktu penelitian dilakukan dari bulan Maret 2012 sampai dengan selesai.