

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Krisis ekonomi yang terjadi di Indonesia, telah membawa dampak yang sangat buruk sehingga dunia usaha mengalami kesulitan khususnya di bidang ekonomi. Persaingan yang semakin kompetitif membuat banyak perusahaan baik yang sudah lama berdiri maupun yang baru, merasa sulit bertahan hidup. Persaingan ini lebih banyak disebabkan karena naiknya biaya tenaga kerja dan nilai tukar dolar serta turunnya daya beli konsumen. Persaingan ini membuat setiap pelaku bisnis, baik dalam sektor jasa, industri maupun perdagangan harus mempertahankan kualitas agar dapat bertahan dan berhasil mencapai target laba yang direncanakan perusahaan, selain itu mereka harus senantiasa mampu mengevaluasi segala kekurangan dan mengadakan langkah-langkah perbaikan agar tetap terjaga kelangsungan hidupnya.

Dalam kegiatan sehari-hari, perusahaan sering kali menghadapi berbagai macam masalah yang menyangkut kelangsungan hidup dari perusahaan tersebut. Semakin kompleks masalah yang dihadapi perusahaan menyebabkan semakin diperlukannya suatu sistem pengendalian untuk dapat mewujudkan pelaksanaan operasi secara efisien dan efektif. Hal ini diperlukan agar suatu perusahaan dapat tetap eksis dan berkembang. Dalam mencapai tujuan usahanya, perusahaan harus dapat melakukan operasi secara efisien dan efektif. Operasi yang efisien dan efektif dapat terwujud dengan dilaksanakannya fungsi-fungsi manajemen secara menyeluruh

dan terkoordinasi dengan baik. Salah satu fungsi manajemen adalah pengendalian penjualan. Dengan dilakukannya pengendalian penjualan, maka perusahaan dapat meminimalkan biaya sekaligus meningkatkan penjualan .

Salah satu unsur terpenting pengendalian penjualan adalah rencana penjualan yang realistis berdasarkan analisis terhadap penjualan di masa lalu dan keadaan pada masa kini. Pengendalian merupakan proses mengukur dan mengevaluasi pelaksanaan nyata dari setiap kegiatan perusahaan. Dengan adanya pengendalian, dapat dilakukan tindakan korektif jika diperlukan dan penyimpangan-penyimpangan yang terjadi dapat segera diatasi, sehingga perusahaan dapat mencapai laba optimum dengan biaya yang seefisien mungkin. Untuk itu diperlukan suatu alat bantu manajemen dalam membuat suatu perencanaan dan pengendalian operasi keuangan perusahaan yaitu melalui pembuatan anggaran.

Menurut Mulyadi dalam buku “Akuntansi Manajemen” (2001:488), “Dengan adanya anggaran, manajemen mempunyai pedoman mengenai kegiatan apa yang akan dilakukan, sasaran yang dituju oleh perusahaan, bagaimana mengatur sumber daya yang tersedia, serta menganalisis sampai sejauh mana rencana yang telah dibuat dapat mencapai tujuan yang diharapkan, juga dapat digunakan untuk mengendalikan penyimpangan – penyimpangan dari tujuan yang telah ditetapkan. Dalam menyusun anggaran, hal yang terlebih dahulu perlu dilakukan adalah dengan menentukan tujuan dasar dari perusahaan, kemudian dari tujuan dasar tersebut disusun suatu rencana jangka panjang dan rencana jangka pendek yang bersifat operasional.” Setiap

perusahaan mempunyai anggaran yang berbeda dengan perusahaan lain, yang disesuaikan dengan situasi dan kondisi perusahaan.

Berdasarkan uraian diatas, terlihat pentingnya anggaran dalam menunjang efektivitas penjualan melalui anggaran penjualan. Untuk mengetahui sejauh mana peranan anggaran penjualan terhadap efektivitas penjualan, maka penulis bermaksud melakukan penelitian di PD Sumber Cahaya Sejati (SCS), yaitu sebuah perusahaan yang bergerak dalam bidang industri dagang dengan judul: **“Peranan Anggaran Penjualan Sebagai Salah Satu Alat Pengendalian Dalam Menunjang Efektivitas Penjualan”**.

1.2 Identifikasi Masalah

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

1. Bagaimana proses penyusunan anggaran penjualan kain yang dilakukan perusahaan.
2. Bagaimana peranan anggaran penjualan sebagai salah satu alat bantu manajemen dalam meningkatkan efektivitas penjualan.

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

Berdasarkan identifikasi masalah yang telah dikemukakan di atas, maka tujuan dilakukannya penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui proses penyusunan anggaran penjualan kain.

2. Untuk mengetahui peranan anggaran sebagai salah satu alat pengendalian dalam menunjang efektivitas penjualan.

1.4 Kegunaan Penelitian

Adapun manfaat-manfaat yang sekiranya dihasilkan dari penyusunan skripsi ini adalah:

1. Kegunaan Praktis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan penyusunan anggaran dan pengendalian dalam usaha meningkatkan efektivitas penjualan guna tercapainya tujuan yang telah ditetapkan

2. Kegunaan Akademis

- Untuk membuka wawasan dan memperdalam ilmu pengetahuan yang berguna di masa depan, terutama mengenai anggaran.
- Sebagai referensi bagi mahasiswa lainnya, khususnya rekan-rekan mahasiswa Universitas Kristen Maranatha.
- Untuk memenuhi sebagian dari syarat untuk memperoleh gelar sarjana ekonomi Universitas Kristen Maranatha.

1.5 Rerangka Penelitian

Pada saat persaingan di dunia usaha yang semakin ketat, setiap perusahaan berusaha untuk menghasilkan dan memasarkan produknya, serta memberikan pelayanan kepada pelanggan yang lebih baik dari pesaing lainnya agar tujuan yang

direncanakannya tercapai, salah satunya adalah memperoleh laba. Penjualan merupakan fungsi yang paling penting untuk memperoleh laba. Dalam melaksanakan aktivitasnya, manajemen dituntut untuk dapat bekerja secara efisien dan efektif serta melaksanakan fungsi-fungsi manajemen dengan baik, diantaranya perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, dan pengendalian.

Fungsi perencanaan merupakan fungsi pertama yang harus dilakukan oleh manajemen dalam menetapkan tujuan perusahaan serta tindakan apa yang harus diambil perusahaan. Sedangkan fungsi pengendalian ditujukan untuk mengendalikan kegiatan perusahaan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan oleh pihak manajemen perusahaan.

Oleh karena itu, tanpa adanya perencanaan, perusahaan sukar untuk mengetahui apakah hasil yang diperoleh sesuai dengan tujuan perusahaan atau tidak. Sebaliknya, perencanaan tanpa pengendalian tidak akan diketahui adanya penyimpangan dan penyebab terjadinya. Perencanaan yang disusun oleh perusahaan digunakan sebagai dasar untuk pengendalian, yaitu menilai efisiensi dan efektivitas yang dicapai perusahaan.

Salah satu perencanaan yang mungkin disusun adalah anggaran. Anggaran merupakan rencana perusahaan yang disusun secara formal dan kuantitatif. Dasar menyusun perencanaan dan penganggaran adalah dengan prediksi. Anggaran dapat pula dijadikan alat untuk mengevaluasi hasil kerja, memberikan informasi yang sesungguhnya telah terjadi apakah telah sesuai dengan apa yang direncanakan. Anggaran juga digunakan sebagai alat bantu untuk mengendalikan terjadinya

penyimpangan-penyimpangan dari tujuan yang telah ditetapkan. Menurut Mulyadi dalam “Akuntansi Manajemen” (2001:503), proses penyusunan anggaran dapat dilakukan dengan cara *Bottom up approach*, *top down approach*, dan campuran dari keduanya. Proses penyusunan anggaran dengan pendekatan campuran dimulai dari tingkat bawah ke atas, sehingga melibatkan banyak pihak dan akan lebih memotivasi karyawan untuk mencapainya. Sedangkan Welsch, Hilton, dan Gordon dalam “Anggaran” terjemahan Puerwatiningsih dan Maudy Marouw (2000:152), mengemukakan bahwa dalam proses penyusunan anggaran, mula-mula dibuat suatu peramalan berdasarkan beberapa faktor diantaranya keadaan ekonomi, volume penjualan periode lalu, dan lain-lain.

Pengertian anggaran menurut M. Munandar dalam ”Penganggaran: Perencanaan Kerja, Pengkoordinasian Kerja, Pengawasan Kerja” (2001:1) sebagai berikut:

“ Anggaran yaitu suatu rencana yang disusun secara sistematis , yang meliputi seluruh kegiatan perusahaan yang dinyatakan dalam unit (kesatuan) moneter dan berlaku untuk jangka waktu (periode) tertentu yang akan datang.”

Perencanaan berkaitan dengan proses pengendalian manajemen, yaitu penyusunan program dan penyusunan anggaran. Perusahaan sebaiknya menetapkan anggaran penjualan dalam menunjang pelaksanaan penjualan, sehingga aktivitas penjualan memiliki arah yang jelas.

Pengertian anggaran penjualan menurut M. Munandar dalam “Penganggaran: Perencanaan Kerja, Pengkoordinasian Kerja, Pengawasan Kerja” (2001:49) sebagai berikut:

“Anggaran penjualan adalah anggaran yang merencanakan secara lebih terperinci tentang penjualan perusahaan selama periode yang akan datang, yang didalamnya meliputi rencana tentang jenis (kualitas) barang yang akan dijual, jumlah (kuantitas) barang yang akan dijual, harga barang yang akan dijual, waktu penjualan serta tempat (daerah) penjualan.”

Anggaran penjualan merupakan alat bantu atau pedoman bagi perusahaan untuk melakukan aktivitas penjualan. Anggaran penjualan dibuat berdasarkan analisis yang diteliti dengan seksama dari semua aspek kegiatan penjualan dan memegang peranan penting di dalam perencanaan laba. Untuk menjamin agar rencana dilaksanakan dengan baik dan melihat sejauh mana hasil yang dicapai sesuai dengan rencana, maka perlu dilakukan pengendalian manajemen. Pengendalian adalah perbandingan pelaksanaan dengan rencana dan anggaran sehingga diketahui selisihnya. Selisih digunakan sebagai umpan balik untuk koreksi masa depan.

Pengertian pengendalian menurut Welsch, Hilton, dan Gordon dalam “Anggaran: Perencanaan, dan Pengendalian Laba” terjemahan Purwatiningsih dan Maudy (2000:4) adalah sebagai berikut:

“Pengendalian adalah suatu proses untuk menjamin terciptanya kinerja yang efektif yang memungkinkan tercapainya tujuan perusahaan.”

Pengendalian dalam fungsi penjualan harus dipandang sebagai kegiatan keseluruhan yang meliputi volume penjualan, dan pendapatan penjualan. Tujuan utama dari pengendalian penjualan adalah untuk menunjang efektivitas dalam penjualan, dalam arti pengukuran prestasi pelaksanaan penjualan dengan membandingkan hasil penjualan yang sesungguhnya dengan suatu tolak ukur yang telah ditetapkan untuk menunjang efektivitas penjualan. Efektivitas penjualan adalah mengukur seberapa besar pencapaian penjualan yang telah ditetapkan.

Dengan adanya anggaran penjualan, manajemen dapat melaksanakan fungsinya dalam mengendalikan penjualan, membandingkan anggaran penjualan dengan realisasi, kemudian mengambil tindakan koreksi yang diperlukan. Anggaran penjualan berperan dalam menunjang efektivitas penjualan dilakukan dengan cara membandingkan dan menganalisis antara anggaran dengan realisasinya. Bila terjadi penyimpangan yang material perlu diambil tindakan koreksi oleh manajemen, sehingga mencegah terjadinya kerugian yang lebih besar bagi perusahaan.

1.5.1 Hipotesis

Berdasarkan kerangka pemikiran yang diuraikan di atas, maka penulis dapat menarik dua hipotesis sebagai berikut:

1. Anggaran penjualan mempunyai hubungan yang signifikan terhadap efektivitas penjualan.
2. Anggaran penjualan mempunyai peranan yang signifikan terhadap efektivitas penjualan.

1.6 Metodologi Penelitian

Metodologi penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif analitis, yaitu penelitian yang bertujuan untuk mengumpulkan, menyajikan, serta menganalisis data sehingga dapat memberikan gambaran yang cukup jelas atas objek yang diteliti. Data yang diperoleh dalam penelitian ini bersifat kuantitatif, yang

merupakan hasil pengumpulan data penulis yang berhubungan dengan masalah yang dibahas dalam penelitian ini.

1.7 Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian dilakukan di PD. Sumber Cahaya Sejati yang berlokasi di Jalan Andir Gg. H.M. Arka No.141A/79 Bandung. Penelitian ini dilakukan mulai Bulan Maret 2008 sampai dengan selesai.