

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Ditengah persaingan bisnis yang semakin ketat pada saat ini, menuntut perusahaan semakin kompetitif dalam menjalankan operasional agar perusahaan dapat bertahan dan terus berkembang. Orientasi untuk bertahan dan terus berkembang tersebut akan menjadi tantangan bagi perusahaan dalam mencapai tujuan perusahaan.

Pada umumnya, perusahaan yang berdiri memiliki tujuan untuk memperoleh laba atau keuntungan yang optimal dari kegiatan operasional perusahaan namun berusaha mengeluarkan pengorbanan sekecil mungkin. Untuk mengoptimalkan laba atau keuntungan tersebut, tentu perusahaan akan memaksimalkan operasional utama pendapatan yaitu meningkatkan volume penjualan dan mengeluarkan biaya seefisien mungkin agar laba yang diperoleh semakin besar.

Penjualan memiliki arti penting bagi perusahaan, dimana penjualan merupakan tombak operasional perusahaan untuk memperoleh pendapatan, dimana pendapatan tersebut akan digunakan untuk mendukung kelangsungan hidup perusahaan dan mendukung perkembangan perusahaan. Oleh karena itu, perusahaan perlu menentukan cara yang tepat untuk mengoptimalkan kegiatan penjualan agar efektif dan efisien.

Agar kegiatan penjualan dapat berjalan dengan efektif dan efisien, perusahaan perlu menciptakan perencanaan dan pengendalian penjualan yang tepat sehingga dapat meningkatkan volume penjualan dan diharapkan dapat meningkatkan pendapatan. Salah satu cara yang dapat dilakukan oleh perusahaan dalam menciptakan perencanaan dan pengendalian penjualan yang tepat adalah dengan membuat anggaran penjualan.

Anggaran penjualan merupakan rencana yang disusun oleh perusahaan sebagai dasar pelaksanaan dan pengendalian operasional penjualan. Bagi perusahaan yang memiliki tingkat persaingan tinggi, anggaran penjualan akan menjadi anggaran yang pertama dibuat oleh perusahaan dibandingkan anggaran-anggaran lain, karena kegiatan penjualan adalah pintu utama sumber perolehan pendapatan.

Dalam operasional perusahaan, tentu perusahaan mengharapkan realisasi penjualan melebihi anggaran penjualan yang telah ditetapkan, namun pada kenyataannya tidak sedikit perusahaan yang memiliki realisasi penjualan kurang dari anggaran penjualan yang telah ditetapkan sehingga dapat menimbulkan kesimpulan bahwa kegiatan operasional penjualan tidak berjalan secara efektif. Kegiatan operasional penjualan yang tidak efektif tentu akan mempengaruhi pendapatan perusahaan, sehingga diperlukan pengendalian penjualan yang efektif. Adanya pengendalian penjualan yang efektif diharapkan dapat menekan seminimal mungkin adanya penyimpangan-penyimpangan yang mungkin terjadi dalam operasional penjualan, membantu perusahaan dalam melakukan evaluasi

kinerja penjualan, serta menjamin kelangsungan hidup perusahaan dalam masa kini hingga masa mendatang.

Demikian juga dengan PT. Enseval Putera Megatrading, Tbk. Perusahaan ini merupakan perusahaan distribusi produk yang kegiatan utamanya adalah penjualan produk. PT. Enseval Putera Megatrading, Tbk menerapkan anggaran penjualan yang diharapkan dapat menunjang efektivitas pengendalian penjualannya.

Berikut laporan anggaran penjualan dan realisasi penjualan pada PT. Enseval Putera Megatrading, Tbk pada bulan Juli 2019 sampai dengan Desember 2019 :

Tabel 1.1
Tabel Anggaran vs Realisasi Penjualan
Juli - Desember 2019

Bulan	Anggaran Penjualan	Realisasi Penjualan	Selisih
Jul-19	Rp 608,882,407,102.00	Rp 578,281,313,911.00	Rp 30,601,093,191.00
Aug-19	Rp 623,091,430,164.00	Rp 557,792,075,385.00	Rp 65,299,354,779.00
Sep-19	Rp 646,102,472,159.00	Rp 577,725,642,332.00	Rp 68,376,829,827.00
Oct-19	Rp 670,884,380,012.00	Rp 559,412,890,057.00	Rp 111,471,489,955.00
Nov-19	Rp 688,374,529,933.00	Rp 612,258,306,027.00	Rp 76,116,223,906.00
Dec-19	Rp 695,769,272,805.00	Rp 658,705,149,482.00	Rp 37,064,123,323.00

Berdasarkan tabel 1.1, realisasi penjualan PT. Enseval Putera Megatrading, Tbk mengalami selisih antara anggaran penjualan yang dibuat oleh perusahaan dengan realisasi penjualan yang terjadi. Realisasi penjualan pada PT. Enseval Putera Megatrading, Tbk setiap bulannya belum mencapai anggaran yang telah ditetapkan.

Realisasi penjualan lebih kecil dari target penjualan disebabkan karena perusahaan sudah menetapkan target yang tinggi tanpa melalui koordinasi antara pihak-pihak yang berhubungan dengan lapangan. Saat anggaran tersebut tidak tercapai, menimbulkan kesimpulan bahwa prosedur penyusunan anggaran penjualan pada PT. Enseval Putera Megatrading, Tbk belum berjalan dengan baik, sehingga sulit menghasilkan anggaran yang realistis, seperti adanya selisih yang cukup besar setiap bulannya antara anggaran penjualan dengan realisasinya.

Berdasarkan latar belakang diatas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul : “**Analisis Efektivitas Anggaran Penjualan pada PT. Enseval Putera Megatrading, Tbk**”.

B. Rumusan Masalah Penelitian

Berdasarkan latar belakang penelitian tersebut di atas, rumusan masalah yang diajukan dalam penelitian ini adalah:

- 1) Apakah perencanaan anggaran penjualan pada PT. Enseval Putera Megatrading, Tbk sudah Efektif?
- 2) Apakah pengendalian anggaran penjualan pada PT. Enseval Putera Megatrading, Tbk sudah Efektif?
- 3) Apakah pengawasan anggaran penjualan pada PT. Enseval Putera Megatrading, Tbk sudah Efektif?

C. Tujuan dan Kontribusi Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Penelitian ini dimaksudkan untuk mengetahui peranan anggaran penjualan dalam menunjang efektivitas pengendalian pada PT. Enseval Putera Megatrading, Tbk.

Adapun tujuan penelitian ini adalah untuk :

1. Untuk mengetahui efektivitas perencanaan anggaran penjualan pada PT. Enseval Putera Megatrading, Tbk.
2. Untuk mengetahui efektivitas pengendalian anggaran penjualan pada PT. Enseval Putera Megatrading, Tbk.
3. Untuk mengetahui efektivitas pengawasan anggaran penjualan pada PT. Enseval Putera Megatrading, Tbk.

2. Kontribusi Penelitian

Kontribusi dari penelitian ini adalah selain untuk memenuhi penelitian dalam menjalankan tugas akhir juga untuk berbagai pihak khususnya pihak yang berkepentingan.

Kontribusi dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

- a. Hasil penelitian ini diharapkan memberikan suatu kontribusi bagi perusahaan sebagai bahan masukan dan pertimbangan dalam menyusun anggaran penjualan, pengendalian anggaran penjualan, dan evaluasi anggaran penjualan.

- b. Meningkatkan pengembangan ilmu yang diajarkan untuk mahasiswa, untuk dapat berfikir secara logis dalam memperdalam pengetahuan akademiknya dalam lingkup operasional penjualan khususnya dalam penganggaran penjualan.
- c. Mengukur sejauh mana penulis dapat menerapkan teori-teori yang di dapat dalam praktek perusahaan, sehingga penulis dapat memperdalam ilmu-ilmu mengenai penyusunan dan penggunaan anggaran penjualan.
- d. Dapat dijadikan sebagai acuan, referensi, informasi dan wawasan teoritis bagi rekan-rekan mahasiswa atau pihak lain dalam penelitian selanjutnya guna melakukan analisis yang lebih baik, khususnya pada topik dan permasalahan ini.

