

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### A. Latar Belakang

Perkembangan dunia usaha di Indonesia tidak lepas dari faktor-faktor yang mendukung perkembangan tersebut. Salah satunya adalah anggaran penjualan yang merupakan salah satu unsur utama pada perusahaan untuk menjalankan aktivitas penjualan perusahaan.

Di Indonesia anggaran penjualan merupakan salah satu kunci dalam kemajuan suatu perusahaan. Sedangkan semua perusahaan memiliki tujuan yang sama yaitu keberhasilan dan mempertahankan kelangsungan hidup, merencanakan rencana perkembangannya, kemudian mendapatkan laba sehingga perkembangan perusahaan terjamin. Laba merupakan selisih antara jumlah pendapatan dalam satu periode dengan biaya-biaya yang terjadi selama periode tersebut. Agar memperoleh laba maka cara yang ditempuh adalah dengan memperbesar selisih antara jumlah pendapatan dengan biaya-biaya tersebut, yaitu dengan menggunakan sumber daya seminimal mungkin untuk hasil yang maksimal. Setiap perusahaan harus melakukan penjualan, selain harus mempertimbangkan anggaran penjualan yang harus dilakukan setiap waktu, perusahaan juga harus mempertimbangkan strategi penjualan dan kondisi perekonomian untuk memperoleh laba yang maksimal.

Pencapaian tujuan perusahaan yang dapat membantu manajemen dalam mewujudkannya yaitu anggaran atau *budget*. Anggaran merupakan perencanaan keuangan perusahaan yang digunakan sebagai dasar sistem

pengendalian keuangan untuk periode yang akan datang, yaitu meliputi perbandingan terus menerus dan evaluasi hasil sebenarnya dari program-program dan anggaran yang sudah ditetapkan.

Anggaran penjualan merupakan evaluasi yang kontinyu. Apabila terdapat penyimpangan dapat dengan segera dilakukan evaluasi yang bersifat kontinyu agar dapat segera dilakukan revisi sesuai dengan yang sesungguhnya, sebab anggaran bersifat dinamis. Anggaran penjualan ini juga sangat penting untuk menunjang efektivitas penjualan karena perusahaan dapat langsung memantau dan dapat mengambil keputusan bagaimana untuk mengendalikan penjualan berikutnya agar perusahaan tidak mengalami kerugian.

Pengelolaan usaha secara efisien dan efektif sangat berpengaruh terhadap besar kecilnya laba perusahaan yang dicapainya. Untuk itu diperlukan peran manajemen sebagai alat bantu menunjang efektivitas pengendalian penjualan. Dalam mencapai tujuan tersebut, perusahaan membutuhkan suatu kemantapan dan strategi khusus untuk dapat mencapainya. Perusahaan juga dituntut mampu menjalankan seluruh kegiatan usahanya agar dapat berjalan dengan baik serta mampu mengatasi setiap masalah yang dihadapi baik internal maupun eksternal. Untuk mengatasi masalah tersebut, setiap perusahaan perlu memperhatikan proses perencanaan dan pengendalian terhadap segala kegiatan operasinya, khususnya penjualan.

Keterkaitan antara anggaran penjualan dengan menunjang efektivitas penjualan yaitu dengan melakukan peramalan anggaran penjualan perusahaan dapat mengetahui dari metode mana yang digunakan untuk menentukan efektivitas penjualan perusahaan tersebut. Perusahaan juga dapat mencapai

tujuan yang diinginkan dan tidak mengalami kerugian dengan adanya efektivitas penjualan tersebut.

Perusahaan *May's Bread-Brownies And Bakery* Malang banyak menjual berbagai macam roti, maka dari itu dalam penelitian ini mengambil produk roti brownie dan roti tawar yang ada di dalam Perusahaan *May's Bread-Brownies And Bakery* Malang. Perusahaan *May's Bread-Brownies And Bakery* Malang belum menerapkan sistem anggaran, maka dilakukan penelitian untuk menentukan anggaran penjualan yang lebih efektif dengan cara menggunakan ramalan anggaran penjualan dari anggaran penjualan yang ada di perusahaan.

Berdasarkan pertimbangan tersebut dan pentingnya anggaran penjualan, maka penulis tertarik menyusun skripsi dengan Judul “Anggaran Penjualan Sebagai Alat Bantu Manajemen Dalam Menunjang Efektivitas Penjualan Pada Perusahaan *May's Bread-Brownies And Bakery* Malang”.

## **B. Perumusan Masalah**

Bagaimana anggaran penjualan dapat digunakan sebagai alat bantu manajemen dalam menunjang efektivitas penjualan pada perusahaan *May's Bread-Brownies And Bakery* Malang?

## **C. Tujuan dan Manfaat Penelitian**

### **1. Tujuan Penelitian**

Tujuan penelitian ini untuk mengetahui anggaran penjualan dapat digunakan sebagai alat bantu manajemen dalam menunjang efektivitas penjualan pada perusahaan *May's Bread-Brownies And Bakery* Malang.

**2. Manfaat Penelitian**

a. Bagi Peneliti

Menambah wawasan dan pengetahuan tentang teori dan praktik anggaran penjualan sebagai alat bantu manajemen dalam menunjang efektivitas penjualan.

b. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini dapat dipergunakan menjadi salah satu bahan pertimbangan bagi perusahaan dalam penyusunan anggaran penjualan untuk menunjang efektivitas penjualan dan sebagai bahan masukan atau perbandingan dalam melaksanakan anggaran penjualan selanjutnya.

c. Bagi Pihak Lain

Hasil penelitian digunakan sebagai referensi bagi penelitian yang melakukan penelitian dengan topik yang sama.

