

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Saat ini persaingan industri pupuk antara pihak BUMN dan swasta sangat ketat, baik dari industri pupuk BUMN atau swasta harus memperluas pangsa pasar untuk meningkatkan efektivitas penjualan ditengah persaingan yang mulai ketat. Perusahaan harus bekerja seoptimal mungkin agar mampu meningkatkan efektivitas penjualan, yang pada akhirnya akan meningkatkan laba perusahaan sehingga kelangsungan hidup perusahaan dapat dipertahankan.

Salah satu unsur efektivitas penjualan adalah rencana penjualan yang realistis berdasarkan analisis terhadap penjualan di masa lalu dan keadaan pasar pada masa kini. Rencana penjualan tersebut bergantung kepada pemanfaatan anggaran khususnya anggaran penjualan yang pada waktu penyusunan harus dapat melihat banyak faktor-faktor yang berhubungan dengan aktivitas penjualan. Anggaran disusun agar manajemen dapat melaksanakan tujuan yang telah ditetapkan perusahaan dapat dicapai dengan sebaik mungkin.

Tujuan utama perusahaan pada umumnya adalah untuk mendapatkan laba yang optimal dengan pengeluaran biaya yang wajar. Untuk mencapai tujuan tersebut, maka diperlukan pengelolaan yang efektif terhadap seluruh aspek kegiatan perusahaan, sehingga produk yang dihasilkan dapat diserap pasar dengan jumlah besar dan harga yang sesuai di tengah persaingan yang semakin ketat,

demi terjaminnya kelangsungan hidup, dan mengembangkan perusahaan. Laba maksimal dicapai dengan memaksimalkan aktivitas penjualan. Dalam hal ini, pengawasan sangat diperlukan dan hal ini bisa ditunjang apabila pengendalian internnya berjalan dengan efektif dan efisien.

Untuk memperoleh pendapatan yang maksimal sesuai dengan yang direncanakan, maka penjualan harus dikendalikan dengan baik. Apabila pengendalian atas aktivitas penjualan kurang baik, maka akan mempengaruhi secara langsung terhadap operasi penjualan yaitu target penjualan yang telah direncanakan tidak tercapai dan pendapatan perusahaan menurun.

Seperti fenomena yang terjadi pada penyerapan pupuk organik bersubsidi oleh petani di Jawa Barat pada semester I/2013 masih rendah, hanya 27% atau 20.000 ton dari total 75.000 ton yang disiapkan tahun ini. Bagian Sarana Produksi dan Permodalan Dinas Pertanian Tanaman Pangan (Diperta) Jabar Cece Mifthahuda mengatakan penyerapan pupuk yang rendah berdasarkan penelitian pengembangan pertanian dipicu kondisi tanah di Jawa dan Bali yang mengalami degradasi.

“Penurunan serapan sudah terjadi sejak tahun lalu yang hanya mencapai 52.000 ton dari yang disiapkan mencapai 90.000 ton,” katanya kepada *Bisnis*, Selasa (16/7/2013). Dia menjelaskan produktivitas tanah di Jabar menurun, karena dipakai untuk pertanian secara berkelanjutan dan waktu istirahatnya kurang. Selain itu, ada perubahan perilaku petani yang memilih menggunakan pupuk NPK. “Penggunaan dosis berlebihan menjadi salah satu penyebab tanah menjadi berkurang produktivitasnya, akibat agregat tanah menjadi lebih padat atau tidak

subur.”. Dia menggambarkan untuk setiap kecamatan mempunyai dosis pemupukan yang bervariasi yang disesuaikan dengan kondisi tanahnya masing-masing. Di tempat terpisah, penggunaan pupuk organik di Kabupaten Majalengka juga rendah karena pertumbuhan tanamannya dianggap lamban.

#### Data Alokasi dan Penyerapan Pupuk Organik Semester I (2012-2013)

##### Jawa Barat

	Penyerapan Pupuk Organik Bersubsidi	Alokasi Pupuk Organik Bersubsidi	Penyerapan (%)
Semester I (2012)	52.000 ton	90.000 ton	58 %
Semester I (2013)	20.000 ton	75.000 ton	27 %

Sumber : <http://industri.bisnis.com/read/20130716/99/151143/tanah-jawa-terdegradasi-serapan-pupuk-organik-rendah>

Sejumlah faktor yang menyebabkan turunnya realisasi penyerapan pada tahun 2010 antara lain kenaikan harga jual dari Rp 500 per kilogram (2009) menjadi Rp 700 per kilogram (2010) dan kurangnya dukungan pihak terkait dalam hal pemasaran dan promosi. Namun, dari dua penyebab itu, ada satu faktor penghambat lagi terkait soal rendahnya kesadaran petani menggunakan pupuk organik. Kepala Dinas Pertanian dan Perikanan Kabupaten Majalengka Wawan mengatakan pupuk organik baru digunakan sebagian kecil pada tanaman padi.

Faktor lain yang menyebabkan efektivitas penjualan pupuk juga dikarenakan faktor cuaca seperti musim kemarau seperti yang diakui oleh Presiden Direktur PT Pupuk Kujang Bambang Tjahjono mengakui tren penjualan pupuk Indonesia sedang mengalami penurunan. "Hal itu disebabkan musim di Indonesia pada saat ini sedang kemarau," kata Bambang se usai Seminar International Fertilizer Industry Association (IFA) Indonesia di Jakarta, Jumat.

Kendati demikian, industri pupuk Indonesia pada Oktober hingga Desember 2012 diperkirakan akan memproduksi kebutuhan pupuk untuk pertanian dengan jumlah besar. Bambang menjelaskan tanpa menyebutkan jumlah, bahwa penurunan penjualan pupuk mulai terjadi pada Mei hingga September. Sejumlah perusahaan, dinilai Bambang, melakukan promosi dan perluasan penjualan pupuk kepada bidang perkebunan dan juga melakukan ekspor saat permintaan pupuk pertanian dalam negeri menurun.

Sementara persaingan pemasaran yang terjadi di Kabupaten Karawang juga ikut mempengaruhi efektivitas penjualan pupuk seperti yang terjadi pada PT Pupuk Kujang. Persaingan pemasaran pupuk di Kabupaten cukup tinggi terutama pada pupuk NPK. Pemberian subsidi pupuk oleh Pemerintah melalui BUMN pupuk yang berakibat pada pupuk yang diproduksi BUMN pupuk memiliki harga jual lebih rendah dibanding biaya produksi. Hal ini tidak mengurungkan niat perusahaan swasta untuk memasarkan pupuk NPK di Kabupaten Karawang. Permintaan pupuk yang besar, tergambar dari luasnya lahan pertanian menjadi salah satu alasan mengapa perusahaan pupuk swasta masih tetap memasarkan produknya di daerah tersebut.

BUMN pupuk yang saat ini memiliki harga jual produk lebih rendah dibandingkan dengan produsen swasta harus melakukan langkah-langkah nyata guna menyikapi persaingan yang ada. Kondisi ketatnya persaingan pupuk NPK di Kabupaten Karawang dirasakan oleh PT Pupuk Kujang dengan angka penjualan NPK Kujang yang masih fluktuatif dengan kecenderungan menurun seperti tercantum dalam tabel di bawah ini.

Tahun	Penjualan NPK Kujang di Karawang (ton)
2009	16 042
2010	10 730
2011	12 487
2012	9 463

Sumber : [repository.mb.ipb.ac.id/1890/5/E36-05](http://repository.mb.ipb.ac.id/1890/5/E36-05)

Dalam data yang bersumber dari annual report PT Pupuk Kujang sendiri, target penjualan pada pupuk organik menurun. Hal ini terlihat dari produksi pupuk organik yang mengalami penurunan pada tahun 2011. Padahal produksi pupuk organik dari tahun 2008 sampai 2010 terus mengalami peningkatan signifikan meskipun jumlahnya belum sebesar pupuk urea dan NPK. Tentunya hal tersebut dapat ditingkatkan mengingat jumlah produksi pada tahun 2010 sudah cukup terlihat mengalami peningkatan positif yang setidaknya harus dapat dipertahankan atau ditingkatkan guna meningkatkan laba perusahaan PT Pupuk Kujang sendiri.

Berikut data dari laporan tahunan PT Pupuk Kujang sampai tahun 2011.

KETERANGAN	SATUAN	2011	2010	2009	2008	2007	
	1	2	3	4	5	6	7
<b>Produksi</b>							
• Pupuk Urea	Ton	1.051.155,92	998.988,00	990.092,40	1.045.228,13	874.103,66	
• Pupuk NPK	Ton	118.158,36	119.807,70	176.627,83	42.850,10	14.097,33	
• Pupuk Organik	Ton	12.753,15	17.321,71	11.721,27	2.620,00	-	
• Amoniak	Ton	658.643,56	632.305,59	611.076,49	653.475,28	548.366,52	
<b>Nilai Penjualan</b>							
• Penjualan Pupuk	Rp. Juta	2.189.714	2.051.422	1.267.740	1.345.255	1.240.625	
• Penjualan Non Pupuk	Rp. Juta	201.063	144.917	131.226	205.274	115.192	
• Pendapatan Subsidi	Rp. Juta	866.179	812.233	1.216.459	1.021.369	697.221	
<b>Jumlah Penjualan</b>	Rp. Juta	<b>3.256.956</b>	<b>3.008.572</b>	<b>2.615.425</b>	<b>2.571.899</b>	<b>2.053.038</b>	
<b>Laporan Laba Rugi Komprehensif</b>							
• Penjualan	Rp. Juta	3.339.470	3.049.821	2.615.425	2.571.899	2.053.038	
• Harga Pokok Penjualan	Rp. Juta	(2.335.692)	(2.376.681)	(2.091.871)	(1.722.981)	(1.503.056)	
• Laba Kotor	Rp. Juta	1.003.778	673.140	523.554	848.918	549.982	
• Laba/(Rugi) Usaha	Rp. Juta	480.082	241.253	128.991	457.392	240.025	
• Laba/(Rugi) Sebelum Pajak Penghasilan	Rp. Juta	208.849	152.914	625.075	(396.069)	87.574	
• Laba Bersih	Rp. Juta	309.852	122.668	465.709	(280.835)	69.134	



Sumber : <http://www.pupuk-kujang.co.id/documents/annual-report-2011.pdf>

Menarik untuk diperhatikan karena dengan menurunnya efektivitas penjualan pupuk ini, para industri pupuk akan mulai menyusun strategi untuk mengantisipasi realisasi penyerapan pupuk organik bersubsidi yang terus menurun. Minimnya sosialisasi, masih tingginya harga, persaingan pada pangsa pasar di beberapa wilayah dan masalah cuaca adalah faktor-faktor yang menyebabkan penyerapan terus menurun, hal ini harus segera dibenahi karena akan berdampak pada lahan yang tidak akan produktif lagi akibat tingginya penggunaan pupuk kimia dan ulah petani yang memberikan dosis terlalu tinggi. Dan dalam unsur bisnis, efektivitas penjualan pupuk organikpun berdampak pada laba perusahaan pupuk tersebut.

Penelitian ini berdasarkan instrument 3 peneliti terdahulu yaitu penelitian pertama yg pernah dilakukan oleh Andi Wirawan S dengan variabel dependen efesiensi dan efektivitas penjualan dan variabel independen audit operasional. Hasil penelitian menyebutkan bahwa audit operasional yang diterapkan dan dijalankan oleh PT. Bumi Megah Industri di Bandung cukup memadai, Audit operasional telah berperan dalam menilai apakah prosedur penjualan yang dibuat selaras dengan kebijakan penjualan yang telah ditetapkan dan apakah prosedur penjualan dibuat dalam bentuk tertulis dan sistematis untuk menjamin pelaksanaan penjualan secara efektif dan efisien serta menjamin kelancaran pelaksanaan kegiatan penjualan.

Penelitian kedua dilakukan oleh Rikha Amalia dengan variabel dependen efektivitas penjualan dan variabel independen audit internal. Hasil penelitian menyebutkan bahwa dapat disimpulkan bahwa audit internal berfungsi menilai

efektivitas divisi penjualan. Fungsi tersebut diketahui dari hasil uji statistik korelasi *Rank Spearman* dimana diperoleh hasil 0,8357 yang dapat diinterpretasikan mempunyai fungsi yang sangat kuat. Dengan  $4,798 > 1,782$  atau dengan kata lain  $t_{hitung} > t_{table}$  sehingga  $H_0$  ditolak.

Penelitian ketiga dilakukan oleh Fitrah Tachbira Rianza Putra dengan variabel dependen efektivitas penjualan dan variabel independen pemeriksaan manajemen. Populasi penelitian adalah 28 karyawan PT. Graha Agung Kencana. Penelitian ini menggunakan penelitian sensus yaitu suatu teknik penelitian dimana semua anggota populasi dijadikan sample. Data untuk penelitian ini menggunakan data primer dalam bentuk kuesioner, yang kemudian dianalisis dengan menggunakan teknik analisis regresi linier berganda. Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan penelitian ini, dapat disimpulkan bahwa hipotesis penelitian ini "Pemeriksaan manajemen (perencanaan, organisasi dan pengendalian) mempunyai pengaruh positif terhadap efektivitas penjualan", sebagian teruji kebenarannya, karena perencanaan dan organisasi berpengaruh positif terhadap efektifitas penjualan, sedangkan pengendalian tidak berpengaruh terhadap efektifitas penjualan.

Berdasarkan latar belakang yang diuraikan di atas maka penulis sangat tertarik untuk mengadakan penelitian dengan judul : **"PENGARUH PENERAPAN PROSEDUR PENJUALAN DAN MANFAAT ANGGARAN PENJUALAN TERHADAP EFEKTIVITAS PENJUALAN"**.



## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang penelitian yang telah dikemukakan sebelumnya maka identifikasi masalah yang dirumuskan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana penerapan Prosedur Penjualan pada PT Pupuk Kujang.
2. Bagaimana Manfaat Anggaran Penjualan pada PT Pupuk Kujang.
3. Bagaimana Efektivitas Penjualan pada PT Pupuk Kujang.
4. Seberapa besar pengaruh penerapan Prosedur Penjualan dan manfaat Anggaran Penjualan secara parsial dan simultan terhadap Efektivitas Penjualan perusahaan.

## **1.3 Maksud dan Tujuan**

### **1.3.1 Maksud Penelitian**

Maksud dari penelitian ini secara umum adalah untuk memberikan pemahaman serta memperoleh gambaran jelas mengenai Prosedur Penjualan dan Anggaran Penjualan sebagai beberapa faktor yang berpengaruh pada Efektivitas Penjualan Perusahaan. Selain itu, penelitian ini dilakukan dengan maksud untuk memenuhi salah satu syarat dalam memperoleh gelar Sarjana Ekonomi.

### **1.3.2 Tujuan Penelitian**

Adapun yang menjadi tujuan dilakukannya penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui penerapan Prosedur Penjualan pada PT Pupuk Kujang.
2. Untuk mengetahui Manfaat Anggaran Penjualan pada PT Pupuk Kujang.
3. Untuk mengetahui Efektivitas Penjualan pada PT Pupuk Kujang
4. Untuk mengetahui besarnya pengaruh penerapan Prosedur Penjualan dan manfaat Anggaran Penjualan secara parsial dan simultan terhadap Efektivitas Penjualan perusahaan.

## **1.4 Kegunaan Penelitian**

Penelitian ini mempunyai dua manfaat, yaitu secara praktis dan teoritis.

Yang akan dijelaskan sebagai berikut:

### **1.4.1 Kegunaan Praktis**

#### **1. Bagi Penulis**

Dapat memperluas wawasan lain yaitu wacana dan informasi yang berguna bagi peneliti selanjutnya dalam rangka mengembangkan ilmu. Di samping itu juga disusun untuk melengkapi salah satu syarat untuk menempuh ujian tingkat sarjana pada Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Pasundan Bandung.

#### **2. Bagi Perusahaan**

Hasil penelitian diharapkan dapat menjadi tambahan informasi bagi perusahaan untuk mengambil keputusan dalam rangka meningkatkan kinerja perusahaan.

#### **3. Bagi Peneliti Selanjutnya**

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi salah satu referensi yang berguna bagi penelitian selanjutnya mengenai topik yang sama yaitu pengaruh penerapan Prosedur Penjualan dan manfaat Anggaran Penjualan terhadap Efektivitas Penjualan.

#### **1.4.2 Kegunaan Teoritis**

Penulis sangat berharap hasil dari penelitian yang dilakukan dapat berguna bagi disiplin ilmu lain pada umumnya, serta sebagai sumbangan pemikiran yang diharapkan akan memperkaya ilmu pengetahuan dan juga untuk menambah referensi yang dapat memberikan informasi bagi kemungkinan adanya penelitian lebih lanjut.

#### **1.5 Lokasi dan Waktu Penelitian**

Lokasi penelitian yang dilakukan oleh peneliti yaitu di PT Pupuk Kujang, Jl. Jend. A. Yani No. 39 Cikampek 41373, Kabupaten Karawang – Jawa Barat.

Sedangkan waktu penelitian yang dilakukan dari bulan Maret 2015 sampai dengan selesai.