

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Masalah**

Setiap perusahaan umumnya memiliki tujuan yang sama, yaitu untuk mencapai laba yang optimal. Laba akan digunakan untuk kelangsungan hidup perusahaan agar tetap dapat menjalankan kegiatan operasional perusahaan pada periode berikutnya. Besar kecilnya laba yang diperoleh perusahaan tersebut berguna sebagai tolak ukur bagi manajemen untuk menilai berhasil atau tidaknya kinerja dari kegiatan operasional perusahaan. Dengan kinerja manajemen yang baik, serta karyawan yang menjalankan kegiatan operasional sesuai dengan arahan pihak manajemen, maka perusahaan akan relatif lebih mudah untuk merealisasikan tujuan untuk menghasilkan laba yang optimal tersebut.

Mengingat pentingnya peranan laba bagi kelangsungan hidup perusahaan, maka manajemen perusahaan membutuhkan suatu alat perencanaan serta pengendalian atas kegiatan operasional perusahaan, yang dapat dijadikan sebagai alat penilaian manajemen apakah kinerja perusahaan tersebut telah berjalan sesuai dengan rencana atau tidak. Dengan adanya perencanaan yang baik dilakukan dengan cara menganalisis yang mendalam terhadap hasil operasi perusahaan yang telah didapat tahun-tahun sebelumnya, maka perusahaan juga akan dapat digunakan untuk membuat perencanaan tersebut adalah anggaran.

Anggaran merupakan salah satu bentuk dari rencana yang disusun oleh perusahaan dalam menentukan kegiatan operasional dimasa yang akan datang dengan tujuan kesinambungan serta hasil yang diharapkan. Anggaran diperlukan perusahaan untuk mengendalikan dan mengarahkan setiap pelaksanaan (realisasi) dari rencana yang telah disusun untuk waktu yang akan datang. Anggaran harus disusun dengan cara menganalisa hasil kegiatan perusahaan pada tahun-tahun sebelumnya. Anggaran juga harus disusun serta diteliti dan hati-hati, agar anggaran yang dibuat dapat memenuhi tujuan sesuai dengan kemampuan perusahaan.

Anggaran sendiri memiliki jenis yang beragam, namun salah satu jenis anggaran yang utama bagi perusahaan yaitu anggaran penjualan. Anggaran penjualan merupakan suatu perencanaan dari kegiatan operasional perusahaan yang mencakup kegiatan penjualan barang atau jasa. Penjualan adalah kegiatan perusahaan yang paling penting karena kegiatan menjual barang atau jasa tersebut merupakan kegiatan pokok perusahaan yang merupakan sumber penghasilan terbesar perusahaan. Anggaran penjualan berisikan perkiraan penjualan dalam suatu perusahaan pada jangka waktu tertentu dan tempat tertentu yang didalamnya meliputi rencana tentang kualitas barang yang akan dijual, jumlah barang yang akan dijual, jumlah barang yang akan dijual, dan harga barang yang akan dijual. Umumnya anggaran penjualan merupakan dasar atau langkah awal dari menyiapkan anggaran induk, karena volume penjualan yang diestimasi mempengaruhi hampir semua item-item lainnya dalam anggaran induk.

Kanos Grafika Palembang adalah salah satu perusahaan dagang yang bergerak dalam bidang industri percetakan. Perusahaan ini baru saja berdiri kurang lebih sepuluh tahun, Dalam menjalankan usahanya, Kanos Grafika Palembang telah menetapkan anggaran penjualan dengan metode *top down* (disusun oleh Atasan perusahaan sendiri tanpa keterlibatan bawahannya). Anggaran penjualan ini hanya digunakan untuk mengukur apakah perusahaan berhasil mencapai target. Anggaran penjualan perusahaan untuk lima tahun terakhir mengalami turun dan naik dan mengalami selisih dengan realisasi penjualan yaitu, selisih pada tahun 2012 sebesar Rp 163.050.000, tahun 2013 sebesar Rp 268.597.500, tahun 2014 sebesar Rp 149.190.000, tahun 2015 sebesar Rp 166.410.000, kemudian di tahun 2016 sebesar Rp 256.410.800. Untuk mengetahui seberapa besar tingkat efektifitas yang terjadi atas perhitungan anggaran penjualan dengan realisasi anggaran penjualan, sehingga penulis tertarik untuk mengambil judul **“Analisis Proses Penyusunan Dan Perhitungan Anggaran Penjualan Pada Kanos Grafika Palembang ”**.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah diatas maka rumusan masalah yang terjadi sebagai berikut:

1. Bagaimana prosedur penyusunan anggaran penjualan pada Kanos Grafika Palembang ?
2. Perusahaan belum menganalisis lebih lanjut selisih yang terjadi dalam hasil realisasi terhadap anggaran yang dibuat, sehingga pihak perusahaan tidak dapat mengetahui sebab terjadinya selisih yang mengakibatkan anggaran tidak dapat menjadi dasar menjalankan aktivitas perusahaan.
3. Perusahaan sudah memiliki perhitungan metode dalam pembuatan anggaran penjualan. Anggaran penjualan hanya ditentukan dengan meningkatkan jumlah penjualan dari tahun sebelumnya, sehingga anggaran yang dibuat tersebut tidak dapat menjadi alat ukur dan alat kontrol yang tepat bagi aktivitas penjualan.

Berdasarkan perumusan masalah di atas, penulis menyimpulkan permasalahan pokok perusahaan yaitu pada proses penyusunan dan perhitungan anggaran penjualan terhadap realisasi penjualan yang terjadi di Kanos Grafika Palembang.

## **1.3 Ruang Lingkup Pembahasan**

Berdasarkan perumusan masalah di atas, penulis membatasi ruang lingkup pembahasannya agar tidak menyimpang dari permasalahan yang ada. Penulis membatasi ruang lingkup pembahasan hanya pada kegiatan analisis proses penyusunan dan perhitungan anggaran penjualan pada Kanos Grafika Palembang tahun 2012, 2013, 2014, 2015 dan 2016.

## **1.4 Tujuan dan Manfaat Penulisan**

### **1.4.1 Tujuan Penulisan**

Untuk mengetahui proses penyusunan dan perhitungan anggaran penjualan pada Kanos Grafika Palembang, sehingga anggaran yang dibuat perusahaan dapat menjadi tolak ukur yang tepat untuk menunjang aktivitas perusahaan.

### **1.4.2 Manfaat Penulisan**

1. Menjadikan hasil penelitian sebagai masukan untuk perusahaan.
2. Sebagai sarana mengembangkan ilmu pengetahuan yang telah dipelajari.

## **1.5 Metode dan Sumber Pengumpulan Data**

### **1.5.1 Metode Pengumpulan data**

Menurut Sugiyono (2013:194), untuk mengumpulkan data dapat dilakukan dalam beberapa metode dan teknik berikut ini:

1. Riset lapangan (*Field Research*)
  - a. *Interview* (wawancara), wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data, apabila peneliti melakukan study pendahuluan untuk menentukan permasalahan yang harus diteliti, dan juga apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam dan jumlah respondennya sedikit/kecil.
  - b. *Kuesioner* (angket) merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara member seperangkat pertanyaan atau pertanyaan tertulis kepada responden untuk dijawabnya.
  - c. Pengamatan (*observation*) adalah teknik pengumpulan data dengan mengadakan pengamatan terhadap objek penelitian atau elemen langsung untuk mengetahui kegiatan operasional perusahaan.

2. Studi Keperpustakaan (*Library Research*)

Dengan menggunakan metode ini penulis mendapatkan informasi yang relevan dengan topik atau masalah yang akan atau sedang diteliti. Informasi itu dapat diperoleh dari buku-buku ilmiah, laporan penelitian, karangan ilmiah, tesis dn disertasi, peraturan-peraturan, ketetapan-ketetapan, ensiklopedia dan sumber-sumber tertulis baik tercetak maupun elektronik lain.

Berdasarkan metode-metode di atas, penulis melakukan teknik pengumpulan data dengan wawancara dan observasi pada Kanos Grafika Palembang. Teknik wawancara dilakukan penulis dengan mengumpulkan data dengan mengadakan tanya jawab langsung pada bagian yang terkait untuk

mendapatkan data yang diperlukan. Dengan teknik observasi, penulis melakukan pengamatan langsung ke lapangan untuk mengumpulkan data tentang laporan keuangan.

### **1.5.2 Sumber pengumpulan Data**

Berdasarkan cara memperolehnya, menurut Supranto (2012:20) data dikelompokkan menjadi dua macam, yaitu:

1. Data Primer (*primary data*)  
Yaitu data yang dikumpulkan sendiri oleh perorangan atau suatu organisasi langsung melalui objeknya.
2. Data Sekunder (*secondary data*)  
Yaitu data yang diperoleh dalam bentuk yang sudah jadi berupa publikasi.

Berdasarkan laporan akhir ini, data yang digunakan oleh penulis adalah data primer dan data sekunder. Penulis memperoleh data primer berupa hasil wawancara dan observasi terhadap anggaran penjualan Kanos Grafika Palembang sedangkan data sekunder yang penulis peroleh yaitu berupa laporan anggaran dan realisasi penjualan perusahaan mulai dari tahun 2012, 2013, 2014, 2015, dan 2016, struktur organisasi, sejarah singkat perusahaan dan kegiatan usaha pada Percetakan Kanos Grafika Palembang.

### **1.6 Sistematika Penulisan**

Sistematika penulisan ini bertujuan untuk memberikan garis besar mengenai isi Laporan Akhir secara ringkas dan jelas, sehingga terdapat gambaran hubungan antara masing-masing bab dimana bab tersebut dibagi menjadi beberapa sub-sub secara keseluruhan. Sistematika penulisan terdiri dari 5 (lima) bab, yaitu sebagai berikut:

#### **BAB I PENDAHULUAN**

Pada bab ini akan diuraikan mengenai latar belakang penulisan judul, rumusan masalah, ruang lingkup pembahasan, tujuan dan manfaat penulisan, sumber dan metode pengumpulan data, dan sistematika penulisan.

**BAB II            TINJAUAN PUSTAKA**

Pada bab ini akan diuraikan mengenai teori-teori yang digunakan dalam melakukan analisa dan pembahasan masalah. Adapun teori-teori tersebut antara lain pengertian dan fungsi anggaran, tujuan, manfaat anggaran dan kelemahan anggaran, jenis-jenis anggaran, proses penyusunan anggaran, anggaran penjualan, analisis varians.

**BAB III            GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN**

Pada bab ini akan diuraikan mengenai hal-hal yang berhubungan dengan perusahaan antara lain sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi dan pembagian tugas, kegiatan perusahaan, prosedur penyusunan anggaran penjualan perusahaan, anggaran penjualan dan realisasi untuk tiga tahun terakhir 2012, 2013, 2014,2015, 2016.

**BAB IV            PEMBAHASAN**

Pada bab ini penulis akan melakukan analisis varians anggaran penjualan sesuai dengan teori bab II, mengapa terjadi selisih yang besar antara anggaran dan realisasi penjualan, analisis penyusunan anggaran penjualan, analisis realisasi penjualan serta melakukan analisis perhitungan anggaran penjualan dengan metode penaksiran anggaran penjualan yang sesuai untuk diterapkan pada perusahaan.

**BAB V            KESIMPULAN DAN SARAN**

Pada bab terakhir ini, penulis akan menarik kesimpulan sebagai penyelesaian dari permasalahan yang ada dalam perusahaan dan dari kesimpulan yang didapat, penulis akan berusaha memberikan saran-saran yang mungkin dapat dijadikan masukan bagi kelancaran dan kemajuan kegiatan penjualan Kanos Grafika Palembang.