

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Masalah**

Seiring dengan perkembangan dan kemajuan zaman yang semakin pesat, untuk menghadapi tingkat persaingan yang semakin tinggi ini, sehingga menuntut perusahaan yang mana sebagai suatu unit ekonomi perlu memiliki program perencanaan yang terpadu untuk mencapai keberhasilannya. Dengan adanya rencana berarti ada suatu pegangan mengenai apa yang akan dilakukan nanti, sehingga jalannya perusahaan lebih terarah menuju kesasaran (tujuan) perusahaan yang telah ditetapkan yang pada umumnya perusahaan sebagai lembaga ekonomi bertujuan mengejar keuntungan dan oleh sebab itulah biasanya perusahaan membutuhkan alat perencanaan pengendali keuntungan.

Sebagai Alat perencanaan pengendali keuntungan dapat dijadikan sebagai tolak ukur untuk menilai dan menyusun perencanaan kegiatan-kegiatan perusahaan. Rencana tersebut sangat diperlukan sebagai alat pengkoordinasian untuk menunjang segala kegiatan seluruh bagian dalam suatu perusahaan. Karena tanpa adanya sebuah rencana yang baik, akan sangat sulit terjadinya koordinasi kerja sama diantara masing-masing bagian dalam perusahaan, sehingga akan mengganggu kelancaran jalannya perusahaan.

Budgeting atau Penganggaran merupakan salah satu bentuk perencanaan aktivitas perusahaan di masa yang akan datang dengan tujuan kesinambungan perusahaan serta hasil usaha yang diharapkan yaitu berupa laba yang pada umumnya sumber utama uang kas suatu perusahaan adalah berasal dari penjualan. Untuk itu pihak manajemen perusahaan memerlukan suatu alat pengukuran terhadap penjualan yaitu berupa anggaran penjualan.

Anggaran merupakan sarana untuk mengkomunikasikan informasi yang terdapat didalamnya dan mengkoordinasikan aktivitas-aktivitas organisasi. Dengan adanya rencana berarti ada suatu pegangan mengenai apa yang akan dilakukan nanti, sehingga jalannya perusahaan lebih terarah menuju kesasaran (tujuan) perusahaan yang telah ditetapkan yang pada umumnya perusahaan

sebagai lembaga ekonomi bertujuan mengejar keuntungan dan oleh sebab itulah biasanya perusahaan membutuhkan alat perencana pengendali keuntungan.

Anggaran bermanfaat dalam menciptakan suatu dasar untuk mengevaluasi kinerja perusahaan dan merupakan tolak ukur dari pembuatan anggaran-anggaran lainnya. Salah satu contohnya anggaran penjualan yang merupakan bagian penting dari pengestimasiannya suatu anggaran. Anggaran penjualan merupakan salah satu hal yang terpenting dalam pengestimasiannya satu anggaran, karena anggaran penjualan merupakan dasar atau landasan dari pembuatan anggaran-anggaran lainnya seperti anggaran pembelian dan anggaran produksi. Umumnya anggaran penjualan dibuat terlebih dahulu dari anggaran lain karena anggaran penjualan merupakan pokok atau anggaran kunci dalam suatu perusahaan dan anggaran penjualan yang akan dijadikan dasar penyusunan anggaran lainnya.

Perusahaan kecap kedelai utama ini merupakan perusahaan yang bergerak di bidang pengolahan sekaligus penjualan. Berhasil tidaknya perusahaan ini bergantung pada bagian penjualan dalam meningkatkan hasil dari penjualan barang yang dipasarkan. Penjualan merupakan ujung tombak dalam mencapai tujuan perusahaan dalam mencari laba semaksimal mungkin. Maka dari itu perusahaan Kecap kedelai utama harus menyusun anggaran agar rencana yang telah disusun berjalan dengan lancar umumnya perusahaan membuat anggaran atas penjualan yang diharapkan dapat membantu kelancaran jalannya aktivitas operasi perusahaan, sehingga tujuan perusahaan dapat dicapai dan lebih terarah menuju sasaran yang telah ditetapkan. Perusahaan belum dapat membuat prediksi (peramalan) mengenai rencana volume penjualan. serta perusahaan belum melakukan penyusunan anggaran penjualan sebagai perencanaan penjualan

Anggaran penjualan sangat penting diterapkan pada perusahaan perusahaan kecap usaha uaha untuk menentukan dan merencanakan jenis dan kualitas produk yang akan dijual jumlah produk yang akan dijual, dan juga menentukan lokasi penjualan yang strategis untuk memasarkan produk yang akan dijual. apabila perusahaan mengalami kerugian maka perusahaan akan cepat mengetahui pokok permasalahannya dan dapat segera memperbaikinya

Berdasarkan latar belakang tersebut, maka penulis tertarik untuk membahas masalah pada perusahaan ini dengan judul “**Penyusunan Anggaran Penjualan Sebagai Alat Perencanaan Penjualan Pada Pabrik Kecap Kedelai Utama Palembang**”.

## **1.2 PERUMUSAN MASALAH**

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, maka menurut penulis masalah yang terjadi pada perusahaan Kecap Kedelai Utama sehubungan dengan perencanaan laba perusahaan, yaitu :

1. Perusahaan belum dapat membuat prediksi (peramalan) mengenai rencana volume penjualan.
2. Perusahaan belum melakukan penyusunan anggaran penjualan sebagai perencanaan penjualan

## **1.3 RUANG LINGKUP PEMBAHASAN**

Agar tidak menyimpang dari pembahasan yang ada, maka penulis membatasi ruang lingkup yang akan dibahas yaitu prediksi/ramalan penjualan dan penyusunan anggaran penjualan pada Perusahaan kecap Kedelai Utama berdasarkan data pada tahun 2011- 2013.

## **1.4 TUJUAN DAN MANFAAT PENELITIAN**

### **1.4.1 Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan penulisan ini sesuai dengan rumusan masalah yang telah dikemukakan adalah sebagai berikut:

1. Untuk memprediksi perencanaan penjualan pada perusahaan.
2. Untuk menyusun anggaran penjualan sebagai alat perencanaan penjualan pada perusahaan.

### 1.4.2 Manfaat Penulisan

Manfaat penulisan laporan akhir ini adalah sebagai berikut :

1. Bagi Perusahaan, untuk memberikan masukan bagi perusahaan dalam penyusunan anggaran penjualan yang diharapkan untuk perkembangan perusahaan dalam rangka pencapaian laba.
2. Bagi Lembaga Politeknik Sriwijaya, sebagai referensi ilmu bagi pembaca khususnya mahasiswa akuntansi yang berminat dibidang penganggaran.
3. Bagi penulis, sebagai sarana untuk menambah pengetahuan dan pemahaman ilmu akuntansi yang di dapat selama perkuliahan khususnya mengenai penyusunan anggaran penjualan

### 1.5 Metode Pengumpulan Data

Dalam penulisan laporan akhir ini, sangat dibutuhkan perhitungan data yang akurat, objektif dan mendukung dalam menyelesaikan permasalahan yang ada.

Menurut Sugiyono (2009:194), untuk mengumpulkan data dapat dilakukan dalam beberapa metode atau teknik berikut ini :

1. Studi Lapangan (*Field Research*)  
Yaitu teknik yang digunakan dengan metodologi secara langsung terhadap perusahaan yang menjadi objek penelitian laporan akhir. Di dalam teknik ini terdapat dua cara yang dapat digunakan, yaitu :
  - Wawancara (*Interview*)  
Yaitu suatu teknik pengumpulan data dengan menggunakan tanya jawab langsung kepada pegawai yang mempunyai wewenang untuk memberikan data dan informasi tentang perusahaan.
  - Observasi (*Observation*)  
Yaitu teknik pengumpulan data dengan mengadakan pengamatan-pengamatan secara langsung terhadap perusahaan yang dituju untuk mendapatkan data-data yang sistematis dan objektif.
2. Studi Kepustakaan (*Library Research*)  
Yaitu teknik pengumpulan data dengan cara membaca semua hal yang berhubungan dengan masalah yang dihadapi untuk mengumpulkan informasi yang dibutuhkan. Yaitu dengan cara membaca buku-buku referensi dan catatan-catatan yang berhubungan dengan penulisan laporan akhir.

Tehnik pengumpulan data yang digunakan penulis dalam laporan akhir ini adalah berupa *interview* (wawancara) yang langsung kepada pemilik perusahaan dan karyawan pada perusahaan. Menurut Supranto (2002:20), sumber data dikelompokkan menjadi dua macam, yaitu :

1. Data Primer  
Data yang dikumpulkan dan diolah sendiri oleh suatu organisasi atau perseorangan langsung dari objeknya.
2. Data Sekunder  
Data yang diperoleh dalam bentuk yang sudah jadi, sudah dikumpulkan dan diolah oleh pihak lain, biasanya sudah dalam bentuk publikasi-publikasi.

Berdasarkan pernyataan diatas, penulis menggunakan sumber data sekunder. Data yang didapat dan dipergunakan dalam penyusunan laporan akhir ini adalah berupa sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi, pembagian tugas dan laporan keuangan berupa Neraca dan Laporan Laba Rugi tahun 2011-2013.

## **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. Adapun sistematika penulisan terdiri dari 5 (lima) bab, yaitu sebagai berikut :

### **BAB I PENDAHULUAN**

Bab ini menggambarkan penulis mengemukakan tentang apa yang melatar belakangi penulis dalam memilih judul, kemudian merumuskan masalah yang dihadapi perusahaan tempat penulis melakukan penelitian sebagai berikut Latar Belakang, Rumusan Masalah, Ruang Lingkup Pembahasan, Tujuan dan Manfaat Penulisan, Metodologi Pengumpulan Data dan Sistematika Penulisan.

### **BAB II TINJAUAN PUSTAKA**

Dalam bab ini, penulis akan memaparkan teori – teori yang digunakan menurut pendapat para ahli mengenai teori-

teori dalam Anggaran Penjualan yang berhubungan dengan pembahasan didalam penulisan Laporan Akhir ini meliputi Pengertian Anggaran, Tujuan Anggaran, Manfaat Anggaran, Kelemahan Anggaran, Fungsi Anggaran, Jenis- jenis Anggaran, Prosedur Penyusunan Anggaran, Metode Penyusunan Anggaran Penjualan, Pengertian Anggaran Jualan, Faktor yang Memengaruhi Anggaran Penjualan.

### **BAB III            GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN**

Pada bab ini, penulis akan menguraikan gambaran umum mengenai objek dalam penulisan laporan akhir ini yaitu mengenai sejarah singkat berdirinya Pabrik kecap kedelai utama Palembang, struktur organisasi dan pembagian tugas, aktivitas usaha serta perhitungan anggaran penjualan untuk tiga tahun terakhir yaitu tahun 2011-2013.

### **BAB IV            PEMBAHASAN**

Pada bab ini akan dibuat prediksi (peramalan) mengenai rencana penjualan dan penyusunan anggaran penjualan pada Pabrik kecap kedelai utama berdasarkan landasan teori yang ada pada bab dua.

### **BAB V            SIMPULAN DAN SARAN**

Bab ini merupakan bab terakhir dimana penulis akan memberikan suatu kesimpulan dari pembahasan yang telah penulis uraikan pada bab-bab sebelumnya. Pada bab ini juga memberikan saran-saran yang diharapkan akan bermanfaat dalam pemecahan masalah berupa kesimpulan dan saran.