

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Permasalahan

Perusahaan adalah organisasi yang melakukan suatu kegiatan usaha. Pada umumnya perusahaan dimiliki oleh pemerintah, swasta lokal maupun swasta asing yang bergerak di bidang manufaktur, perdagangan, maupun jasa. Tujuan utama perusahaan adalah untuk mendapatkan laba semaksimal mungkin guna mengembangkan dan menjamin kelangsungan hidup usahanya. Demi tercapainya tujuan ini, perusahaan harus membuat suatu anggaran sebagai pedoman menganggarkan pendapatan perusahaan. Oleh karena itu, dengan adanya penganggaran maka seluruh aktivitas perusahaan dapat terarah pada pencapaian tujuan bersama, terhindar dari pemborosan dan pembayaran yang kurang perlu serta dapat memanfaatkan sumber daya, seperti tenaga kerja, peralatan dan dana dengan seefisien mungkin.

Anggaran merupakan suatu rencana yang disusun secara sistematis yang meliputi seluruh aktivitas perusahaan dalam jangka waktu tertentu. Salah satu jenis anggaran yang ada di perusahaan yaitu anggaran penjualan. Perusahaan memerlukan anggaran penjualan karena anggaran tersebut merupakan anggaran yang paling menentukan bagi perusahaan untuk dapat bersaing dengan perusahaan lain. Menurut Nafarin (2013:167) definisi anggaran penjualan adalah “dasar penyusunan anggaran lainnya dan umumnya anggaran penjualan disusun terlebih dahulu sebelum menyusun anggaran lainnya, sehingga anggaran penjualan sering disebut anggaran kunci”. Suatu anggaran penjualan dapat berfungsi dengan baik apabila perkiraan-perkiraan yang dibuat cukup akurat, sehingga tidak jauh berbeda dengan realisasinya. Selain itu, anggaran penjualan juga dapat digunakan sebagai alat bagi manajer puncak untuk menilai keberhasilan divisinya dalam melaksanakan kegiatan manajernya. Untuk dapat mencapai realisasi penjualan atas anggaran penjualan yang ditetapkan diperlukan adanya taksiran atau ramalan penjualan (*sales forecast*).

Menurut Nafarin (2013:96) definisi taksiran atau ramalan penjualan (*sales forecast*) adalah “Proses kegiatan meramalkan atau memperkirakan produk yang akan dijual pada waktu yang akan datang dalam keadaan tertentu dan dibuat berdasarkan data yang pernah terjadi”. Oleh karena itu, dengan adanya taksiran atau ramalan penjualan (*sales forecast*) nantinya akan diharapkan anggaran penjualan yang ditetapkan akan terealisasi sesuai dengan yang diinginkan.

PT. Pertani (Persero) Wilayah Sumatera Bagian Selatan merupakan suatu Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang bergerak dalam bidang penjualan pupuk, pestisida, benih atau bibit padi dan palawija, alat mesin pertanian (Alsintan), aneka sarana produksi pertanian (Saprotan) dan mesin penggilingan padi yang semuanya berhubungan dengan sektor pertanian. Dalam menjalankan usahanya, penetapan anggaran penjualan yang ada di PT. Pertani (Persero) Wilayah Sumatera Bagian Selatan ditetapkan oleh Top Manager Kantor Pusat yang berada di Jakarta dengan menggunakan metode otoriter atau *top down*. Anggaran penjualan ini digunakan sebagai tolak ukur bagi perusahaan atas pendapatan yang terealisasi. Anggaran yang ditetapkan ini dibuat berdasarkan realisasi yang tercapai sebelumnya untuk membuat keputusan anggaran yang tepat. Anggaran penjualan yang ada di PT. Pertani (Persero) Wilayah Sumatera Bagian Selatan beragam jenisnya sesuai dengan jenis produk yang dijual. Diantara jenis produk yang dijual terdapat tiga jenis produk pupuk yaitu pupuk ZA, pupuk SP-36, dan pupuk NPK-Phonska.

Anggaran penjualan pupuk ZA selama tiga tahun terakhir ini mengalami turun naik yaitu pada tahun 2014 sebesar Rp.2.400.000.000, turun menjadi Rp.600.000.000 pada tahun 2015, kemudian di tahun 2016 naik menjadi Rp.799.090.000. Sedangkan anggaran penjualan pupuk SP-36 selama tiga tahun terakhir ini mengalami penurunan yaitu pada tahun 2014 sebesar Rp.14.250.000.000, turun menjadi Rp.10.260.000.000 pada tahun 2015, kemudian di tahun 2016 turun kembali menjadi Rp.6.954.550.000. Selanjutnya, anggaran penjualan pupuk NPK-Phonska selama tiga tahun terakhir ini mengalami naik turun yaitu pada tahun 2014 sebesar Rp.41.975.000.000, naik menjadi Rp.44.735.000.000 pada tahun 2015, namun di tahun 2016 anggarannya

turun menjadi Rp.18.720.000.000. Hal ini terjadi dikarenakan realisasi yang tercapai tidak sesuai dengan anggaran yang telah ditetapkan. Sehingga, ini menjadi permasalahan bagi perusahaan.

Berdasarkan uraian di atas, maka yang menjadi titik permasalahan adalah penetapan anggaran yang kurang tepat pada PT. Pertani (Persero). Untuk itu, penulis tertarik membuat Laporan Akhir dengan judul **“Analisis Anggaran Penjualan Atas Realisasi Penjualan Tiga Jenis Pupuk Pada PT. Pertani (Persero) Wilayah Sumatera Bagian Selatan”**.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, permasalahan yang timbul berkaitan dengan analisis anggaran penjualan atas realisasi penjualan tiga jenis pupuk pada PT. Pertani (Persero) Wilayah Sumatera Bagian Selatan yaitu:

1. PT. Pertani (Persero) Wilayah Sumatera Bagian Selatan dalam menyusun anggaran penjualan menggunakan metode otoriter atau *top down*, namun belum menggunakan metode penaksiran yang tepat untuk digunakan sebagai dasar perhitungan anggaran. Sehingga anggaran yang ditetapkan tidak sesuai dengan realisasi yang tercapai serta manfaat anggaran sebagai pedoman kerja perusahaan tidak dapat menjadi alat ukur dan alat kontrol yang baik bagi aktivitas perusahaan.
2. PT. Pertani (Persero) Wilayah Sumatera Bagian Selatan belum menganalisis lebih lanjut selisih yang terjadi antara anggaran penjualan dan realisasi penjualan yang ada, sehingga pihak perusahaan tidak dapat mengetahui sebab terjadinya selisih yang mengakibatkan anggaran tidak dapat dijadikan sebagai dasar untuk menjalankan aktivitas perusahaan.

Berdasarkan masalah-masalah yang telah disebutkan di atas, bahwa penyusunan anggaran penjualan yang ditetapkan oleh PT. Pertani (Persero) Wilayah Sumatera Bagian Selatan belum tepat, sehingga manfaat anggaran sebagai pedoman kerja perusahaan tidak memberikan arah serta target-target yang harus dicapai perusahaan di waktu yang akan datang.

1.3 Ruang Lingkup Pembahasan

Agar laporan akhir ini terarah dan tidak menyimpang dari permasalahan yang ada, maka ruang lingkup pembahasan akan dibatasi hanya pada analisis dan penilaian atas penyusunan anggaran penjualan tiga jenis pupuk, yaitu pupuk ZA, pupuk SP-36, dan pupuk NPK-Phonska pada PT. Pertani (Persero) Wilayah Sumatera Bagian Selatan. Dengan melihat data anggaran penjualan yang diperoleh selama tiga tahun terakhir yaitu tahun 2014, 2015, dan tahun 2016.

1.4 Tujuan dan Manfaat Penulisan

1.4.1 Tujuan Penulisan

Tujuan dari penulisan laporan akhir ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk memberikan informasi ke perusahaan dalam menyusun anggaran penjualan dengan menggunakan metode penaksiran anggaran penjualan yang sesuai dengan prinsip pembuatan anggaran serta untuk mengetahui metode ramalan penjualan (*Least Square, Moment, dan Kuadrat*) yang sesuai dengan PT. Pertani (Persero) Wilayah Sumatera Bagian Selatan.
2. Untuk mengetahui penyebab terjadinya selisih anggaran penjualan atas realisasi yang terjadi pada PT. Pertani (Persero) Wilayah Sumatera Bagian Selatan.

1.4.2 Manfaat Penulisan

Manfaat dari penulisan laporan akhir ini adalah sebagai berikut :

1. Bagi Penulis

Untuk menerapkan ilmu yang telah dipelajari selama mengikuti perkuliahan, serta mengetahui masalah-masalah yang terjadi di lapangan kerja berdasarkan teori-teori yang didapatkan.

2. Bagi Perusahaan

Memberikan sumbangan pemikiran dan sebagai bahan masukan bagi perusahaan guna untuk kepentingan perusahaan dalam mengatasi masalah dimasa yang akan datang, khususnya masalah penyusunan anggaran penjualan.

3. Bagi Pembaca

Sebagai pengembangan keilmuan dan dapat digunakan sebagai bahan acuan dalam penyusunan laporan akhir dimasa yang akan datang.

1.5 Metode Pengumpulan Data

Data adalah sesuatu yang telah terjadi dan dapat dijadikan fakta atau bukti untuk mendukung analisis terhadap permasalahan yang dibahas. Dalam menyusun laporan akhir ini dibutuhkan data yang andal, akurat, dan objektif serta mendukung sebagai bahan analisis dalam menyelesaikan permasalahan yang ada di perusahaan. Agar mendapat data sesuai yang dibutuhkan penulis maka diperlukan teknik-teknik dalam mengumpulkan data tersebut. Teknik pengumpulan data menurut Sanusi (2011:105) adalah sebagai berikut:

a. Cara Survei

Cara survei merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan oleh peneliti dengan cara mengajukan beberapa pertanyaan kepada responden baik secara lisan maupun tulisan. Pertanyaan yang dilakukan secara lisan disebut teknik wawancara (*interview*) dan pertanyaan yang dilakukan secara tertulis disebut kuesioner.

b. Cara Observasi

Cara observasi merupakan teknik pengumpulan data dengan cara melakukan pengamatan terhadap kondisi perilaku maupun kondisi perilaku maupun nonperilaku. Teknik observasi ini tidak memerlukan pertanyaan untuk mengumpulkan data.

Berdasarkan teknik pengumpulan data di atas, penulis menggunakan cara survei dengan melakukan wawancara, yaitu melakukan tanya jawab secara langsung dengan pihak PT. Pertani (Persero) Wilayah Sumatera Bagian Selatan serta menggunakan cara observasi dengan melakukan pengamatan langsung terhadap kegiatan-kegiatan perusahaan khususnya kegiatan dibagian akuntansi dan bagian pemasaran.

Penulis merujuk pada Sanusi (2011:104) bahwa sumber data yang digunakan adalah:

a. Data Primer

Data Primer adalah data yang pertama kali dicatat dan dikumpulkan oleh peneliti secara langsung tanpa perantara.

b. Data Sekunder

Data skunder adalah data yang sudah tersedia dan dikumpulkan oleh pihak lain. Terkait dengan data skunder, peneliti tinggal memanfaatkan data tersebut menurut kebutuhannya. Data skunder, selain tersedia di instansi, juga tersedia di luar Instansi atau lokasi penelitian.

Berdasarkan sumber data di atas, data primer yang penulis peroleh yaitu berupa data penjualan, anggaran penjualan dan struktur organisasi perusahaan. Sedangkan data sekunder yang penulis peroleh yaitu berupa sejarah singkat perusahaan, kondisi perusahaan, uraian tugas, dan kebijakan yang dimiliki perusahaan.

1.6 Sistematika Penulisan

Secara garis besar laporan akhir ini terdiri dari lima bab yang isinya mencerminkan susunan materi yang akan dibahas. Tiap bab memiliki hubungan langsung antara satu dengan lainnya. Berikut ini akan diuraikan mengenai sistematika laporan akhir secara garis besar mengenai masing-masing bab guna memberikan gambaran yang jelas mengenai penulisan laporan akhir ini, yaitu:

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini merupakan pendahuluan dimana menguraikan mengenai latar belakang masalah, perumusan masalah, ruang lingkup pembahasan, tujuan dan manfaat penulisan, metode pengumpulan data, dan sistematika penulisan.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Pada bab ini akan dipaparkan teori-teori yang digunakan dalam melakukan analisis dan pembahasan masalah. Teori-teori tersebut antara lain mengenai pengertian anggaran, fungsi dan jenis-jenis anggaran, tujuan, manfaat dan kelemahan anggaran, metode penyusunan anggaran, pengertian anggaran penjualan, metode anggaran penjualan, dan analisis penyimpangan anggaran penjualan.

BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Pada bab ini penulis akan menjelaskan hal-hal yang berhubungan dengan perusahaan antara lain sejarah singkat perusahaan, visi dan misi

perusahaan, struktur organisasi dan pembagian tugas, aktivitas perusahaan, prosedur penyusunan anggaran penjualan, proses pencatatan realisasi anggaran, peran anggaran sebagai alat pengendalian penjualan, serta data anggaran dan realisasi penjualan tiga jenis pupuk.

BAB IV PEMBAHASAN

Pada bab ini penulis akan memaparkan tentang analisis perhitungan anggaran penjualan yang dilakukan oleh perusahaan dengan cara menganalisis anggaran penjualan berdasarkan metode yang ada terhadap realisasi yang terjadi.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini merupakan bab terakhir dari penulisan laporan akhir ini dimana penulis membuat kesimpulan dari analisis data dan memberikan saran-saran yang mungkin dapat bermanfaat bagi PT. Pertani (Persero) Wilayah Sumatera Bagian Selatan sebagai masukan dan pendapat dari masalah- masalah yang dihadapi perusahaan.