BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Perusahaan adalah organisasi yang melakukan suatu kegiatan usaha yang mempunyai tujuan tertentu dalam menjalankan usahanya. Pada umumnya tujuan perusahaan adalah mencapai laba yang maksimal, bertahan dan pertumbuhan terhadap kelangsungan usahanya. Saat ini persaingan antara perusahaan yang satu dengan yang lain semakin ketat. Untuk menghadapi persaingan ini perusahaan harus meningkatkan nilai jual dari perusahaan tersebut.

Tolak ukur suatu perusahaan dinilai baik dan berkembang dapat diukur dari pendapatannya setiap tahun, apabila setiap tahunnya meningkat maka perusahaan ini dapat dikatakan sebagai perusahaan yang baik dan berkembang. Namun sebaliknya apabila pendapatannya setiap tahun tetap atau malah menurun, maka perusahaan tersebut belum bisa dikatakan menjadi perusahaan yang baik dan berkembang. Untuk mencapai tujuan tersebut perusahaan harus membuat suatu anggaran yang dapat dijadikan sebagai pedoman dalam melaksanakan kegiatan perusahaan.

Penyusunan anggaran merupakan suatu kegiatan yang penting dalam perusahaan. Anggaran merupakan suatu rencana yang disusun secara sistematis oleh perusahaan yang dapat dijadikan pedoman untuk melakukan aktivitas perusahaan guna mencapai tujuan perusahaan. Dengan adanya anggaran dalam suatu perusahaan aktivitas perusahaan dapat lebih terarah dalam mencapai tujuan perusahaan, sehingga dapat terhindar dari pemborosan dan pembayaran yang kurang perlu serta dapat memanfaatkan sumber daya, seperti tenaga kerja, peralatan dan dana yang ada dengan seefisien mungkin.

Anggaran disusun dengan cara menganalisa dan mengevaluasi hasil kegiatan perusahaan pada tahun-tahun sebelumnya. Anggaran juga harus disusun secara teliti dan mendekati keakuratan, agar anggaran yang dibuat dapat mencapai tujuan perusahaan.

Anggaran sendiri beberapa jenis, salah satu jenis anggaran yang utama dan sangat penting dalam perusahaan adalah anggaran penjualan. Anggaran penjualan adalah salah satu hal yang terpenting dalam pengestimasian suatu anggaran, karena anggaran penjualan merupakan dasar atau landasan dari pembuatan anggaran-anggaran lain. Penyusunan anggaran penjualan biasanya dilakukan diawal karena anggaran penjualan merupakan pokok atau anggaran kunci untuk yang selanjutnya digunakan untuk dijadikan sebagai dasar penyusunan anggaran lainnya, karena volume penjualan yang diestimasi mempengaruhi hampir semua item lainnya.

Suatu anggaran penjualan dapat dikatakan berfungsi dengan baik apabila perkiraan rencana yang telah dibuat cukup akurat, sehingga tidak jauh berbeda dari realisasinya nanti. Dengan disusunnya penganggaran pada suatu perusahaan dapat dijadikan dasar dalam menilai kinerja perusahaan dengan melakukan perbandingan anggaran yang telah disusun dengan realisasi yang terjadi. Dengan demikian manajemen dapat mengetahui kelemahan dan keunggulan serta penyimpangan yang terjadi dan diharapkan realisasi anggaran dapat dijadikan acuan dasar dalam menyusun rencana anggaran ditahun selanjutnya dengan lebih akurat.

CV Fitri Catering Muara Enim merupakan salah satu perusahaan yang melayani masyarakat khususnya dalam bidang jasa boga. CV Fitri Catering Muara Enim saat ini melayani berbagai kebutuhan konsumsi pada *event-event* besar pernikahan, syukuran, nasi kotak, tumpeng, snack dan pesanan-pesanan lainnya. CV Fitri Catering Muara Enim awal berdiri sejak tahun 2009 beralamatkan Jalan Bambang Utoyo No.18 Gg. Keluarga , Muara Enim, Sumatera Selatan. Penjualan yang dilakukan CV Fitri Catering Muara Enim banyak yang sudah bekerja sama dengan perusahaan besar atau sudah kontrak dengan perusahaan. Salah satu contoh perusahaan yang sudah kontrak kerja dengan CV Fitri Catering Muara Enim adalah PJB, PT Sewatama dan dinas-dinas pemerintahan. Dari penjualan yang sudah dikontrak ini dalam proses perencanaan salah satunya perencanaan anggaran penjualan CV Fitri Catering Muara Enim belum melakukan perhitungan terhadap anggaran penjualan dan anggaran realisasi secara efektif dan efisien.

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas, penulis tertarik untuk membahas masalah pada perusahaan sehingga memilih judul “**Analisis Perhitungan Anggaran Penjualan CV Fitri Catering Muara Enim**”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan di atas, permasalahan yang timbul berkaitan dengan anggaran penjualan dan realisasi penjualan CV Fitri Catering, yaitu:

1. CV Fitri Catering Muara Enim belum menggunakan metode penaksiran anggaran penjualan sesuai dengan prinsip penjualan dalam menyusun anggaran penjualan.
2. CV Fitri Catering Muara Enim tidak menganalisis lebih lanjut penyimpangan yang terjadi dalam hasil realisasi penjualan terhadap anggaran penjualan yang telah ditetapkan.

1.3 Ruang Lingkup Pembahasan

Berdasarkan permasalahan di atas, penulis membatasi ruang lingkup pembahasannya, agar penulisan laporan akhir ini terarah dan tidak menyimpang dari permasalahan yang ada. Maka ruang lingkup pembahasan dibatasi hanya pada analisis dan penilaian terhadap penyusunan dan perhitungan anggaran dan realisasi penjualan CV Fitri Catering Muara Enim tahun 2016, 2017 dan 2018.

1.4 Tujuan dan Manfaat Penulisan

1.4.1 Tujuan Penulisan

1. Untuk menganalisis metode perhitungan anggaran penjualan pada CV Fitri Catering Muara Enim dalam menyusun anggaran penjualan, sehingga anggaran yang dibuat perusahaan dapat menjadi pedoman bagi perusahaan dalam menjalankan aktivitas perusahaan.
2. Untuk memberikan informasi pada perusahaan tentang penyusunan anggaran yang tepat digunakan perusahaan, sehingga dapat meminimalisir penyimpangan anggaran yang akan dianggarkan kedepannya.

1.4.2 Manfaat Penulisan

Penulisan laporan akhir ini diharapkan dapat memberikan manfaat kepada beberapa pihak yaitu :

1. Bagi Penulis

Diharapkan dapat menambah ilmu pengetahuan dan wawasan berkaitan dengan metode penyusunan anggaran.

2. Bagi Perusahaan

Diharapkan dapat menjadi bahan informasi bagi pihak manajemen mengenai penyusunan anggaran penjualan dan membantu meningkatkan hasil kerja pada CV Fitri Catring Muara Enim.

3. Bagi Pembaca

Laporan ini dapat dijadikan sebagai penambahan wawasan dan dapat menjadi bahan referensi atau panduan bagi penulis selanjutnya pada tahun-tahun yang akan datang.

1.5 Metode Pengumpulan Data

1.5.1 Sumber Data

Menurut Sanusi (2016:104) sumber data dibedakan menjadi dua bagian, yaitu:

1. Data primer

Data primer adalah data yang pertama kali dicatat dan dikumpulkan oleh peneliti.

2. Data Sekunder

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

Berdasarkan penjelasan jenis-jenis data di atas, penulis menggunakan kedua cara tersebut dalam pengambilan data di CV Fitri Catering Muara Enim. Data primer yang penulis peroleh adalah sejarah singkat perusahaan, kondisi perusahaan dan observasi terhadap anggaran penjualan. Sedangkan data sekunder yang penulis peroleh berupa struktur organisasi dan pembagian tugas,

dan data anggaran penjualan dan realisasi penjualan CV Fitri Catering Muara Enim tahun 2016, 2017, dan 2018.

1.5.2 Teknik Pengumpulan Data

Menurut Sugiyono (2016:105-114), teknik pengumpulan data adalah sebagai berikut:

1. Cara Survei

Cara survei merupakan cara pengumpulan data dimana peneliti atau data mengajukan pertanyaan atau pernyataan kepada responden dalam bentuk lisan maupun secara tertulis. Jika diajukan dalam bentuk lisan namanya wawancara dan apabila secara tertulis disebut kuesioner. Berikut cara pengumpulan data dengan cara survei :

- a. Wawancara, merupakan teknik pengumpulan data dengan menggunakan pertanyaan secara lisan kepada subjek penelitian.
- b. Kuesioner, merupakan pengumpulan data sering tidak memerlukan kehadiran peneliti, namun cukup diwakili oleh daftar (kuesioner).

2. Observasi

Observasi merupakan cara pengumpulan data melalui proses pencatatan perilaku subjek (orang), objek (benda), atau kejadian yang sistematis tanpa adanya pertanyaan atau komunikasi dengan individu-individu yang diteliti.

3. Cara Dokumentasi

Cara dokumentasi biasa dilakukan untuk mengumpulkan data sekunder dari berbagai sumber, baik secara kelembagaan. Data seperti laporan keuangan, rekapitulasi personalia, struktur organisasi, peraturan-peraturan, data produksi, surat wasiat, riwayat hidup, riwayat perusahaan, dan sebagainya, biasanya telah tersedia di lokasi penelitian.

Dari kumpulan teknik pengumpulan data di atas, penulis menggunakan teknik wawancara dengan pihak yang berwenang dan observasi terhadap data anggaran penjualan yang diperoleh dari perusahaan.

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. Berikut ini adalah sistematika penulisan yang terdiri dari lima bab, yaitu sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Pada bab ini mengemukakan secara garis besar mengenai latar belakang masalah penulis dalam pemilihan judul, rumuskan masalah, ruang lingkup pembahasan, tujuan dan manfaat penulisan, metode pengumpulan data, dan sistematika penulisan.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Pada bab ini, memaparkan pendapat para ahli mengenai teori-teori yang mendasari penyusunan laporan akhir yang meliputi pengertian anggaran, tujuan anggaran, fungsi dan manfaat anggaran, kelemahan anggaran, jenis anggaran, faktor-faktor penyusunan anggaran, proses penyusunan anggaran, metode penyusunan anggaran, pengertian anggaran penjualan, faktor-faktor yang mempengaruhi penyusunan anggaran penjualan, metode taksiran anggaran penjualan, standar kesalahan peramalan, analisis penyimpangan (varians).

BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Pada bab ini penulis akan menguraikan keadaan umum perusahaan. Data yang mencakup yaitu sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi dan uraian tugas, dan data anggaran penjualan dan realisasi perusahaan tahun 2016, 2017, dan 2018.

BAB IV PEMBAHASAN

Pada bab ini penulis akan menganalisis penyusunan anggaran penjualan yang dilakukan perusahaan dengan cara membandingkan anggaran dan realisasi penjualannya berdasarkan teori-teori metode penaksiran anggaran penjualan yang terdiri dari metode *Least Square*, metode Moment, dan metode kuadrat dan teori-teori standar kesalahan peramalan yang penulis sajikan pada Bab II dan menghitung varians yang terjadi pada perusahaan.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini merupakan bab terakhir dimana penulis akan memberikan suatu kesimpulan dari pembahasan yang telah penulis uraikan pada bab-bab sebelumnya, keterbatasan yang dihadapi oleh penulis dalam

pembahasan serta memberikan saran-saran yang diharapkan akan bermanfaat dan dapat membantu perusahaan CV Fitri Catering Muara Enim.