

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 LATAR BELAKANG

Dalam persaingan yang semakin ketat dalam dunia usaha saat ini, banyak cara yang dilakukan dan dikembangkan untuk mencapai tujuan secara efektif dan efisien, sehingga perlu adanya pemikiran-pemikiran dan pengkajian-pengkajian untuk mendapatkan cara yang lebih baik guna menghasilkan output secara baik dan dapat mencapai sasaran secara tepat waktu, tepat jumlah, dan berkualitas.

Salah satu bentuk dari berbagai rencana yang disusun oleh suatu perusahaan untuk menentukan kegiatan operasionalnya dalam mencapai tujuan adalah menetapkan suatu anggaran perusahaan. Anggaran merupakan hasil dari suatu proses penyusunan anggaran yang biasa disebut dengan penganggaran.

Anggaran merupakan rencana tertulis mengenai kegiatan suatu organisasi yang dinyatakan secara kuantitatif untuk jangka waktu tertentu dan umumnya dinyatakan dalam satuan uang tetapi dapat juga dinyatakan dalam satuan barang (Nafarin, 2010: 11). Dari definisi diatas dapat disimpulkan bahwa anggaran adalah rencana berjangka bagi suatu organisasi supaya kegiatan dalam organisasi tersebut terarah dan mempunyai tujuan yang harus dicapai dalam jangka waktu tertentu. Anggaran dinilai sebagai suatu sistem yang cukup efektif untuk digunakan sebagai alat evaluasi kegiatan usaha, dan disusun untuk memperkirakan kejadian yang akan terjadi di masa yang akan datang, atau merupakan proyeksi ke depan yang dijabarkan dalam bentuk angka-angka. Proses yang paling utama dalam penyusunan anggaran adalah pembuatan ramalan-ramalan penjualan dan penyusunan anggaran penjualan.

PT Belitang Panen Raya II Keramasan Palembang merupakan pabrik yang bergerak dalam bidang usaha penggilingan beras yang terletak di Jalan Sriwijaya Raya Km. 13 No.1 RT. 10 Kel. Karyajaya Kec. Kertapati Palembang.

PT Belitang Panen Raya II Keramasan Palembang memiliki 6 jenis merek beras yaitu Beras Raja, Beras Naruto, Beras Ikan Tuna, Beras Gold Rice, Beras Janur Kuning, Beras Cocak Rowo, dan Beras Dua Mangga. Beras Raja dan Beras

Naruto merupakan merek yang sudah dipatenkan oleh PT Belitang Panen Raya II Keramasan Palembang.

Beras Raja merupakan produk unggulan yang ada di PT Belitang Panen Raya merupakan beras yang memiliki kualitas lebih diunggulkan karena beras yang dihasilkan lebih bersih, bentuknya panjang-panjang/tidak patah dan menggumpal serta terasa pulen. Beras merupakan salah satu kebutuhan pokok bagi masyarakat Indonesia. Beras sebagai bahan makanan mengandung nilai gizi cukup tinggi yaitu kandungan karbohidrat, berikut adalah data anggaran penjualan selama 4 tahun terakhir Beras Raja pada PT Belitang Panen Raya II. Beras Raja jenis Ekonomis dan Ultima merupakan beras yang sangat banyak diminati oleh konsumen.

Tabel 1.1
Data Volume Penjualan PT Belitang Panen Raya II
Beras Raja Ukuran 5kg 2015-2018

Tahun	Ultima		Ekonomis	
	Volume	Realisasi	Volume	Realisasi
2015	4.320.000	3.600.000	7.920.000	7.200.000
2016	5.400.000	4.680.000	9.000.000	9.360.000
2017	5.400.000	4.320.000	10.080.000	8.640.000
2018	5.400.000	3.960.000	11.160.000	9.360.000

Sumber : PT Belitang Panen Raya, 2019

Tabel 1.2
Data Volume Penjualan PT Belitang Panen Raya II
Beras Raja Ukuran 5kg 2015-2018

Tahun	Ultima		Ekonomis	
	Volume	Realisasi	Volume	Realisasi
2015	1.260.000	900.000	2.880.000	2.700.000
2016	1.620.000	1.260.000	3.960.000	3.600.000
2017	2.160.000	1.800.000	4.680.000	4.500.000
2018	2.340.000	1.350.000	5.012.527	4.500.000

Sumber : PT Belitang Panen Raya, 2019

Tabel 1.3
Anggaran Penjualan dan Realisasi Penjualan
Beras Raja 5 kg pada PT Belintang Panen Raya

Tahun	Ultima			Ekonomis		
	Anggaran	Realisasi	Persentase (%)	Anggaran	Realisasi	Persentase (%)
2015	Rp 306.720.000.000	Rp 255.600.000.000	-2,644	Rp 475.200.000.000	Rp 432.000.000.000	-9,090
2016	Rp 394.200.000.000	Rp 341.640.000.000	-1,333	Rp 540.000.000.000	Rp 561.600.000.000	0,04
2017	Rp 405.000.000.000	Rp 324.000.000.000	-2,222	Rp 614.880.000.000	Rp 527.040.000.000	-1,428
2018	Rp 388.800.000.000	Rp 285.120.000.000	-2,666	Rp 680.760.000.000	Rp 570.960.000.000	-1,612
Total	Rp 494.720.000.000	Rp 1.206.360.000.000	-1,929	Rp 2.310.840.000.000	Rp 2.091.600.000.000	-9,48

Sumber : PT Belintang Panen Raya, 2019

Berdasarkan Tabel 1.3 diatas dapat dilihat informasi mengenai anggaran dan realisasi dari anggaran penjualan Beras Raja Ultima dan Ekonomis ukuran 5 kg PT Belintang Panen Raya II, untuk jenis beras raja ultima setiap tahun permintaan konsumen belum mencapai realisasi, sehingga tidak mencapai target.

Tabel 1.4
Anggaran Penjualan dan Realisasi Penjualan
Beras Raja 20 kg pada PT Belintang Panen Raya

Tahun	Ultima			Ekonomis		
	Anggaran	Realisasi	Persentase (%)	Anggaran	Realisasi	Persentase (%)
2015	Rp 270.900.000.000	Rp 193.500.000.000	-2,857	Rp 518.400.000.000	Rp 486.000.000.000	-6,25
2016	Rp 356.400.000.000	Rp 277.200.000.000	-2,222	Rp 712.800.000.000	Rp 648.000.000.000	-9,09
2017	Rp 486.000.000.000	Rp 405.000.000.000	-1,667	Rp 851.760.000.000	Rp 819.000.000.000	-3,84
2018	Rp 510.120.000.000	Rp 294.300.000.000	-4,23	Rp 912.280.000.000	Rp 819.000.000.000	-1,07
Total	Rp 1.623.420.000.000	Rp 1.170.000.000.000	-2,78	Rp 3.000.240.000.000	Rp 2.772.000.000.000	-7,607

Sumber : PT Belintang Panen Raya II, 2019

Berdasarkan pada Tabel 1.4 dapat dilihat bahwa anggaran dan realisasi dari anggaran penjualan Beras Raja ukuran 20 kg PT Belintang Panen Raya II, untuk jenis Beras Raja Ultima maupun jenis Ekonomis mengalami penurunan, sehingga tidak mencapai target yang telah ditetapkan oleh perusahaan.

Selama ini PT Belintang Panen Raya II menampung padi dari petani untuk di olah dan dibersihkan, beras tersebut akan dijual di area sumbagsel, permintaan untuk penjualan beras raja pada kawasan pedesaan kemungkinan kecil, Karena

konsumen lebih tertarik membeli beras pada panen petani, dengan harga yang terjangkau yang dapat dibeli oleh konsumen.

PT Belitang Panen Raya ini diketahui menyusun anggaran penjualan dengan menggunakan metode *top down*, atau pemilik yang langsung menyusun anggaran penjualan tanpa melibatkan bawahan dalam prosesnya, sehingga penjualan Beras Raja yang tidak habis terjual (produksi berlebih) akan dijual dengan lebih rendah dari harga yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Penjualan beras raja yang tidak habis terjual juga dijual kepada masyarakat sekitar kawasan perusahaan. Hal ini menimbulkan kekurangan pendapatan dari penjualan.

Berdasarkan wawancara pada karyawan perusahaan diketahui bahwa usaha sudah berjalan selama 9 tahun ini belum menerapkan perhitungan anggaran penjualan dengan menggunakan teknik penaksiran, anggaran bermanfaat untuk perusahaan seperti memaksimalkan pendapatan, meminimalisir kerugian, mampu memberikan gambaran tentang masa depan usaha yang memungkinkan manajemen membuat perencanaan, menciptakan peluang bisnis, maupun mengatur pola investasi mereka (Sakdiyah, 2013). Keunggulan dari anggaran yaitu untuk menghindari pemborosan dan pembayaran yang kurang perlu, dan sumber daya (seperti tenaga kerja, peralatan, dan dana) dapat dimanfaatkan seefisien mungkin, dan anggaran berfungsi sebagai alat pengendalian yang memungkinkan manajemen menunjuk bidang yang kuat dan lemah bagi perusahaan. Apabila tidak dilakukannya anggaran dapat menjadi penyebab utama gagalnya suatu usaha dan kondisi yang terjadi tidak selalu seratus persen sama dengan yang diramalkan sebelumnya, karena itu anggaran perlu memiliki sifat yang luwes.

Salah satu cara yang dapat dilakukan untuk mempertahankan kelangsungan hidup suatu usaha adalah dengan dilakukannya pengelolaan fungsi manajemen yang efektif terhadap seluruh aspek kegiatan usaha sehingga didapatkan hasil yang baik dan maksimal sesuai dengan perencanaan usaha. Fungsi manajemen yang juga memiliki peranan penting dalam proses keberlangsungan usaha adalah fungsi perencanaan dan fungsi pengendalian. Hal tersebut dikarenakan fungsi perencanaan menyangkut titik awal rencana apa saja yang hendak dilakukan oleh

perusahaan, sedangkan fungsi pengendalian sangat berperan dalam mencegah proses pelaksanaan atas rencana, menyimpang dari prosedur yang telah ditetapkan sebelumnya. Dengan demikian, fungsi perencanaan dan pengendalian merupakan dua fungsi yang saling berhubungan satu sama lain. Dasar dari proses pengendalian, adalah apa yang direncanakan, sehingga suatu pengendalian yang efektif hanya akan tercapai apabila proses perencanaan disusun dengan baik dan matang (Wardoyo, 2011)

Dengan melihat adanya permasalahan dari latar belakang di atas, maka penulis tertarik untuk mengangkat judul “Penerapan Anggaran Penjualan Sebagai Alat Kendali Manajemen PT Belitang Panen Raya”.

1.2 Rumusan Masalah

1. Bagaimana penerapan anggaran penjualan PT Belitang Panen Raya ?
2. Bagaimana Metode Peramalan Penjualan dapat diterapkan dalam penyusunan anggaran penjualan PT Belitang Panen Raya ?

1.3 Ruang Lingkup

Supaya dalam menganalisa dan membahas permasalahan pada skripsi ini tidak menyimpang dari permasalahan yang ada, maka penulis membatasi ruang lingkup pembahasan pada kegiatan perhitungan dan penyusunan anggaran penjualan dengan metode *least square*, metode pangsa pasar, menghitung penyimpangan yang terjadi antara realisasi dan anggaran penjualan selama 4 tahun terakhir, tahun 2015, tahun 2016, tahun 2017, dan tahun 2018.

1.4 Tujuan Penelitian

Berkaitan dengan permasalahan yang telah diuraikan diatas, maka tujuan penulisan ini adalah:

1. Untuk mengetahui penerapan anggaran penjualan pada PT Belitang Panen Raya
2. Untuk melakukan metode peramalan penjualan dapat diterapkan dalam penyusunan anggaran penjualan PT Belitang Panen Raya II

1.5 Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian ini adalah:

1. Bagi penulis

sebagai sarana dalam mempraktekkan dan menerapkan mata kuliah anggaran yang telah dipelajari pada Program Studi DIV Manajemen Bisnis, Jurusan Administrasi Bisnis, Politeknik Negeri Sriwijaya, serta menambah ilmu dan wawasan.

2. Bagi perusahaan

Sebagai bahan masukan yang positif dan membantu memperbaiki penyusunan anggaran penjualan agar lebih efektif.

3. Bagi pihak lain

Sebagai tambahan literatur bacaan khususnya pada perpustakaan Jurusan Administrasi Bisnis, dan sebagai bahan referensi tambahan bagi pembaca.