

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Tujuan didirikannya sebuah perusahaan pada umumnya dilatar belakangi oleh keinginan untuk memperoleh laba secara optimal. Salah satu variable penting untuk mencapai tujuan tersebut dengan adanya penerapan anggaran penjualan. Agar dapat terealisasi, sebuah rencana penjualan harus dirancang oleh pihak yang kompeten dan mengetahui proses berjalannya perusahaan secara keseluruhan.

Penerapan anggaran penjualan merupakan salah satu variabel yang tidak boleh terlupakan. Terkendalinya anggaran penjualan ini menjadi kunci berkembang atau tidaknya sebuah perusahaan. Oleh karena itu hasil akhir perusahaan tergantung pada keberhasilan bagian pemasaran dalam meningkatkan penjualan. Penjualan merupakan ujung tombak dalam mencapai tujuan perusahaan mencari laba yang maksimal. Karena itu anggaran penjualan disusun lebih dahulu dan merupakan dasar dalam penyusunan anggaran lainnya. Kesalahan dalam penyusunan anggaran penjualan akan mengakibatkan anggaran yang lain juga menjadi salah.

Suatu anggaran dapat berfungsi dengan baik bilamana taksiran-taksiran yang termuat di dalamnya cukup akurat, sehingga tidak jauh berbeda dengan realisasinya nanti. Untuk bisa melakukan penaksiran secara lebih akurat, diperlukan berbagai data, informasi dan pengalaman yang merupakan faktor-faktor yang harus dipertimbangkan dalam penyusunan anggaran.

Secara umum, semua anggaran termasuk anggaran penjualan, mempunyai tiga kegunaan pokok, yaitu sebagai pedoman kerja, sebagai alat pengkoordinasian kerja dan sebagai alat pengawasan kerja yang membantu manajemen dalam memimpin jalannya perusahaan. Sedang secara khusus, anggaran penjualan berguna sebagai dasar penyusunan semua anggaran-anggaran dalam perusahaan, sebab bagi perusahaan yang menghadapi pasar yang bersaing.

Untuk menyusun anggaran penjualan, diperlukan penaksiran (*forecasting*), khususnya penaksiran tentang jumlah (kuantitas) produk yang diperkirakan akan

mampu dijual, dengan waktu serta tempat (daerah) untuk melakukan penaksiran-penaksiran tersebut dapat dibedakan menjadi dua yaitu, bersifat kualitatif ialah cara penaksiran yang menitik beratkan pada pendapat seseorang. Dan bersifat kuantitatif ialah cara penaksiran yang menitik beratkan pada perhitungan-perhitungan angka dengan menggunakan berbagai metode statistik.

Dengan anggaran penjualan, maka kegiatan perusahaan yang luas dan kompleks dengan transaksi yang juga semakin rumit akan dapat dikendalikan sehingga kebijakan perusahaan di masa yang akan datang dapat diawasi dan dapat meningkatkan laba di tahun berikutnya.

Faktor yang mempengaruhi besar kecilnya anggaran penjualan yaitu jenis produk yang dijual, semakin banyak jenis produk yang dijual anggaran penjualan semakin besar, setiap produk yang ada harus dibuat anggarannya sendiri sebelum pada akhirnya dijumlahkan. Unit produk, semakin besar unit yang dianggarkan maka anggaran penjualan semakin besar, besar kecilnya unit yang dianggarkan akan terlihat pada hasil proyeksi dan kapasitas produksi, tersedianya bahan baku, tenaga kerja, modal, distribusi dan lainnya. Anggaran penjualan dan realisasi penjualan PT Semen Baturaja Sumatera Selatan tahun 2014-2018:

Tabel 1.1

Realisasi Anggaran Penjualan PT Semen Baturaja Sumatera Selatan

Tahun	Anggaran Penjualan	Realisasi Penjualan	Persentase
2018	Rp 2.055.679.000.000	Rp 1.995.808.000.000	97 %
2017	Rp 1.670.290.000.000	Rp 1.551.525.000.000	91 %
2016	Rp 1.695.372.000.000	Rp 1.522.808.000.000	90 %
2015	Rp 1.710.294.000.000	Rp 1.461.248.000.000	85 %
2014	Rp 1.398.000.000.000	Rp 1.214.915.000.000	87 %

Sumber : <https://semenbaturaja.co.id>, 2019

Pada tahun 2018 jumlah realisasi penjualan lebih kecil dari anggaran penjualan yang ditetapkan, jumlah persentase realisasi penjualan tahun 2018 berjumlah 97 %. Pada tahun 2018 perseroan menargetkan pembukuan penjualan semen di wilayah pasar perseroan (Sumatera Selatan, Lampung, Jambi, Bengkulu dan Bangka Belitung). Perseroan memperoyeksikan pertumbuhan konsumsi

semen tahun 2018 di lima provinsi tersebut mencapai rata-rata diatas 10% dengan konsumsi semen diatas 7.000.000 ton. Target perseroan mencerminkan *market share* di Sumatera Bagian Selatan ini ditunjukkan penjualan semen dan percepatan penyelesaian proyek insfrastruktur pemerintah seperti Tol Trans Sumatera (Bakauheni-Terbanggi, Terbanggi-Kayu Agung dan Kayu Agung-Palembang-Betung) dan pembangunan fasilitas-fasilitas terkait dengan acara Asian Games 2018. Nilai realisasi penjualan tahun 2018 hampir mencapai nilai anggaran penjualan tahun 2018.

Pada tahun 2017 jumlah realisasi penjualan lebih kecil dari anggaran penjualan yang ditetapkan, jumlah persentase realisasi penjualan tahun 2017 adalah 91 %. PT Semen Baturaja di tahun 2017 tengah menjalani tahun konsolidasi dengan berdirinya fasilitas Semen Baturaja II. Untuk memastikan Semen Baturaja II beroperasi secara optimal, konsolidasi dilakukan dari aspek teknis, produksi dan distribusi. Konsolidasi in memberikan dampak terhadap kinerja perseroan yang mengalami sedikit penurunan yang terutama disebabkan oleh aspek distribusi atau gangguan pada logistik. Selain itu persaingan yang semakin ketat khususnya di Wilayah Sumbagsel dan luar Sumbagsel mendorong ketatnya persaingan harga serta waktu *delivery* yang sangat kompetitif. Untuk menghadapi kondisi tersebut, perseroan berupaya keras mengenjot kapasitas produksi dan turut bersaing secara kompetitif di wilayah Sumbagsel. Nilai realisasi penjualan tahun 2017 belum mencapai nilai anggaran penjualan tahun 2017.

Pada tahun 2016 jumlah realisasi penjualan lebih kecil dari anggaran penjualan yang ditetapkan, jumlah persentase realisasi penjualan tahun 2016 adalah 90 %. Realisasi penjualan lebihh kecil dari anggaran penjualan dikarenakan laba pada tahun 2016 menurun hal ini dapat dijelaskan bahwa capaian laba bersih banyak dipesngaruhi oleh tingginya pendapatan bunga oleh IPO yang belum seluruhnya digunakan untuk pembiayaan proyek Baturaja II sedangkan pada tahun 2016 seluruh dana hasil telah terpakai untuk pembiayaan proyek Baturaja II. Tahun 2016 meningkatnya pendapatan laba dan penjualan

dibawah anggaran penjualan. Nilai realisasi penjualan tahun 2016 hampir mencapai nilai anggaran penjualan tahun 2017.

Pada tahun 2015 jumlah realisasi penjualan lebih kecil dari anggaran penjualan yang ditetapkan, jumlah persentase realisasi penjualan tahun 2015 adalah 85 %. Ini dikarenakan penjualan semen menurun dibandingkan tahun 2016 penjualan semen pada tahun 2015 tercatat rendah dibandingkan anggaran penjualan semen, perseroan menargetkan anggaran terlalu tinggi sehingga realisasi penjualan semen hanya 85% dari anggaran penjualan.

Pada tahun 2014 jumlah realisasi penjualan lebih kecil dari anggaran penjualan yang ditetapkan, jumlah persentase realisasi penjualan tahun 2014 adalah 87 %. Kondisi perekonomian secara nasional sepanjang 2014 melambat sejalan dengan melemahnya nilai tukar mata uang rupiah terhadap dolar yang tercatat rata-rata pada level Rp 11.800 per dolar US. Di sisi lain inflasi mengalami peningkatan 4,8% yang mendorong terjadinya penurunan daya beli masyarakat, termasuk pada sektor properti. Kondisi tersebut turut berdampak signifikan terhadap perkembangan industri persemenan nasional yang mayoritas masih didominasi pasar ritel (properti) berkisar sebesar 80%. Selain itu, kebijakan pemerintah untuk melakukan pemangkasan anggaran infrastruktur sekitar 30% serta program penghematan dan konsumsi rumah tangga sebagai dampak dari kenaikan inflasi, turut mempengaruhi permintaan pasar terhadap semen. Nilai realisasi penjualan tahun 2014 belum mencapai nilai anggaran penjualan tahun 2014.

Berdasarkan uraian yang dijelaskan pada latar belakang maka dapat disimpulkan anggaran penjualan sangat berpengaruh terhadap pencapaian target penjualan. PT Semen Baturaja menargetkan anggaran pada tahun 2014-2018 melebihi realisasi penjualan ini dikarenakan adanya peningkatan setiap tahunnya efektivitas penjualan sangat efektif karena penjualan terealisasi hampir mencapai target penjualan dari tahun 2014-2018.

Berdasarkan uraian yang dijelaskan pada latar belakang maka penulis mengambil judul “**Analisis Anggaran Penjualan Sebagai Alat Ukur Efektivitas Kinerja Perusahaan Pada PT Semen Baturaja Palembang**”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah dan pembatasan masalah yang telah diuraikan diatas maka rumusan masalahnya adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana Anggaran Penjualan dan Realisasi Penjualan PT Semen Baturaja Palembang Tahun 2014-2018?
2. Bagaimana Efektivitas Kinerja pada PT Semen Baturaja Sumatera Selatan Tahun 2014-2018?

1.3 Ruang Lingkup Pembahasan

Agar dalam menganalisa dan membahas permasalahan pada skripsi ini tidak menyimpang dari permasalahan yang ada, maka penulis membatasi ruang lingkup pembahasan pada analisis anggaran penjualan sebagai alatukur efektivitas kinerja perusahaan pada PT Semen Baturaja Sumatera Selatan.

1.4 Tujuan Penelitian

Berkaitan dengan permasalahan yang telah diuraikan diatas, maka tujuan penulisan ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis anggaran penjualan sebagai alatukur efektivitas kinerja perusahaan pada PT Semen Baturaja Sumatera Selatan.

1.5 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan memberikan manfaat pada pihak-pihak sebagai berikut:

1. Bagi Penulis

Untuk mengembangkan ilmu pengetahuan dan menambah wawasan mengenai hal yang berkaitan anggaran penjualan sebagai alatukur efektivitas kinerja perusahaan pada PT Semen Baturaja Sumatera Selatan.

2. Bagi Perusahaan

Memberikan informasi kepada manajemen perusahaan mengenai anggaran penjualan sebagai alatukur efektivitas kinerja secara konsisten.

3. Bagi Pihak Akademisi

Sebagai bahan acuan dan sumber referensi dan memberikan kontribusi pengetahuan serta perkembangan khususnya ilmu akuntansi bagi akademisi mengenai anggaran penjualan dan efektivitas kinerja

