

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Menghadapi krisis ekonomi sekarang ini, telah banyak industri yang mengalami kemunduran, baik secara operasional maupun finansial. Turunnya daya beli konsumen, naiknya nilai tukar dolar dan naiknya biaya tenaga kerja mengakibatkan menurunnya laba perusahaan. Penjualan merupakan suatu aspek yang sangat erat kaitannya dengan tujuan peningkatan laba. Karena itulah pihak manajemen dituntut untuk meningkatkan pendapatan dengan cara meningkatkan hasil penjualan. Untuk dapat mencapai tujuan yang diinginkan perusahaan, suatu perusahaan memerlukan adanya cara yang tepat, sistematis dan dapat dipertanggungjawabkan.

Pimpinan perusahaan sebaiknya membuat perencanaan terlebih dahulu, rencana ini dapat mencakup berbagai kegiatan operasional yang saling berkaitan dan saling mempengaruhi. Tanpa adanya perencanaan, segala kegiatan perusahaan akan tidak menentu arahnya dan perusahaan tidak dapat bekerja secara efisien.

Perencanaan umumnya dianggap sebagai tugas yang paling sulit yang harus dihadapi oleh manajer. Manajer yang kompeten sebaiknya dapat memikirkan keadaan di masa yang akan datang, sehingga dapat membuat suatu perencanaan yang baik bagi perusahaan. Apabila perencanaan dilaksanakan tanpa pengendalian, tidak dapat diketahui apakah perencanaan yang ditetapkan telah dilaksanakan dengan baik. Pengendalian berfungsi untuk memastikan bahwa hasil

yang dicapai sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan. Perencanaan dan pengendalian tersebut dijabarkan dalam suatu anggaran penjualan.

PT. Rasana harus melakukan langkah-langkah terbaik sehingga dapat menjaga kelangsungan hidupnya, diantaranya yaitu dengan melakukan perencanaan dan pengendalian terhadap penjualan. Perencanaan dan pengendalian penjualan tersebut dijabarkan dalam suatu anggaran penjualan. Anggaran sendiri merupakan rencana manajemen dan atas dasar rencana yang telah disusun tersebut diterapkanlah suatu pengendalian dengan melaksanakan pengukuran dan tindakan koreksi atas penyimpangan dalam pelaksanaan sehingga tujuan dan sasaran perusahaan tercapai.

Anggaran lazim digunakan sebagai alat perencanaan, koordinasi, dan pengendalian dari seluruh kegiatan perusahaan. Sebagai alat perencanaan, anggaran berfungsi sebagai pedoman kerja dalam menentukan target yang harus dicapai oleh perusahaan. Sebagai alat pengendalian, anggaran berfungsi sebagai alat ukur dan pembanding dalam mengevaluasi kegiatan yang sesungguhnya terjadi di setiap komponen organisasi, dan melakukan tindakan korektif jika diperlukan. Penyusunan anggaran antara satu perusahaan dengan perusahaan lainnya akan berbeda tergantung dari besarnya perusahaan dan banyaknya jenis kegiatan yang ada dalam perusahaan.

Dengan berdasarkan pertimbangan di atas, maka penulis dalam membuat skripsi ini memilih judul :

“Peranan Anggaran Penjualan Sebagai Alat Perencanaan Dan Pengendalian Penjualan” (Sebuah studi pada PT. Rasana).

1.2 Identifikasi Masalah

Dengan melihat latar belakang di atas, maka penulis mengidentifikasi masalah sebagai berikut:

1. Untuk menunjang pelaksanaan penjualan, apakah PT. Rasana telah menyusun anggaran penjualan?
2. Bagaimana anggaran penjualan tersebut disusun PT. Rasana?
3. Apakah PT. Rasana sudah menggunakan anggaran penjualan sebagai alat perencanaan dan pengendalian kegiatan penjualan?
4. Bagaimana peranan anggaran penjualan sebagai alat perencanaan dan pengendalian pada PT. Rasana?

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

Maksud dari penelitian ini adalah untuk mengumpulkan, mengolah, menganalisis, dan menginterpretasi data yang telah diperoleh untuk penyusunan skripsi sebagai salah satu syarat dalam menempuh ujian sidang keserjanaan S-1 Program Studi Akuntansi di Fakultas Ekonomi Universitas Kristen Maranatha.

Tujuan yang ingin dicapai melalui penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui telah adanya anggaran penjualan yang disusun oleh PT. Rasana.
2. Untuk mengetahui penyusunan anggaran penjualan yang dilakukan oleh perusahaan.
3. Untuk mengetahui telah adanya anggaran penjualan sebagai alat perencanaan dan pengendalian yang disusun oleh PT. Rasana.
4. Untuk mengetahui peranan anggaran penjualan sebagai alat perencanaan dan pengendalian penjualan pada PT. Rasana.

1.4 Kegunaan Penelitian

Penulis berharap bahwa hasil penelitian yang dilakukan pada PT. Rasana dapat bermanfaat bagi berbagai pihak, diantaranya yaitu:

1. Penulis sendiri

Pelaksanaan penelitian ini dapat menambah wawasan pengetahuan dan memperluas wawasan penulis mengenai peranan anggaran penjualan sebagai alat perencanaan dan pengendalian penjualan dalam perusahaan, serta dapat menerapkan dan membandingkan konsep dan teori yang penulis peroleh semasa kuliah.

2. Perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan informasi dan pemikiran yang berguna bagi perusahaan mengenai arti penting anggaran penjualan sebagai alat perencanaan dan pengendalian penjualan guna tercapainya tujuan yang telah ditetapkan.

3. Bagi pihak ketiga

Diharapkan penelitian ini dapat bermanfaat bagi rekan-rekan mahasiswa yang lain, baik sekedar untuk menambah wawasan maupun sebagai referensi dalam penelitian-penelitian sejenis.