

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Perekonomian Indonesia yang masih belum stabil saat ini menjadikan dunia usaha kita berada dalam keadaan yang penuh dengan ketidakpastian. Keadaan yang serba tidak pasti ini mengakibatkan perubahan-perubahan dalam dunia usaha yang menciptakan berbagai peluang dan risiko tertentu. Oleh sebab itu, perusahaan sebaiknya mempersiapkan dan merencanakan segala sesuatunya dengan lebih baik. Perencanaan ini bertujuan agar perusahaan dapat mempersiapkan diri dengan lebih baik dalam menghadapi kemungkinan-kemungkinan yang akan terjadi, baik itu dalam memanfaatkan peluang-peluang yang ada maupun menghindari risiko-risiko yang mungkin terjadi.

Perusahaan harus berkembang dan berjalan secara konseptual dan sistematis serta berorientasi pada pertumbuhan dan kelangsungan hidup perusahaan itu sendiri. Perusahaan harus dapat mengkombinasikan sumber-sumber daya yang ada dalam perusahaan dan juga sumber daya yang berasal dari luar perusahaan secara efektif dan efisien agar tercipta suatu nilai yang dapat meningkatkan nilai perusahaan. Perusahaan juga harus mengantisipasi berbagai macam kendala yang dapat mengancam kelangsungan hidupnya.

Setiap perusahaan membuat laporan keuangan dengan tujuan memberikan informasi yang menyangkut kinerja serta perubahan posisi keuangan perusahaan. Laporan keuangan ini bermanfaat bagi pihak-pihak yang akan menggunakannya.

Laporan keuangan merupakan ikhtisar mengenai keadaan keuangan perusahaan pada suatu saat tertentu. Laporan keuangan secara garis besar dibedakan menjadi empat macam, yaitu laporan neraca, laporan laba rugi, laporan perubahan modal, dan laporan kas (Martono dan Harjito, 2005:51). Perusahaan yang baik pasti mengetahui posisi keuangan yang dimilikinya. Hal tersebut penting untuk mengetahui kinerja keuangan perusahaan sehingga perusahaan mampu membuat perencanaan menyangkut masa depannya. Oleh sebab itu, perusahaan perlu melakukan perencanaan keuangan.

Proses pembuatan anggaran sebagai salah satu bentuk perencanaan keuangan merupakan aspek yang penting, karena anggaran merupakan hasil akhir proses penyusunan rencana kerja, alat penghubung dalam organisasi, sekaligus sebagai alat pengendalian bagi manajemen (Mulyadi, 2001:502). Pembuatan anggaran perusahaan sangat dibutuhkan untuk dapat mempertahankan dan meningkatkan kelangsungan hidup perusahaan. Melalui pembuatan anggaran yang baik, perusahaan dapat menentukan langkah-langkah yang akan dilakukan untuk periode mendatang. Selain itu, anggaran perusahaan juga akan membantu perusahaan untuk mengetahui apakah perusahaan dapat mencapai sasaran yang telah ditetapkan.

Salah satu perencanaan keuangan yang dilakukan oleh perusahaan dengan menggunakan anggaran adalah anggaran penjualan. Umumnya dinyatakan dalam bentuk rupiah atau satuan unit. Anggaran ini menyatakan target penjualan yang ingin dicapai oleh perusahaan. Dalam menentukan besarnya anggaran penjualan, perusahaan akan banyak sekali mempertimbangkan faktor eksternal perusahaan,

seperti daya beli, tingkat inflasi, dan lain sebagainya. Hal ini disebabkan karena penjualan sedikit banyak dipengaruhi oleh kemampuan pasar dalam menyerap produk. Jika perusahaan mengoptimalkan anggaran produksinya tetapi pasar tidak mampu menyerap maka perusahaan akan mempunyai terlalu banyak persediaan, jika produksi kurang sedangkan pasar masih bisa menyerap, maka perusahaan akan kehilangan kesempatan untuk memperoleh laba yang lebih besar.

Tidak adanya anggaran yang jelas dalam sebuah perusahaan mengakibatkan perusahaan tersebut tidak bisa menjamin bahwa pelaksanaan rencana kerja dengan biaya sesuai dengan yang direncanakan (Mulyadi, 2001:489). Perusahaan tidak akan dapat mengontrol aktivitas operasionalnya secara optimal dan efektif. Pada akhirnya akan mengakibatkan berkurangnya pengendalian (Simamora, 1999:190). Akibatnya perusahaan akan menjadi kurang antisipatif dalam menghadapi kemungkinan-kemungkinan yang akan terjadi.

Melihat berbagai permasalahan tersebut, penulis tertarik untuk melakukan penelitian tentang perencanaan keuangan dengan mengambil judul **“Pengaruh Anggaran Penjualan Perusahaan dalam Mendukung Pencapaian Target Laba Operasional (Studi Kasus pada PT.LKJ).”**

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka masalah yang teridentifikasi adalah :

1. Bagaimana pencapaian anggaran penjualan di PT.LKJ ?
2. Berapa besar pengaruh anggaran penjualan dalam mendukung pencapaian target laba operasional ?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui :

1. Pencapaian anggaran penjualan di PT.LKJ
2. Seberapa besar pengaruh anggaran penjualan dalam mendukung pencapaian target laba operasional

1.4 Kegunaan Penelitian

Penelitian ini diharapkan berguna bagi

1. Kegunaan Teoritis.

Diharapkan hasil penelitian ini dapat menambah wawasan sebagai suatu studi banding antara teori-teori yang dipelajari dengan praktek sesungguhnya yang terjadi di perusahaan, dan universitas diharapkan hasil penelitian ini bisa menjadi referensi bagi rekan mahasiswa yang melakukan penelitian dengan tema yang sama.

2. Kegunaan Praktis

Bagi perusahaan diharapkan hasil penelitian ini dapat memberi masukan yang bermanfaat bagi PT. LKJ dan dapat dijadikan bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan kegiatan keuangan, terutama di kantor tempat penelitian ini dilakukan.

1.5 Rerangka Pemikiran

Manajer mengimplementasikan strategi dengan cara melakukan tindakan. Hal ini dilakukan dengan menggunakan sistem perencanaan dan sistem pengendalian

yang dirancang untuk membantu pengambilan keputusan diseluruh lingkungan organisasi. Menurut Horngren et.al., (2003:6) perencanaan terdiri dari (a) tujuan organisasi, yaitu perkiraan terhadap pencapaian hasil dibawah bermacam-macam kondisi, keputusan untuk mencapai tujuan ini, dan (b) mengkomunikasikan tujuan dan cara untuk mencapainya kepada seluruh anggota organisasi.

Masih menurut Horngren et.al., (2003:6) salah satu alat yang umum dalam melakukan perencanaan adalah dengan *budget*.

Budget adalah the quantitative expression of a proposed plan of action by management and is an aid to coordinating what needs to be done to implement that plan.

Menurut Mulyadi (2001:488)

“Anggaran merupakan suatu rencana kerja yang dinyatakan secara kuantitatif, yang diukur dalam satuan moneter standar dan satuan ukuran lain, yang mencakup jangka waktu satu tahun. Anggaran merupakan suatu rencana kerja jangka pendek yang disusun berdasarkan rencana kegiatan jangka panjang yang ditetapkan dalam proses penyusunan program.”

Menurut Garrison dan Noreen yang diterjemahkan oleh Budisantoso (2000:342)

“Anggaran adalah rencana rinci tentang perolehan dan penggunaan sumber daya keuangan dan sumber daya lainnya untuk suatu periode tertentu. Anggaran menggambarkan rencana untuk masa yang akan datang yang diekspresikan dalam istilah-istilah keuangan yang formal.”

Salah satu bentuk anggaran adalah anggaran penjualan. Menurut Garrison dan Noreen (2000:350) anggaran penjualan adalah tabel rinci yang menunjukkan perkiraan penjualan selama periode anggaran, biasanya diungkapkan dalam satuan mata uang dan unit produknya. Anggaran penjualan dibuat dengan cara mengalikan unit penjualan yang dianggarkan dengan harga jual.

Garrison dan Noreen (2000:354) juga mengemukakan bahwa anggaran penjualan adalah titik awal dalam penyusunan anggaran induk, semua hal lain dalam anggaran induk, yang meliputi produksi, pembelian, persediaan, dan beban, sedikit banyak tergantung pada anggaran penjualan. Anggaran penjualan yang akurat adalah kunci bagi proses penganggaran secara keseluruhan.

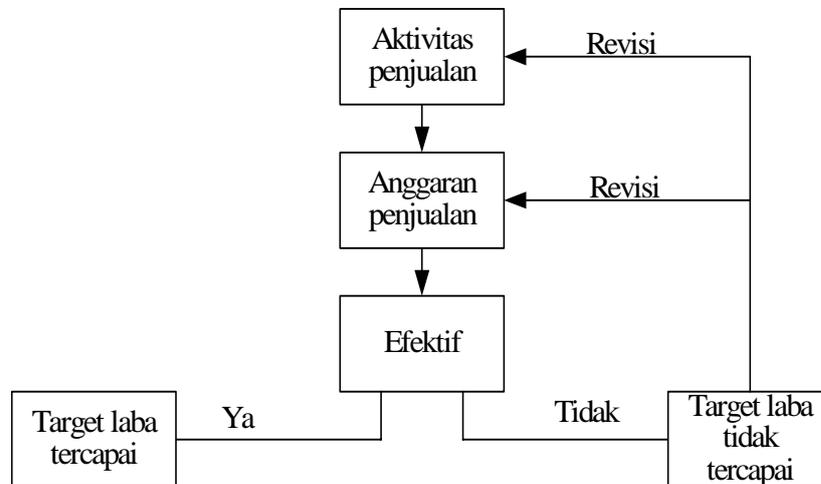
Keterkaitan antara anggaran dengan laba dikemukakan oleh Mulyadi (2001:489) sebagai berikut :

“Proses penyusunan anggaran merupakan proses penyusunan rencana kerja jangka pendek, yang dalam perusahaan berorientasi laba, pemilihan rencana kerja didasarkan atas dampak rencana kerja tersebut terhadap laba. Oleh karena itu, seringkali proses penyusunan anggaran disebut pula sebagai proses penyusunan rencana laba jangka pendek.”

Laba, dalam hal ini laba operasional menurut Horngren et.al., (2003:40) adalah *total revenue from operation minus cost of good sold and operating cost (excluding interest expense and income taxes)*. Menurut Arthur et.al., (2005:33) *“operating income adalah profit from sales minus total operating expenses.”* Menurut Jery et.al., (2002:205) *income from operations* adalah *“income from a company’s principal operating activity; determined by subtracting cost of good sold and operating expenses from net sales.”*

Alasan digunakannya laba operasional adalah karena laba operasional mencerminkan laba yang diperoleh dari kegiatan utama perusahaan. Dimana anggaran penjualan yang disusun perusahaan tentunya adalah penjualan produk utama perusahaan.

Berikut adalah bagan rerangka pemikiran



Gambar 1.1
Rerangka pemikiran

Berdasarkan uraian di atas, maka hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini adalah anggaran penjualan berpengaruh dalam mendukung pencapaian target laba operasional.

1.6 Metode Penelitian

Metode penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif analisis yaitu dengan mengumpulkan bahan-bahan, keterangan serta data-data lain yang diperlukan, kemudian mengolah dan membahasnya sehingga akhirnya sampai pada kesimpulan untuk memecahkan permasalahan yang dihadapi. Menurut Nazir (1998:105):

“Metode Penelitian Deskriptif Analisis adalah penelitian yang bertujuan untuk membuat gambaran secara terstruktur, faktual dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat serta hubungan antara masing-masing variabel yang diteliti kemudian dianalisis secara statistik serta diambil kesimpulannya secara sistematis mengenai fenomena yang ada dalam membuat prediksi serta menerangkan makna dari suatu permasalahan”.

Metode deskriptif sudah sesuai dengan tujuan dari penelitian ini, yaitu untuk mengetahui dan membuat gambaran mengenai anggaran penjualan, dan juga menguji pengaruh anggaran penjualan terhadap pencapaian target laba operasional.

Teknik pengumpulan data yang digunakan :

1. Studi Pustaka

Yaitu penelitian yang dilakukan secara seksama dengan cara mempelajari dan memahami literatur-literatur, buku-buku, bahan kuliah dan sumber bacaan lainnya yang merupakan landasan teori dan sumber inspirasi bagi penulis dalam menyelesaikan penulisan tugas akhir.

2. Studi lapangan

Peninjauan, pengamatan langsung pada bagian-bagian yang berhubungan langsung dengan tema yang diambil peneliti.

3. Wawancara

Tanya jawab langsung oleh penulis kepada orang-orang yang berkepentingan dan berhubungan langsung pada tema yang dipilih oleh penulis.

4. Pengumpulan dokumen-dokumen yang berhubungan dengan tema yang dikembangkan oleh penulis

5. Kuesioner

Pengumpulan data dengan memberikan atau menyebarkan daftar pertanyaan kepada responden

1.7 Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian dilakukan pada perusahaan kertas yaitu PT. LKJ di Jalan Cimareme No.1 Bandung, yang dimulai pada bulan September.