

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pesatnya perkembangan dunia usaha, manajemen dituntut jeli serta mampu memanfaatkan peluang yang ada dalam menerapkan persaingan mengenai usahanya sehingga tujuan perusahaan akan tercapai. Perusahaan tumbuh dan berkembang seiring dengan semakin meningkatnya aktivitas yang dijalankan oleh perusahaan. Perkembangan suatu perusahaan menuntut kemampuan dan kecakapan para pengelola dalam menjalankan perusahaannya, termasuk didalamnya kemampuan dalam mengambil keputusan terhadap masalah yang dihadapi oleh perusahaan. Keputusan-keputusan yang tepat oleh manajer berdasarkan hasil pengukuran dan pengevaluasian terhadap pelaksanaan aktivitas yang dijalankan oleh perusahaan. 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.

Menurut Sasongko dan Rumondang (2018 : 2) anggaran adalah rencana kegiatan yang akan dijalankan oleh manajemen dalam satu periode yang tertuang secara kuantitatif. Informasi yang diperoleh dari anggaran diantaranya jumlah produk dan harga jualnya untuk tahun depan. Anggaran membantu manajemen dalam melakukan koordinasi dan penerapannya dalam upaya memperoleh tujuan

yang tertuang di dalam anggaran. Anggaran memberikan gambaran kepada manajemen tentang sumber daya yang dibutuhkan oleh perusahaan untuk melaksanakan kegiatan yang telah ditentukan dalam anggaran kemudian anggaran juga menjelaskan koordinasi antar bagian dalam perusahaan sehingga tujuan bersama perusahaan dapat tercapai.

Salah satu dari bentuk anggaran perusahaan adalah penjualan, yang merupakan suatu bentuk perencanaan dari kegiatan operasional perusahaan yang mencakup kegiatan penjualan barang atau jasa. Anggaran ini merupakan perencanaan terperinci tentang penjualan barang atau jasa. Anggaran ini merupakan terperinci tentang penjualan selama periode yang akan datang, yang didalamnya meliputi rencana tentang kualitas barang dijual.

Anggaran yang terdapat dalam perusahaan adalah anggaran penjualan. Menurut Murdayanti (2019 : 13) anggaran penjualan merupakan dasar penyusunan anggaran lainnya dan umumnya disusun terlebih dahulu sebelum menyusun anggaran lainnya. Hal ini sehubungan anggaran penjualan umumnya menggambarkan penghasilan yang akan diterima karena ada penjualan. Anggaran penjualan memiliki peranan strategi dalam menunjang perusahaan untuk mencapai tujuannya. Jika pelaksanaan anggaran penjualan tidak berjalan dengan baik maka peningkatan laba yang diinginkan perusahaan akan susah untuk direalisasikan. Anggaran penjualan merupakan rencana kualitas yang menyatakan dalam angka dari produk yang akan dijual perusahaan pada periode tertentu.

Penyusunan anggaran dapat dilakukan secara komprehensif dan secara parsial. Secara komprehensif berarti perusahaan melakukan penyusunan anggaran

dalam ruang lingkup yang menyeluruh, dimana jenis kegiatan yang dicakupnya meliputi seluruh aktivitas perusahaan, baik bidang pemasaran, produksi, keuangan, dan administrasi umum. Sedangkan secara parsial adalah anggaran perusahaan yang disusun dengan ruang lingkup yang terbatas yang hanya mencakup sebagian dari kegiatan perusahaan, misalnya perusahaan hanya menyusun anggaran penjualan.

PT. Bintang Sriwijaya Palembang merupakan salah satu bentuk perusahaan yang bergerak dalam bidang distributor dan *supplier* minuman, makanan dan kosmetik seperti Pocari Sweat, Nutrifood, Kusuka, Intrasari, Yulia Kosmetik dan lain-lain. Berikut ini data target dan realisasi penjualan produk PT. Bintang Sriwijaya Palembang tahun 2018 yaitu :

Tabel 1.1
Target dan Realisasi Penjualan Produk
PT. Bintang Sriwijaya Palembang
Tahun 2018

Bulan	Target (Rp)	Realisasi (Rp)	Selisih (Rp)
Januari	7,360,174,862	6,697,581,176	(662,593,686)
February	5,190,659,907	5,925,945,965	735,286,058
Maret	5,133,169,026	5,836,058,847	702,889,821
April	6,982,011,723	5,459,660,913	(1,522,350,810)
Mei	6,103,785,190	5,613,129,577	(490,655,613)
Juni	6,315,635,439	6,940,354,322	624,718,882
July	6,585,783,372	4,891,622,953	(1,694,160,419)
Agustus	6,256,449,629	5,999,195,229	(257,254,400)
September	6,759,934,521	5,870,983,128	(888,951,393)
Oktober	6,327,425,728	5,925,264,849	(402,160,879)
November	6,214,272,514	5,673,648,003	(540,624,512)
Desember	6,022,689,154	6,149,034,164	126,345,010
Total	75,251,991,064	70,982,479,123	(4,269,511,941)

Sumber : PT. Bintang Sriwijaya Palembang, 2019

Dari tabel di atas diketahui target dan realisasi penjualan produk PT. Bintang Sriwijaya Palembang tahun 2018 mengalami penurunan, hanya pada bulan Februari, Maret, Juni dan Desember 2018 yang tercapai. Adanya ke tidak tercapaian realisasi penjualan dari target yang telah ditetapkan hal ini disebabkan karena semakin banyaknya bermunculan pesaing menuntut perusahaan untuk senantiasa memperhatikan kebutuhan dan keinginan konsumen.

Sistem penyusunan anggaran penjualan yang digunakan PT. Bintang Sriwijaya Palembang yaitu *top down*, dimana anggaran ditetapkan sendiri oleh pimpinan. Penyusunan anggaran dengan cara ini kurang efektif dalam penyusunan anggaran penjualan. Prosedur penyusunan anggaran penjualan pada PT. Bintang Sriwijaya Palembang adalah menganalisis kekuatan dan kelemahan perusahaan yang diperlukan untuk menjaga rencana penjualan. Kekuatan dalam perusahaan PT. Bintang Sriwijaya Palembang yaitu harga produk yang kompetitif dan jumlah penjualan produk yang meningkat dari tahun ke tahun, kelemahannya yaitu jumlah pedagang yang bersedia menjualkan produk masih relatif kecil.

Berdasarkan uraian yang telah dikemukakan di atas maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian ke dalam bentuk skripsi dengan judul “**Analisis Penyusunan Anggaran Penjualan pada PT. Bintang Sriwijaya Palembang**”.

1.2 Perumusan Masalah

Dari uraian diatas terlihat bahwa yang menjadi permasalahan dalam penelitian ini yaitu Bagaimana proses penyusunan anggaran penjualan pada PT. Bintang Sriwijaya Palembang?

1.3 Ruang Lingkup Penelitian

Agar penelitian tidak menyimpang dari permasalahan yang ada, penulis membatasi pembahasan hanya pada proses penyusunan anggaran penjualan pada PT. Bintang Sriwijaya Palembang tahun 2017-2018.

1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian

1.4.1 Tujuan Penelitian

Tujuan Penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis proses penyusunan anggaran penjualan pada PT. Bintang Sriwijaya Palembang.

1.4.2 Manfaat Penelitian

Berdasarkan tujuan penelitian diatas, adapun manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Manfaat Akademis

- a. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat teoritis yaitu memperkaya ilmu akuntansi khususnya mata kuliah penganggaran biaya.
- b. Sebagai masukan empiris untuk pengembangan ilmu akuntansi khususnya yang berkaitan dengan penyusunan anggaran penjualan.

2. Manfaat Praktis

- a. Bagi PT. Bintang Sriwijaya Palembang

Sebagai bahan pertimbangan dalam menentukan keputusan dan kebijakan perusahaan dalam kaitannya penyusunan anggaran penjualan.

b. Bagi Penulis

Penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan dan wawasan dalam bidang penyusunan anggaran penjualan.

c. Bagi Pihak Lain

Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi pihak lain yang membacanya, khususnya bagi pihak yang memerlukan sebagai bahan referensi penelitian selanjutnya yang mempunyai bahasan serupa atau yang berhubungan dengan topik pembahasan ini.