

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Pada umumnya setiap perusahaan menginginkan laba atau keuntungan dari aktivitas usaha yang dijalankan. Tidak hanya laba atau keuntungan yang besar, perusahaan juga bertujuan untuk menjaga kelangsungan hidup perusahaan dan kesinambungan operasi perusahaan. Aktivitas usaha sebuah perusahaan pada dasarnya melalui transaksi penjualan barang atau jasa.

Perencanaan dan pengendalian perlu dilaksanakan dalam menjalankan kegiatan perusahaan. Sebuah perencanaan yang baik akan menghasilkan koordinasi dan kerja sama diantar masing-masing bagian dalam perusahaan sehingga tercapai tujuan perusahaan.

Perencanaan suatu perusahaan diwujudkan dalam bentuk anggaran. Anggaran merupakan rencana kerja suatu periode tertentu yang dinyatakan didalam nilai uang atau angka-angka lain yang dapat diukur sebagai salah satu diantara alat-alat pengendalian manajemen. Anggaran memegang peranan penting dalam melakukan suatu evaluasi, karena anggaran disusun dengan mempertibangkan pengalaman masa lalu, keadaan yang sedang terjadi sekarang ini dan peramalan yang akan datang yang berorientasi jangka pendek mau pun jangka panjang. Selain itu anggaran juga berperan sebagai alat peringatan dini akan adanya in-efisiensi dan in-efektifitas, dimana fungsi ini sangat besar nilainya bagi perusahaan. Pada perusahaan manufaktur biaya produksi merupakan

komponen biaya terbesar. Oleh sebab itu, pengendalian yang maksimal atas biaya produksi melalui suatu anggaran merupakan pondasi penting bagi pengendalian biaya disuatu perusahaan karena kegiatan oprasional perusahaan tidak pernah terlepas dari masalah penyusunan anggaran yang telah dibuat dan disepakatii oleh manajer perusahaan.

Anggaran dapat berfungsi sebagai perencanaan dan pengendalian yang baik disamping fungsi koordinasi, komunikasi, motivasi dan pendidikan maka tidak dapat terlepas dari sistem anggaran penyusunan yang baik pula. Penyusunan anggaran ini meliputi pembuatan rencana kegiatan atau rencana anggaran, prosedur dalam proses penyusunan anggaran dan faktor lainnya yang berkaitan erat dengan anggaran, diantaranya struktur organisasi perusahaan. Apabila anggaran yang dibuat tidak dapat memenuhi fungsi anggaran yang seharusnya, maka anggaran itu tidak dapat berfungsi sebagai alat untuk perencanaan dan pengendalian manajemen.

Penyusunan anggaran penjualan dilakukan untuk mencapai tujuan utama perusahaan dalam memperoleh keuntungan melalui perencanaan dan pengendalian terhadap kegiatan penjualan. Anggran penjualan harus dibuat dengan cermat dan teliti. Realisasi anggaran penjualan dapat dijadikan bahan pertimbangan bagi pihak manajemen dalam mengambil keputusan mengenai penjualan ataupun penyusunan anggaran penjualan untuk periode yang akan datang.

Berdasarkan uraian diatas, penulis sangat tertarik untuk meneliti lebih lanjut mengenai anggaran dalam mendukung tujuan perusahaan dan

menuliskannya dalam sebuah skripsi yang berjudul **“Analisis Penyusunan Anggaran penjualan pada PT. SEMADAM MEDAN”**

1.2. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas, maka dapat dibuat identifikasi masalah pada penelitian ini, yaitu:

1. Apakah yang menjadi bahan pertimbangan PT. Semadam Medan dalam penyusunan anggaran penjualan?
2. Apakah penyusunan anggaran penjualan pada PT. Semadam Medan telah dilakukan dengan baik?
3. Bagaimana penyimpangan anggaran penjualan dan realisasi penjualan yang terjadi pada PT. Semadam Medan?

1.3. Batasan Masalah

Pada penelitian ini, akan dibahas mengenai prosedur penyusunan anggaran penjualan pada perusahaan, data anggaran penjualan, data realisasi penjualan, dan perbandingan antara anggaran dan realisasi penjualan.

1.4. Perumusan Masalah

Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana prosedur penyusunan anggaran penjualan pada PT. Semadam Medan?
2. Apakah penyusunan anggaran penjualan pada PT. Semadam Medan telah dilakukan dengan baik?
3. Bagaimana penyimpangan anggaran penjualan dan realisasi penjualan yang terjadi pada PT. Semadam Medan?

1.5. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini dilakukan adalah:

1. Untuk mengetahui prosedur penyusunan anggaran penjualan pada PT. Semadam Medan.
2. Untuk mengetahui penerapan penyusunan anggaran penjualan pada PT. Semadam Medan telah dilakukan dengan baik.
3. Untuk mengetahui penyimpangan antara anggaran penjualan dengan realisasi penjualan pada PT. Semadam Medan.

1.6. Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian ini adalah:

1. Bagi peneliti, untuk memahami bagaimana penyusunan anggaran penjualan yang baik dalam PT. Semadam Medan.
2. Bagi perusahaan, sebagai dasar perbaikan penyusunan anggaran penjualan pada PT. Semadam Medan.
3. Bagi peneliti lain, sebagai bahan penelitian di masa yang akan datang mengenai analisis penyusunan anggaran penjualan pada suatu PT. Semadam Medan.