

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Sejalan dengan perkembangan dunia usaha pada umumnya, maka banyak perusahaan-perusahaan yang berkembang menjadi perusahaan yang lebih besar. Sehubungan dengan perkembangan perusahaan tersebut, maka kegiatan-kegiatan yang ada di dalam suatu perusahaan menjadi bertambah banyak, baik jenis kegiatan maupun volume kegiatan yang dilaksanakan.

Pada kebanyakan perusahaan, permasalahan yang paling berat dihadapi adalah masalah penjualan produk perusahaan, baik produk perusahaan tersebut berupa barang atau jasa. Penjualan produk ini memerlukan perhatian yang khusus sehingga akan dapat mencapai target yang telah ditetapkan, maka keberhasilan penjualan produk tersebut perlu didukung dengan kemampuan manajemen yang lebih baik.

Manajemen dalam menjalankan fungsinya memerlukan suatu sistem perencanaan, koordinasi, dan pengawasan yang memadai bagi perusahaan tersebut, dan yang lazim dipergunakan adalah anggaran. Begitu juga dengan manajer penjualan yang dituntut untuk mempunyai kemampuan menganalisa dan merumuskan perencanaan anggaran penjualannya. Kegagalan seorang manajer penjualan membuat anggaran penjualan akan mengakibatkan kemunduran dari perusahaan tersebut. Dengan demikian anggaran penjualan merupakan hal yang sangat penting bagi perusahaan, karena atas dasar anggaran penjualan ini seluruh kegiatan yang ada di dalam perusahaan akan disusun perencanaannya.

Berdasarkan uraian tersebut diatas, maka penulis dalam membuat laporan tugas akhir ini mengambil judul :

**“ANGGARAN PENJUALAN SEBAGAI ALAT BANTU MANAJEMEN
DALAM PENGENDALIAN PENJUALAN DI PT. GALAMEDIA
BANDUNG PERKASA”.**

1.2 Maksud dan Tujuan

Adapun maksud dari penyusunan tugas akhir ini adalah untuk memenuhi salah satu syarat dalam menempuh ujian akhir Program Diploma III Jurusan Akuntansi dan Perpajakan pada Lembaga Pendidikan Komputer Indonesia Jerman IGI-LPKIG Bandung.

Sedangkan tujuan yang ingin dicapai dari penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui penyusunan anggaran penjualan diperusahaan.
2. Untuk mengetahui sampai sejauh mana anggaran penjualan dalam pengendalian penjualan.
3. Untuk mengetahui sampai sejauh mana penyimpangan yang terjadi antara realisasi penjualan dibandingkan dengan anggarannya.

1.3 Metodologi Penelitian

Dalam melakukan penelitian dan pengumpulan data penulis menggunakan metode deskriptif, yang memusatkan diri pada pemecahan masalah-masalah yang ada pada masa sekarang atau pada masalah-masalah aktual. Data yang dikumpulkan mula-mula disusun, dijelaskan kemudian dianalisis. (Surakhmad, Pengantar Penelitian Ilmiah: Dasar, Metode dan Teknik, 1980:140).

Adapun teknik yang dilakukan dalam pengumpulan data tersebut adalah sebagai berikut :

1. Penelitian kepustakaan

Yaitu penelitian yang dilakukan dengan cara mempelajari, meneliti dan menelaah berbagai bahan bacaan yang meliputi catatan-catatan selama perkuliahan dan buku-buku lainnya yang berhubungan dan menunjang masalah yang akan dibahas.

2. Penelitian lapangan

Yaitu penelitian yang dilakukan secara langsung di perusahaan yang menjadi objek penelitian untuk memperoleh data-data dan gambaran yang jelas tentang aktivitas-aktivitas perusahaan yang diteliti.

Penelitian ini dilakukan dengan cara :

1. Wawancara

Penulis mengadakan tanya jawab dengan karyawan perusahaan yang berhubungan dengan masalah yang diteliti untuk melengkapi data penelitian yang diperlukan.

2. Pengamatan

Penulis mengadakan pengamatan secara langsung di lapangan, yaitu mengenai aktivitas perusahaan yang diteliti dan melakukan kegiatan pencatatan terhadap hasil pengamatan yang berhubungan dengan masalah yang diteliti.

1.4 Pembatasan Masalah

Dengan melihat latar belakang yang telah diuraikan diatas, maka penulis membatasi masalah yang akan dibahas yaitu anggaran penjualan dalam pengendalian penjualan.

1.5 Sistematika Penulisan

Dalam bab ini berisi landasan teori yang sesuai dengan permasalahan yang diambil yaitu :

BAB I Pendahuluan, yang terdiri dari latar belakang penelitian, maksud dan tujuan, metodologi penelitian, pembatasan dan sistematika penulisan.

BAB II Tinjauan Pustaka, yang menjelaskan tentang landasan teori yang diambil dalam penelitian yang dilakukan. Landasan teori yang dipakai adalah teori-teori yang berhubungan dengan permasalahan yang diambil.

BAB III Data Hasil Penelitian, yang diperoleh dari perusahaan yang menjadi objek penelitian. Data-data yang diambil merupakan data pokok dalam penelitian.

BAB IV Analisa Hasil Penelitian, merupakan analisa terhadap data-data yang diperoleh dari perusahaan yang menjadi objek penelitian berdasarkan landasan teori yang diambil.

BAB V Kesimpulan dan Saran, merupakan kesimpulan dari hasil penelitian dan saran untuk langkah perbaikan yang perlu dilakukan.