BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

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 tujuan perusahaan adalah untuk mendapatkan laba atau keuntungan yang optimal sebagai sumber pembiayaan bagi kelangsungan hidup perusahaan. Kegiatan perusahaan yang menghasilkan pendapatan pada umumnya adalah dalam bidang penjualan, baik dalam hal penjualan jasa maupun barang, sesuai dengan bidang perusahaannya masing-masing.

Anggaran ini diperlukan untuk semua jenis usaha tanpa anggaran suatu perusahaan akan menghadapi kesulitan dalam menjalankan operasinya. Kesulitan ini antara lain dalam hal pengelolaan. Dalam perusahaan keberadaan anggaran sangat diperlukan sebab perusahaan bertujuan mencari laba yang optimum, dan perusahaan harus membuat perencanaan dan penyusunan program secermat mungkin, apalagi jika perusahaan tersebut berada dalam persaingan yang ketat dengan perusahaan lain yang sejenis.

Strategi yang ditetapkan setiap perusahaan berbeda-beda tergantung pada keadaan perusahaan. Perusahaan harus mempertimbangkan potensi-potensi yang ada dalam perusahaan maupun faktor-faktor ekstern dalam membuat rencana kerja. Perencanaan adalah fungsi-fungsi manajemen yang tidak dapat dipisahkan.

Umumnya Rencana Kerja dan Anggaran Perusahaan (RKAP) setiap tahunnya disusun dengan pedoman pada pola umum kebijakan uang ditetapkan/digariskan oleh manajemen dalam mencapai sasaran pokok yang hendak di capai dalam setiap tahunnya. Proses penyusunan anggaran dilakukan dengan memperhatikan ketentuan-ketentuan yang mengatur tata cara penyusunan anggaran.

Anggaran (*Budget*) merupakan perencanaan keuangan yang digunakan sangat meluas baik dalam dunia bisnis maupun pemerintah. Penyusunan anggaran adalah suatu bagian internal dari proses perencanaan, dimana anggaran itu sendiri adalah hasil akhir dari proses perencanaan atau pernyataan untuk menghindari reaksi negatif yang sering dihubungkan dengan pengawasan manajer.

Selain itu anggaran juga merupakan alat yang di pakai dalam organisasi, mulai perusahaan yang paling kecil sampai perusahaan yang paling besar menggunakan anggaran. Tentu saja dalam hal ini terdapat variasi yang berbeda baik dalam bentuk formalitas maupun detail dari anggaran yang digunakan.

Apabila anggaran sudah tersusun dengan baik sesuai dengan perencanaan yang sebelumnya, barulah pihak perusahaan meneliti lebih lanjut mengenai anggaran tersebut melalui suatu realisasi penjualan sebagai alat perbandingan dengan anggaran. Dengan adanya realisasi penjualan perusahaan akan mengetahui

perbedaan yang terjadi dalam perusahaan. anggaran yang telah disusun sebelum kegiatan usaha perusahaan di mulai dengan anggaran yang sedang berjalan, biasanya dalam kurun waktu satu tahun. Maka dari itu diperlukan perencanaan (anggaran) penjualan yang baik agar dapat meningkatkan penjualan perusahaan, karena melalui anggaran penjualan dapat memberikan estimasi jumlah dan sumber penerimaan yang diperkirakan.

Anggaran penjualan yang buruk akan mengakibatkan kegagalan bisnis dan karir, selain itu juga anggaran pengeluaran yang didasarkan pada penjualan menjadi tidak akurat. Karena alasan tersebut, maka penjualan berhak mendapatkan upaya perencanaan yang sungguh-sungguh. Anggaran penjualan dibuat berdasarkan taksiran dan anggapan, sehingga mengandung unsur ketidakpastian.

Penyusunan anggaran penjualan di PT. INTI (Persero) Bandung mengacu pada rencana perolehan kontrak di tahun yang akan datang, dengan terlebih dahulu membandingkan anggaran dan realisasi penjualan di tahun yang sedang berjalan. Hal tersebut bertujuan untuk mengetahui kendala yang timbul antara anggaran dan realisasi penjualan. Apabila ditemukan suatu kendala PT. INTI dapat dengan segera mengambil tindakan revisi.

Jumlah anggaran penjualan dan realisasi penjualan pada PT. INTI (Persero) Bandung mengalami perubahan dari tahun ke tahun. Untuk lebih jelas mengenai perkembangan anggaran penjualan dan realisasi penjualan dapat dilihat dari tabel berikut ini :

Tabel 1.1
Anggaran dan Realisasi Penjualan
Pada PT. INTI (Persero) Bandung
Periode 2005-2007

Dalam Jutaan Rupiah

Tahun	Anggaran Penjualan	Realisasi Penjualan
2005	Rp 569.041.300	Rp 565.562.400
2006	Rp 590.359.700	Rp 616.503.700
2007	Rp 724.372.900	Rp 684.508.600

(Sumber : PT. INTI (Persero) Bandung)

Dari tabel diatas terlihat dengan jelas bahwa terkadang anggaran penjualan itu tidak sesuai dengan realisasi penjualan. Dari tahun ke tahun anggaran dan realisasi penjualan mengalami peningkatan dan juga penurunan. Penurunan disebabkan adanya persaingan yang ketat, dimana saat ini banyak perusahaan-perusahaan lainnya bergerak di bidang telekomunikasi. Selain itu penurunan juga disebabkan karena adanya perubahan *bill of quantity*, adanya pembatalan beberapa kontrak yang telah ditandatangani, eksekusi kontrak dari pemberi kerja memakan waktu yang cukup lama, dan proses *tender* melalui *e-auction*. Sedangkan peningkatan dari realisasi penjualan sebagian besar terjadi karena diperolehnya kontrak-kontrak baru yang semula tidak dianggarkan, perluasan pemasaran, optimalisasi asset, peningkatan kemampuan dan dukungan kesisteman, aliansi strategis, dan adaptasi teknologi. (Sumber : R. Bimo Susetyo Budi).

Uraian fenomena tersebut terdapat hal penting yang perlu di kaji lebih lanjut mengenai anggaran penjualan dan realisasi penjualan. Maka penulis tertarik untuk mengetahui lebih lanjut tentang anggaran penjualan dan realisasi penjualan yang dilaksanakan pada PT. INTI (Persero) Bandung. Oleh karena itu penulis bermaksud melakukan penelitian dengan judul : **"Tinjauan Terhadap Perbandingan Anggaran Dan Realisasi Penjualan Pada PT. INTI (Persero) Bandung".**

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan uraian dalam latar belakang pemilihan judul di atas yang mengacu kepada topik pembahasan tentang perbandingan anggaran dan realisasi penjualan, maka penulis mengidentifikasikan masalah, yaitu adanya perbedaan anggaran dengan realisasi penjualan, dimana realisasi penjualan lebih kecil dari anggaran yang disebabkan oleh adanya perubahan *bill of quantity*, adanya pembatalan beberapa kontrak yang telah ditandatangani, eksekusi kontrak dari pemberi kerja memakan waktu yang cukup lama dan proses *tender* melalui *e-auction*.

1.3 Rumusan Masalah

Untuk memperjelas dan mempertegas masalah yang akan di bahas, maka dalam penelitian ini penulis memfokuskan penelitiannya sesuai dengan judul yang di ambil. Adapun rumusan masalah yang penulis ambil adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana anggaran penjualan pada PT. INTI (Persero) Bandung.
2. Bagaimana realisasi penjualan pada PT. INTI (Persero) Bandung.

3. Bagaimana perbandingan anggaran penjualan dan realisasi penjualan PT. INTI (Persero) Bandung.

1.4 Maksud dan Tujuan Penelitian

1.4.1 Maksud Penelitian

Maksud dari penelitian ini adalah untuk mengetahui, mempelajari, menganalisis serta mengadakan perbandingan antara teori dengan aplikasinya mengenai anggaran dan realisasi penjualan.

1.4.2 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui anggaran penjualan pada PT. INTI (Persero) Bandung.
2. Untuk mengetahui realisasi penjualan pada PT. INTI (Persero) Bandung.
3. Untuk mengetahui bagaimana perbandingan anggaran penjualan dan realisasi penjualan pada PT. INTI (Persero) Bandung.

1.5 Kegunaan Penelitian

1.5.1 Kegunaan Akademis

1. Bagi Pengembangan Ilmu Pengetahuan

    a. Hasil penelitian ini dapat menjadi sumbangan ilmu pengetahuan dalam bidang ilmu akuntansi, terutama mengenai perbandingan anggaran penjualan dan realisasi penjualan.
    b. Membandingkan antara ilmu pengetahuan dengan teori-teori yang telah dipelajari dengan kenyataan yang terjadi dalam dunia usaha.

2. Bagi Peneliti Lain

Dapat dijadikan kepustakaan dan bahan penelitian lebih lanjut mengenai masalah yang diteliti dan dapat berguna untuk menambah pengetahuan.

3. Bagi Penulis

Menambah pengetahuan dan pengalaman khususnya mengenai anggaran penjualan dan realisasi penjualan serta sebagai bahan pembanding antar teori yang didapat dalam bangku kuliah dengan pelaksanaan dilapangan.

1.5.2 Kegunaan Praktis

Penelitian yang dilakukan penulis diharapkan dapat memberikan manfaat bagi pihak-pihak yang terkait, yaitu perusahaan. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan tambahan informasi dan manfaat bagi perusahaan dalam mengambil keputusan, khususnya penganggaran penjualan.

1.6 Lokasi dan Waktu Penelitian

1.6.1 Lokasi Penelitian

Dalam penyusunan Tugas Akhir ini, penulis melakukan penelitian di PT. INTI (Persero) Bandung yang berlokasi di Jalan Moh. Toha No.77 Bandung 40253, Indonesia. Telepon (022) 5201501. Fax (022) 5202444.

1.6.2 Waktu Penelitian

Waktu yang digunakan dalam penelitian ini di mulai pada bulan Februari sampai dengan bulan Juli.

Tabel 1.2
Waktu Pelaksanaan Kegiatan Penelitian

No	Jadwal / Kegiatan	Februari				Maret				April				Mei				Juni				Juli			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Persiapan Penelitian																								
2	Pelaksanaan Penelitian																								
3	Pengumpulan Data																								
4	Pengolahan dan Analisis Data																								
5	Penyusunan Laporan Sidang																								