BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Persaingan dunia usaha yang semakin ketat serta pesatnya perkembangan arus informasi telah menuntut perusahaan untuk memperbaiki dan meningkatkan kinerja usahanya. Agar perusahaan dapat bertahan, pihak manajemen bertanggung jawab dalam merencanakan kegiatan usahanya dengan efisien dan efektif terutama dalam menghasilkan penjualan, karena penjualan merupakan ujung tombak dalam mencapai tujuan perusahaan mencari laba yang maksimal. Dari penjualan inilah diperoleh pendapatan yang memungkinkan perusahaan dapat terus beroperasi.

Setiap perusahaan, apakah perusahaan jasa, perusahaan dagang maupun perusahaan manufaktur, dalam melaksanakan kegiatan operasionalnya selalu memerlukan laba. Masalah laba merupakan topik utama yang sering diperbincangkan dan sekaligus menjadi perhatian manajemen puncak. Hal ini dikarenakan laba merupakan salah satu komponen terpenting dalam menjalankan roda perusahaan dan juga merupakan hidup dan matinya perusahaan, artinya jika suatu perusahaan tidak memiliki laba untuk memenuhi aktivitas perusahaan maka perusahaan tersebut tidak dapat berjalan lancar sebagai mana mestinya pula.

PT. Industri Telekomunikasi Indonesia (persero) adalah suatu badan usaha milik Negara (BUMN) yang bergerak dibidang industri telekomunikasi sebagai pemasok utama pembangunan jaringan telefon nasional yang diselenggarakan oleh PT. Telkom dan Indosat. Sejak berdiri tanggal 30 Desember 1974 PT Industri

Telekomunikasi Indonesia (Persero) yang kegiatannya memproduksi perangkat telekomunikasi. Produk-produk yang dihasilkan diantaranya sentral telepon otomatis, sentral telepon jarak jauh, sentral telepon kendaraan bergerak, radio HF/UHF dan telegram. PT. Industri Telekomunikasi Indonesia (Persero) memantapkan langkah transformasi mendasar dari kompetensi berbasis manufaktur keenginering solution. Hal ini membentuk PT. Industri Telekomunikasi (persero) menjadi semakin berkembang dalam kemajuan teknologi dan karakteristik serta perilaku pasar.

Perencanaan dan pengendalian terhadap aktivitas penjualan dapat diwujudkan dengan cara menyusun suatu anggaran penjualan. Anggaran penjualan merupakan dasar bagi penyusunan anggaran perusahaan secara keseluruhan dan merupakan titik yang paling kritis serta paling besar derajat ketidakpastiannya, maka dalam penyusunannya diperlukan ketelitian dan kecermatan yang tinggi. Penyusunan anggaran diperlukan untuk mencegah timbulnya penyimpangan-penyimpangan dan pemborosan-pemborosan yang mengakibatkan terganggunya kesinambungan hidup perusahaan. Selain itu, sarana dan fasilitas yang memadai, didukung dengan pengelolaan yang professional menjadi keharusan agar perusahaan berkembang sesuai dengan yang diharapkan.

Perusahaan memerlukan laba dalam membiayai kegiatan operasionalnya. Laba sering diidentikan dengan presentasi kerja perusahaan, karena laba merupakan salah satu tujuan perusahaan baik jangka pendek maupun jangka panjang. Laba juga merupakan suatu pos yang paling penting dari ikhtisar keuangan yang memiliki kegunaan dari berbagai konteks laba (Penghasilan

bersih), sering kali digunakan sebagai ukuran kinerja, ukuran efisiensi, pedoman bagi berbagai kebijakan perusahaan atau sebagai dasar bagi ukuran yang lain seperti imbalan dari investasi (*Return On Investment*) dan penghasilan per saham.

Komponen laba adalah pendapatan, laba bersih, dan beban (Simamora, 2000:26). Untuk meningkatkan laba diperlukan biaya promosi yang efektif sehingga target yang ingin dicapai perusahaan dapat terealisasikan. Disamping itu laba dapat ditingkatkan dengan cara menekan harga pokok produksi sehingga jumlah biaya yang dikeluarkan menjadi lebih sedikit.

Agar laba dapat terealisasikan dengan baik, perusahaan memerlukan suatu alat yang dapat dijadikan pedoman sekaligus arahan dalam melaksanakan kegiatan-kegiatan perusahaan guna mencapai tujuan tersebut, yang dikenal dengan nama anggaran. Agar manajemen dapat mengetahui sampai sejauh mana hal-hal yang ditetapkan dalam anggaran yang telah dilaksanakan, perlu laporan yang disusun secara terperinci mengenai realisasi anggaran.

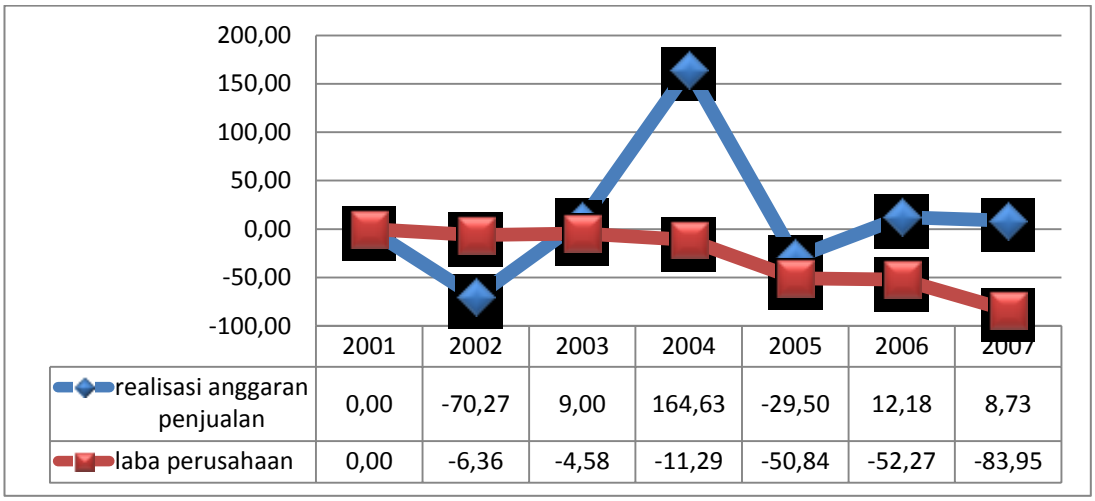
Laporan realisasi anggaran digunakan untuk memberikan informasi. Dan dapat juga dijadikan penilaian prestasi kerja suatu perusahaan. Pada saat realisasi anggaran dapat tercapai dari yang dianggarkan maka perusahaan akan mengalami peningkatan dalam pendapatan atau perolehan laba. Berikut disajikan anggaran, realisasi anggaran, dan laporan laba rugi pada PT. INTI (Persero) Bandung.

Tabel 1.1
Realisasi Anggaran Penjualan dan Laba
pada PT. Industri Telekomunikasi Indonesia (Persero) Bandung

(Dalam Rp. Juta)

Periode	Anggaran penjualan	Realisasi Anggaran Penjualan	Perubahan	Perkembangan realisasi anggaran penjualan	Laba	Perkembangan (%)
2001	412.213,78	928395,2	516.181,42		46.376,14	-
2002	652.304,60	275979,2	-394.325,4	-23,60	(43.427,01)	-6,36 %
2003	403.298,80	300803,8	-102.495	-74,00	41.436,20	-4,58 %
2004	375.890,30	796005,2	419.193,36	308,98	36.759,20	-11,29 %
2005	569.041,30	561181,9	-3.478,90	-99,17	18.071,20	-50,84 %
2006	590.359,70	629547,7	26.144	651,50	8.625,20	-52,27 %
2007	724.372,90	684508,6	-39.864,30	52,47	1.384,3	-83,95 %

Sumber: Laporan Realisasi Anggaran Penjualan dan Laporan Laba Rugi PT. Industri Telekomunikasi Indonesia (Persero)



Gambar 1.1

Grafik Perkembangan Realisasi Anggaran Penjualan dan Laba Perusahaan PT. INTI (Persero) Bandung

Berdasarkan grafik diatas dapat dilihat bahwa, tingkat realisasi anggaran penjualan pada PT. INTI (Persero) Bandung mengalami fluktuasi. Dimana hal ini terjadi pada tahun 2003 sebesar 9,00%, pada tahun 2004 sebesar 164,63%, pada tahun 2006 sebesar 12,18%, dan pada tahun 2007 mengalami peningkatan sebesar 8,73%. Sedangkan pada tingkat laba terjadi penurunan setiap tahunnya, penurunan yang paling signifikan terjadi pada tahun 2003 sebesar 4,58 %, pada tahun 2004 mengalami penurunan sebesar 11,29%, pada tahun 2005 penurunan laba sebesar 50,84%, pada tahun 2006 terjadi penurunan sebesar 52,27%, dan pada tahun 2007 mengalami penurunan sebesar 83,95%. Penurunan yang terjadi pada tingkat laba di sebabkan oleh faktor-faktor eksternal dan faktor internal.

Implikasi dari faktor lingkungan ternyata mempunyai pengaruh yang kurang menguntungkan bagi perkembangan PT. INTI (Persero). Dengan adanya krisis moneter, perkembangan teknologi internet yang sangat pesat, dan orientasi baru dalam kebijakan pemerintah terhadap kelompok BUMN, dimana setiap perusahaan diminta untuk dapat mengembangkan dirinya tanpa mendapat bantuan dari pemerintah sehingga dampaknya pendapatan yang diperoleh semakin menurun. Pendapatan yang semakin menurun mengakibatkan laba yang diperoleh perusahaan semakin menurun. Adapun Faktor internal diantaranya yaitu realisasi anggaran penjualan, pendapatan, dan biaya yang mempengaruhi penurunan laba.

Dari penjelasan diatas maka dapat disimpulkan bahwa dengan adanya realisasi anggaran dapat dijadikan penilaian prestasi kerja suatu perusahaan. Pada saat realisasi anggaran dapat dicapai dari yang dianggarkan maka perusahaan akan mengalami peningkatan dalam pendapatan atau perolehan laba, maka penulis

tertarik mengambil judul penelitian ilmiah sebagai berikut: **"ANALISIS REALISASI ANGGARAN PENJUALAN DAN PENGARUHNYA TERHADAP LABA PERUSAHAAN PADA PT. INDUSTRI TELEKOMUNIKASI INDONESIA (PERSERO) BANDUNG"**

1.2 Identifikasi Masalah dan Rumusan Masalah

1.2.1 Identifikasi masalah

- Anggaran penjualan sangat fluktuatif yang mengakibatkan tingkat laba yang cenderung menurun.
- Timbulnya penyimpangan-penyimpangan dan pemborosan-pemborosan yang mengakibatkan terganggunya kesinambungan hidup perusahaan
- Dunia usaha dalam sektor industri yang semakin ketat sehingga perusahaan harus mampu bersaing agar dapat bertahan di sektor industri tersebut.
- Faktor eksternal seperti krisis moneter mengakibatkan kerugian yang besar pada PT. INTI (Persero) Bandung

1.2.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka masalah yang diidentifikasi dalam penelitian ini adalah:

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

2. Bagaimana perkembangan laba perusahaan pada PT. INTI (Persero) Bandung
3. Seberapa besar realisasi anggaran penjualan terhadap laba perusahaan PT. INTI (Persero) Bandung

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

1.3.1 Maksud Penelitian

Maksud penulis melakukan penelitian adalah Untuk mengumpulkan data dan informasi mengenai Realisasi Anggaran Penjualan terhadap Laba Perusahaan pada PT. Industri Telekomunikasi Indonesia (Persero) Bandung tahun 2001-2007.

1.3.2. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian yang dilakukan penulis adalah selain untuk memperoleh data-data yang diperlukan dalam pembuatan laporan skripsi, penulis mempunyai tujuan lainnya sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui perkembangan realisasi anggaran penjualan PT. INTI (Persero) Bandung.
2. Untuk mengetahui perkembangan laba perusahaan PT. INTI (Persero) Bandung.
3. Untuk mengetahui besarnya realisasi anggaran penjualan terhadap laba perusahaan pada PT. INTI (Persero) Bandung.

1.4 Kegunaan Penelitian

Penelitian sudah seyogjanya memiliki kegunaan baik secara teoritis maupun dalam kajian praktisnya. Adapun kegunaan dalam penelitian ini adalah:

1.4.1 Kegunaan Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan wawasan pengetehuan tentang masalah yang akan diteliti khususnya mengenai pengaruh realisasi anggaran penjualan terhadap laba perusahaan, sehingga dapat diperoleh gambaran yang lebih jelas mengenai kesesuaian antara fakta di lapangan dengan teori yang ada. Selain itu, penelitian ini diharapkan juga dapat menjadi bahan referensi dan informasi tambahan bagi yang membutuhkannya.

1.4.2 Kegunaan Praktis

a. Bagi Penulis

Penelitian ini sangat berguna untuk memahami secara praktis bagaimana realisasi anggaran penjualan berpengaruh terhadap pencapaian laba perusahaan. Selain itu dapat merupakan pengalaman dalam melatih pola pikir ilmiah dalam menyelesaikan sebuah permasalahan ilmiah. Penyusunan laporan penelitian ini merupakan salah satu syarat untuk pembuatan skripsi pada Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi Universitas Komputer Indonesia.

b. Bagi Perusahaan

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran dan masukan bagi perusahaan semoga dapat memperbaiki dan mengembangkan realisasi anggaran, sehingga realisasi anggaran tersebut dapat membantu pencapaian laba perusahaan.

c. Bagi Masyarakat

Diharapkan masukan yang diberikan dapat membantu masyarakat dalam menilai perusahaan yang baik secara fundamental sehingga dapat menentukan pilihan yang tepat dalam memilih produk yang bermanfaat dan dalam pemilihan perusahaan yang berpotensi.

1.5 Lokasi Dan Waktu Penelitian

Penulis melakukan penelitian di PT. Industri Telekomunikasi Indonesia (Persero) Bandung, Jalan Moh. Toha 77 Bandung, sedangkan waktu untuk melakukan penelitian ini dimulai sejak bulan Maret 2010 sampai dengan selesai.

Tabel 1.2
Jadwal dan Kegiatan Penelitian

No	Keterangan	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	Pra penelitian skripsi																								
2	Pengumpulan data skripsi																								
3	Pengolahan data skripsi																								
4	Penyusunan data skripsi																								
6	Presentasi laporan skripsi																								