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 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 eksternal dalam membuat rencana kerja. Perencanaan adalah fungsi-fungsi manajemen yang tidak dapat dipisahkan.

Anggaran (*Budget*) adalah suatu rencana yang disusun secara sistematis yang meliputi seluruh kegiatan perusahaan. Yang dinyatakan dalam unit (kesatuan) moneter dan berlaku untuk jangka waktu (periode) tertentu yang akan datang. 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.

Anggaran Penjualan *(sales budget)* adalah sebuah perencanaan secara terperinci tentang jenis, volume, harga, daerah distribusi, serta waktu penjualan produk yang akan dijual nantinya. 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. Sumber Aneka *Power* (SAP) 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 maka manajemen. PT. Sumber Aneka *Power* (SAP) Bandung dapat dengan segera mengambil tindakan revisi dengan merubah target penjualan pada tahun berjalan tersebut.

Jumlah anggaran penjualan dan realisasi penjualan pada PT. Sumber Aneka *Power* (SAP) Bandung mengalami perubahan dari tahun ke tahun. Untuk lebih jelas mengenai perkembangan anggaran penjualan serta realisasinya dapat dilihat dari tabel berikut ini :

Tabel 1.1

Anggaran & Realisasi Penjualan

Pada PT. Sumber Aneka *Power* (SAP) Bandung

Periode 2010-2012

Dalam miliyaran rupiah

Tahun	Anggaran Penjualan	Realisasi Penjualan
2010	Rp 4.000.000.000	Rp 4.100.000.000
2011	Rp 5.000.000.000	Rp 4.600.000.000
2012	Rp 6.400.000.000	Rp 6.600.000.000
jumlah	**Rp 15.400.000.000**	**Rp 15.300.000.000**

(Sumber : PT. Sumber Aneka *Power* (SAP) Bandung)

Berdasarkan data tabel diatas maka dapat disimpulkan bahwa anggaran penjualan tidak selamanya 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 penjualan *Genset.* Selain itu penurunan juga disebabkan karena adanya pembatalan beberapa kontrak oleh *customer* yang telah ditandatangani, adanya perubahan *bill of quantity*, eksekusi kontrak dari pemberi kerja memakan waktu yang cukup lama dan proses *tender* melalui *e-action* atau pelelangan secara *online*. (Sumber : Andy Hermawan)

Berdasarkan uraian fenomena diatas, Maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul: **"Tinjauan Atas Penyusunan Anggaran Penjualan Dan Realisasinya Pada PT Sumber Aneka *Power* Bandung ".**

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan uraian dalam latar belakang pemilihan judul di atas yang mengacu kepada topik pembahasan tentang penyusunan anggaran penjualan dan realisasinya maka penulis mengidentifikasikan masalah yaitu :

1. Adanya perbedaan anggaran dengan realisasi penjualan, dimana realisasi penjualan lebih kecil dari anggaran penjualan.
2. Hal ini disebabkan adanya pembatalan beberapa kontrak oleh *customer* yang telah ditandatangani, adanya perubahan *bill of quantity*, eksekusi kontrak dari pemberi kerja memakan waktu yang cukup lama, dan proses *tender* melalui *e-auction* atau pelelangan secara *online*.

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 penyusunan anggaran penjualan pada PT. Sumber Aneka *Power* (SAP) Bandung.
2. Bagaimana realisasi penjualan pada PT PT. Sumber Aneka *Power* (SAP) Bandung.
3. Bagaimana analisis Perbandingan Anggaran Penjualan dan Realisasi Penjualan Pada PT. Sumber Aneka *Power* (SAP) Bandung.

1.4 Maksud dan Tujuan Penelitian

1.4.1 Maksud Penelitian

Adapun maksud dari penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menambah wawasan tentang prosedur penyusunan anggaran penjualan dan realisasinya pada PT. Sumber Aneka *Power* (SAP) Bandung.

1.4.2 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui prosedur penyusunan anggaran penjualan pada PT. Sumber Aneka *Power* (SAP) Bandung.
2. Untuk mengetahui realisasi anggaran penjualan pada PT. Sumber Aneka *Power* (SAP) Bandung.
3. Untuk mengetahui analisis Perbandingan Anggaran Penjualan dan Realisasi Penjualan Pada PT. Sumber Aneka *Power* (SAP) Bandung.

1.5 Lokasi dan Waktu Penelitian

1.5.1 Lokasi Penelitian

Dalam penyusunan Tugas Akhir ini, penulis melakukan penelitian di PT Sumber Aneka *Power* (SAP) Bandung yang berlokasi di Jalan Soekarno Hatta No.590 MTC Blok C36 Bandung 40286 Telp (022) 753 6247 Fax (022)7536267 Email:info@sap-power.com.

1.5.2 Waktu Penelitian

Adapun waktu penelitian dan pelaksanaan Tugas Akhir dilaksanakan pada bulan Februari 2013 s/d Juli 2013.

Tabel 1.2

Waktu Pelaksanaan Kegiatan Penelitian

No	Kegiatan	Keterangan	Bulan																					
			Februari 2013				Maret 2013				April 2013				Mei 2013				Juni 2013				Juli 2013			
1.	Persiapan	Penyusunan Proposal																								
		Pengumpulan Proposal																								
2.	Pelaksanaan	Pemeriksaan Proposal																								
		Bimbingan																								
		Pendaftaran Sidang																								
3.	Pelaporan	Pelaksanaan sidang																								
		Revisi sidang																								