

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### A. Latar Belakang Masalah

Suatu perusahaan didirikan tidak hanya untuk mendapatkan laba saja, tetapi juga untuk dapat berkembang lebih besar, minimal untuk dapat bertahan diri sehingga mampu melaksanakan kegiatan operasi perusahaan. Kondisi yang berubah-ubah menyulitkan pihak manajemen untuk memastikan kondisi perusahaan di masa yang akan datang karena banyak faktor yang dapat mempengaruhi jalannya perusahaan. Oleh karena itu perlu di bentuk suatu cara untuk dapat melangsungkan kehidupan perusahaan yaitu dengan membuat suatu perencanaan.

Perencanaan adalah suatu proses mengembangkan tujuan perusahaan dan memilih kegiatan-kegiatan yang akan dilakukan di masa mendatang untuk mencapai tujuan tersebut. Salah satu kegiatan perencanaan itu adalah pembuatan anggaran, anggaran adalah rencana kerja perusahaan di masa mendatang yang diwujudkan dalam bentuk kuantitatif, formal, sistematis.

Perusahaan adalah suatu unit ekonomi yang mengkombinasikan sumber daya manusia alam, modal dan pengusaha untuk menghasilkan sejumlah barang dan jasa tertentu. Pada umumnya terdapat tiga jenis perusahaan untuk menghasilkan sejumlah barang dan jasa tertentu. Pada umumnya terdapat tiga jenis perusahaan yang beroperasi, yaitu; manufaktur (industri), perusahaan dagang, dan perusahaan jasa. Setiap jenis mempunyai karakteristik masing-masing, perusahaan manufaktur adalah perusahaan yang membeli bahan mentah, mengolahnya hingga

#### Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

menjadi produk jadi yang siap pakai, perusahaan dagang adalah perusahaan yang membeli barang dari perusahaan lain dan menjualnya kepada pihak yang membutuhkan/konsumen, sedangkan perusahaan jasa adalah perusahaan yang produknya bersifat nonfisik.

Dalam pelaksanaannya agar anggaran yang telah disusun dapat mencapai sasaran yang diinginkan, maka pihak perusahaan harus melakukan pengawasan. Pengawasan terhadap anggaran dapat dilakukan dengan membandingkan antara realisasi dengan anggarannya. Jika terdapat perbedaan, maka telah terjadi penyimpangan, segera akan di ambil tindakan yang bersifat korektif, dengan cara menyesuaikan atau merevisi standar yang telah ditetapkan.

Pengawasan merupakan sebuah proses mengevaluasi prestasi perusahaan dan mengambil tindakan-tindakan koreksi jika perlu, dalam rangka mencapai tujuan perusahaan. Perencanaan dan pengawasan merupakan sesuatu yang tidak dapat dipisahkan, bagaikan dua sisi dalam satu mata uang. Pada umumnya kemampuan yang dimiliki perusahaan untuk menjual hasil produksinya adalah terbatas. Salah satu cara perusahaan untuk memperoleh keuntungan yang lebih besar adalah perusahaan berhasil menjual barang atau jasa dengan harga yang lebih tinggi dari harga pokoknya.

Oleh karena itu, perusahaan perlu melakukan perencanaan penjualan dengan membuat anggaran penjualan. Anggaran penjualan adalah rencana kerja perusahaan di masa mendatang pada suatu kurun waktu tertentu di bidang penjualan produk perusahaan. Anggaran penjualan disusun paling awal dari anggaran-anggaran lainnya yang akan dibuat oleh perusahaan. Anggaran penjualan dibuat untuk merencanakan secara lebih terperinci tentang kegiatan



#### Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

penjualan perusahaan selama periode tertentu yang akan datang yang didalamnya meliputi jumlah produk, nilai penjualan dan lokasi penjualan.

Dalam hal pembuatan anggaran penjualan ini kita perlu memperhatikan penjualan yang telah kita lakukan pada periode-periode sebelumnya, luas pasar, keadaan persaingan, kemampuan financial dan keadaan personalia sehingga kita dapat mengambil kesimpulan apa saja yang perlu kita lakukan dalam pembuatan anggaran penjualan ini. Kita juga dapat belajar dari kesalahan-kesalahan kita pada periode terdahulu dan dapat memenuhi kembali apa saja yang belum kita capai pada periode terdahulu.

PT. Tirta Medical Indonesia Cabang Pekanbaru adalah perusahaan swasta berkala nasional yang bergerak dalam bidang distributor alat-alat kesehatan dan laboratorium. Dalam penjualan produknya PT. Tirta Medical Indonesia membuat anggaran penjualan. Anggaran penjualan pada PT. Tirta Medical Indonesia merupakan salah satu perencanaan dan pengawasan dalam penentuan target penjualan yang akan datang.

Dalam 5 tahun terakhir penjualan PT. Tirta Medical Indonesia Cabang Pekanbaru mengalami penurunan penjualan barang produk yang signifikan. Realisasi penjualan tidak sesuai dengan target realisasi yang direncanakan sebelumnya, banyaknya pesaing dalam penjualan produk seperti PT. Embron yang juga bergerak dibidang yang sama yaitu distributor alat-alat kesehatan dan laboratorium sehingga PT. Tirta Medical Indonesia Cabang Pekanbaru harus membuat anggaran penjualan yang efisien dan efektif agar dapat bersaing di pasar dan realisasi penjualan sesuai yang diharapkan.

**Hak Cipta Diindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Anggaran penjualan juga berfungsi sebagai alat pengawasan laba perusahaan dari penyimpangan-penyimpangan yang dapat merugikan perusahaan. Penyimpangan penjualan dapat juga di sebabkan oleh perencanaan penjualan yang tidak realistis atau pengawasan dalam menetapkan anggaran yang kurang maksimal.

Berdasarkan perumusan yang dikemukakan di atas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian guna menyelesaikan tugas akhir dengan judul “ANGGARAN PENJUALAN SEBAGAI ALAT PERENCANAAN DAN PENGAWASAN PADA PT. TIRTA MEDICAL INDONESIA CABANG PEKANBARU”.

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan uraian dan latar belakang masalah yang penulis jelaskan di atas, maka dapat di rumuskan permasalahan yang akan dibahas dalam penulisan tugas akhir ini, yaitu: “Apakah anggaran penjualan yang telah dibuat telah memberikan peran yang efektif dan efisien sebagai alat perencanaan dan pengawasan pada PT. TIRTA MEDICAL INDONESIA CABANG PEKANBARU ?”

## **C Tujuan dan Manfaat**

### **a. Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan penelitian ini untuk mengetahui bagaimana perusahaan menyusun anggaran penjualannya dan apakah anggaran penjualan pada



**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

PT. Tirta Medical Indonesia Cabang Pekanbaru sebagai alat perencanaan dan pengawasan telah berfungsi dengan baik.

**b. Manfaat Penelitian**

Adapun manfaat dari penelitian ini :

**1. Bagi Perusahaan**

Sebagai bahan informasi tambahan dalam anggaran biaya penjualan sebagai alat pengawasan untuk membuat dan memperbaiki kinerja dimasa yang akan datang.

**2. Bagi Peneliti**

Dapat memperluas dan menambah wawasan tentang anggaran biaya penjualan sebagai alat pengawasan serta mendapatkan pengalaman dari penelitian tugas akhir ini.

**3. Bagi pihak lain**

Sebagai bahan referensi penelitian selanjutnya di bidang akuntansi khususnya tentang anggaran biaya penjualan di perusahaan.

**D. Metodologi Penelitian**

**1. Lokasi dan waktu penelitian**

Penulis mengadakan penelitian langsung pada PT. Tirta Medical Indonesia Pekanbaru, yang dimulai dari 22 Februari 2017 sampai dengan selesai

**2. Jenis dan sumber data**

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Data yang digunakan dalam penelitian ini berupa :

- a. Data primer yaitu hasil wawancara dengan pimpinan dan manajer akuntansi mengenai proses penyusunan anggaran penjualan, serta evaluasi proses penyusunan laporan perusahaan.
- b. Data sekunder yaitu data dari buku pedoman perusahaan yang berisikan sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi dan aktivitas perusahaan yang diperoleh di bagian umu. Sedangkan laporan pertanggungjawaban dan anggaran laporan keuangan diperoleh dibagian akuntansi.

3. Metode Pengumpulan Data

Untuk memperoleh data dalam tugas akhir ini penulis menggunakan pengumpulan data sebagai berikut:

a. Wawancara

Yaitu teknik pengumpulan data dengan cara Tanya jawab langsung kepada pimpinan perusahaan, dan pihak-pihak internal perusahaan yang berhubungan dengan masalah yang diteliti sehingga diperoleh informasi yang dibutuhkan.

b. Dokumentasi

Yaitu teknik pengumpulan data dengan melakukan pengutipan secara langsung terhadap data-data yang dimiliki oleh perusahaan, seperti neraca, laporan laba rugi, daftar aktiva tetap, sejarah perusahaan dan struktur organisasi perusahaan.

- c. Analisis Data dari PT. Tirta Medical Indonesia selanjutnya dianalisis dengan menggunakan metode deskriptif komparatif.

**Hak Cipta Diindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Dengan metode deskriptif, data di susun sedemikian rupa sehingga dapat diteliti berdasarkan teori-teori yang berhubungan dengan permasalahan, kemudian data akan dianalisis dan dievaluasi sehingga dapat dibuat suatu kesimpulan.

## **E. Sistematika Penulisan**

Dalam penulisan tugas akhir ini, penulis akan membagi menjadi kedalam empat bab yang sistematiknya adalah sebagai berikut :

- BAB I :** Merupakan bab pendahuluan yang terdiri dari latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan dan manfaat penulisan, metode pengumpulan data dan sistematika penulisan.
- BAB II ;** Dalam bab ini menguraikan tentang gambaran umum perusahaan yang mengemukakan sejarah singkat perusahaan, kegiatan usaha perusahaan dan lokasi perusahaan.
- BAB III :** Bab ini berisikan uraian teoritis yang mendukung pembahasan masalah diantaranya adalah pengertian anggaran, tujuan anggaran, manfaat anggaran, keterbatasan anggaran, jenis-jenis anggaran, prosedur penyusunan anggaran, keterbatasan anggaran penjualan. Sedangkan tinjauan praktik berisikan tentang tahap-tahap penyusunan anggaran penjualan sebagai alat perencanaan dan anggaran penjualan sebagai alat pengawasan.
- BAB IV :** Bab ini merupakan bab penutup dalam penulisan tugas akhir ini yang meliputi kesimpulan yang diperoleh dari hasil penelitian,

dilanjutkan dengan mengemukakan saran-saran yang berguna bagi perusahaan.

**Hak Cipta Diindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.