

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perusahaan adalah organisasi yang terkoordinasi dengan tujuan untuk memperoleh keuntungan dan dapat memuaskan kebutuhan konsumen yaitu dengan cara mengolah sumber-sumber ekonomi yang ada menjadi barang dan jasa sesuai dengan kebutuhan. Dengan adanya perkembangan dalam bidang teknologi yang cukup pesat yaitu dengan digunakannya tenaga mesin sebagai upaya peningkatan efisiensi kerja dan produksi perlu diimbangi dengan strategi penjualan yang baik serta didukung oleh tenaga kerja yang profesional, dan juga volume penjualan sebagai wujud pendukung tujuan perusahaan yaitu memperoleh laba yang maksimum atau mempertahankan perusahaan agar tetap terus berjalan.

Guna mendukung tujuan suatu perusahaan maka perlu adanya peramalan penjualan yang akurat untuk yang akan datang, yaitu melalui dokumen-dokumen dan informasi tahun lalu, yang digunakan sebagai dasar penyusunan anggaran penjualan. Anggaran dapat berfungsi dengan baik jika taksiran (*forecast*) cukup akurat sehingga tidak jauh berbeda dengan realisasinya. Pengukuran taksiran itu dengan cara kuantitatif yaitu dengan menggunakan metode statistik dan matematik (*statistic method*) dan dengan kualitatif yaitu menggunakan metode pendapatan (*judgement method*). Dikatakan suatu perusahaan dapat berhasil perencanaannya jika antara

anggaran dengan realisasinya tidak jauh berbeda, menunjukkan lebih baik jika realisasinya dapat melebihi anggarannya.

Anggaran penjualan meliputi rencana tentang jenis(*kualitas*) barang akan dijual, jumlah(*kuantitas*) barang yang akan dijual, waktu serta tempat penjualannya. Dalam melakukan penjualan hal yang harus diperhatikan adalah jumlah persediaan dengan pemakaian terhadap barang-barang yang akan dijual kepasar. Prinsip anggaran digunakan sebagai patokan penyusunan anggaran produksi sehingga tidak terjadi kerugian akibat dari kelebihan produksi yang tidak sesuai dengan penjualan. Sehingga pihak manajemen memerlukan system perencanaan dan pengendalian sesuai dengan perusahaan. Anggaran penjualan tersebut digunakan sebagai alat perencanaan dan pengendalian budget biaya bahan baku, membantu pihak manajemen untuk dapat merencanakan, mengkoordinasi dan mengawasi jalannya penjualan perusahaan. Karena suatu perusahaan adalah proses produksi, yang menyerap biaya yang besar. Dalam proses produksi tersebut, bahan baku merupakan elemen yang paling utama disamping dua elemen utama lainnya yaitu biaya tenaga kerja dan biaya *overhead* pabrik. Dan salah satu manfaat budget bahan baku adalah untuk pengendalian pembelian bahan baku, karena budget merupakan alat yang penting didalam menilai kebijaksanaan yang telah ditetapkan sebelumnya. Dengan menggunakan budget tersebut maka dapat membantu pihak manajemen untuk mendeteksi kegiatan-kegiatan dalam perusahaan sampai sejauh mana pembelian bahan baku cukup optimal atau menyimpang dari yang telah ditentukan. Sehingga

pihak manajemen menyusun anggaran penjualan guna membantu dalam pengambilan keputusan yang tepat, efektif dan efisiensi dalam pencapaian tujuan utama perusahaan dimasa yang akan datang.

Dengan bertitik tolak pada pentingnya penyusunan anggaran penjualan, menjadi alasan peneliti untuk mengangkat penyusunan anggaran penjualan yang berkaitan erat dengan suatu perencanaan dan pengendalian jumlah produksi, yang diharapkan bisa menekan pembekakan dan pemborosan produksi. Dari uraian diatas peneliti ingin mengangkat judul "Perhitungan Anggaran Penjualan Sebagai Dasar Perencanaan Dan Pengendalian Jumlah Produksi Pada UD Jatinom Indah".

B. Permasalahan

Secara umum akibat suatu perusahaan tidak adanya penyusunan anggaran antara lain, dalam bidang perencanaan (*planning*). Kurangnya perencanaan yang bagus dapat mempengaruhi para manager tidak bisa meneliti dan mempelajari segala masalah yang berkaitan dengan aktivitas yang dilaksanakan. Kurang adanya penentuan arah atau aktivitas yang dapat memboomingkan penjualan. Terjadinya pemakaian alat-alat fisik secara tidak efektif. Dalam bidang koordinasi, kurangnya koordinasi faktor sumber daya manusia dengan perusahaan, kurang bisa mengetahui kelemahan dalam organisasi. Kurang adanya pengawasan (*controlling*), kurang adanya pengawasan kegiatan dan jumlah produksi. Mudahnya penyimpangan-penyimpangan dapat terjadi. Pemborosan dana pada proses produksi.

C. Rumusan Masalah

Sehubungan dengan akibat-akibat masalah yang telah disampaikan pada permasalahan tersebut, maka dapatlah dibuat rumusan masalah sebagai berikut

1. Bagaimana menentukan anggaran penjualan dengan realistis?
2. Bagaimana menyusun anggaran produksi perusahaan?
3. Bagaimana menyesuaikan anggaran penjualan dengan jumlah produksi pada perusahaan?

D. Batasan Pembahasan

Suatu budget dapat berfungsi dengan baik apabila taksiran-taksiran yang ada cukup akurat, sehingga tidak jauh berbeda dengan realisasinya nanti, maka peneliti memberikan batasan dalam pembahasan untuk menentukan keakuratan taksiran tersebut, antara lain: Penyusunan budget penjualan 2007, dilakukan berdasarkan data histories selama 5 (lima) tahun sebelumnya karena apabila mengambil 1 (satu) atau 2 (dua) tahun belum bisa menunjukkan keakuratan data sebab ada kemungkinan dari tahun tersebut perusahaan mengalami penurunan atau kenaikan penjualan (*booming sale*), yaitu mulai tahun 2002 sampai tahun 2006 yang hitung secara sistematis dengan metode *Trend Least Square*.

E. Tujuan Penelitian

1. Menentukan budget penjualan tahun 2007 dengan realistis.

2. Menyusun budget produksi tahun 2007.
3. Menyusun anggaran jumlah produksi tahun 2007 sebagai dasar perencanaan dan pengendalian jumlah produksi tahun 2007.

F. Kegunaan Penelitian

Dengan adanya beberapa alasan disusunnya anggaran maka sangat mendorong perusahaan harus menyusun anggaran, utamanya anggaran penjualan sebelum menyusun anggaran lain, oleh karena merupakan dasar dilakukannya berbagai aktivitas lain, antara lain:

1. Untuk merencanakan setepat mungkin tingkat penjualan yang akan datang.
2. Pengkoordinasian segala kebijakan perusahaan yang ada dalam perusahaan, dan juga para kinerja sehingga perusahaan bisa berjalan seefektif dan efisien mungkin.
3. Pengawasan pada apa yang sudah direncanakan atau taksiran sehingga tidak jauh berbeda dengan realisasinya.
4. Perencanaan adalah suatu penentuan terlebih dahulu tentang aktivitas atau kegiatan yang akan dilakukan diwaktu yang akan datang. Dan pengendalian merupakan suatu kegiatan yang meliputi pengukuran dari semua kegiatan dalam perusahaan yang berfungsi sebagai alat koreksi bagi perusahaan, sehingga tujuan dapat tercapai.