

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Dunia usaha selalu mengalami kemajuan dari tahun ke tahun. Pada masa sekarang ini, pemerintah Indonesia sedang giat-giatnya melaksanakan pembangunan di segala bidang, pembangunan tidak hanya dilaksanakan oleh pemerintah, tetapi juga oleh pihak swasta yang akan mendorong timbulnya industri-industri barang dan jasa. Dengan semakin pesat perkembangan ekonomi dan tingginya tingkat pertumbuhan dunia usaha, akan mengakibatkan juga tingginya tingkat persaingan, yaitu persaingan yang ketat dalam merebut pangsa pasar dan konsumen. Oleh karena itu setiap perusahaan dituntut untuk siap dalam menghadapi persaingan tersebut.

Dengan semakin luasnya kegiatan perusahaan dan kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi, serta perkembangan peradaban manusia yang semakin canggih. Hal ini harus dimanfaatkan sebaik-baiknya oleh perusahaan untuk mendapatkan hasil yang maksimal sesuai target yang ditetapkan. Ketidakmampuan dalam mengantisipasi keadaan lingkungan yang berhubungan dengan aktifitas perusahaan tersebut hanya akan mengakibatkan kerugian bagi perusahaan.

Banyak tujuan yang ingin dicapai oleh perusahaan, diantaranya meliputi profitabilitas, efisiensi, kepuasan dan pengembangan karyawan, kualitas produk/jasa untuk pelanggan, tanggung jawab sosial dan hubungan atau nama baik dengan masyarakat, kepemimpinan pasar serta kelangsungan usaha.

Disamping itu persaingan di kalangan dunia usaha juga sudah merupakan hal yang lazim, terutama bagi perusahaan-perusahaan yang sejenis. Adanya persaingan tersebut tentu menuntut perusahaan untuk senantiasa mengembangkan strategi usahanya agar mampu menghasilkan produk yang dapat bersaing dan memperoleh pangsa pasar yang sebesar mungkin.

Dalam upaya pencapaian laba bagi suatu perusahaan, salah satu aktifitas yang cukup memegang peranan penting adalah aktifitas penjualan, karena dengan adanya transaksi penjualan, perusahaan akan memperoleh sumber pendapatan yang diharapkan mampu membiayai segala kebutuhan operasional perusahaan. Untuk dapat melaksanakan aktifitas penjualan dengan baik maka diperlukan perencanaan dan pengendalian penjualan yang baik pula. Perencanaan dan pengendalian adalah dua aspek yang saling berkaitan dan tidak dapat dipisahkan satu dengan yang lainnya. Karena perencanaan tanpa pengendalian akan menyebabkan target yang ditetapkan tidak tercapai secara optimal, dan pengendalian tanpa perencanaan hanya sia-sia. Karena tidak ada target yang jelas yang ingin dicapai sehingga tidak jelas apa yang harus dikendalikan.

Perencanaan dan pengendalian atas penjualan dilakukan dengan sasaran untuk mencapai target penjualan yang diinginkan sehingga manajemen dapat memperkirakan laba yang akan diperoleh dalam satu periode tertentu. Salah satu alat yang digunakan oleh manajemen dalam melakukan perencanaan dan pengendalian yaitu dengan anggaran (*budget*).

Anggaran penjualan merupakan salah satu anggaran yang terpenting di perusahaan, karena anggaran ini digunakan sebagai standar pelaksanaan

penjualan. Jika pelaksanaan penjualan ini tidak baik maka peningkatan laba yang diinginkan perusahaan mungkin tidak tercapai. Tetapi dalam perolehan laba, ada faktor yang juga ikut mempengaruhi, salah satunya yaitu keberadaan besarnya biaya operasional. Jika biaya operasional bisa ditekan seefisien mungkin, maka pencapaian target laba operasi pun akan maksimal. Hal ini terjadi karena pada umumnya perusahaan beroperasi dengan tujuan untuk memperoleh laba yang maksimal. Sedangkan salah satu komponen laba adalah pendapatan dari hasil penjualan. Bagi perusahaan, laba ini dapat memberikan kontribusi yang besar dan dapat digunakan oleh perusahaan untuk lebih mengembangkan usahanya.

Skripsi ini diilhami oleh skripsi milik Mulyani Pusparini Tahun 2004 program pendidikan akuntansi UPI dengan judul “Hubungan realisasi anggaran penjualan dengan pencapaian target laba operasi pada PT. Jasa Jejaring Wasantara Periode tahun 2002-2003”. Dengan adanya skripsi tersebut semakin menguatkan hasil penelitian dalam skripsi ini bahwa realisasi anggaran penjualan pasti memberikan kontribusi pada pencapaian target laba operasi dengan pertimbangan faktor pada penggunaan biaya operasional. Selain itu juga diilhami pula dari skripsi milik Herawati program pendidikan akuntansi UPI dengan judul “Pengaruh pelaksanaan anggaran biaya produksi terhadap pencapaian laba kotor pada MC Donalds Bandung”, kemudian dari skripsi milik Wiwin Nurhasanah program pendidikan akuntansi UPI dengan judul “Analisis kebijaksanaan penjualan secara kredit terhadap profitabilitas perusahaan pada PT. INTI (Persero)”

Sebagai lembaga yang juga berorientasi pada laba serta diorganisir dan dijalankan dengan baik, maka PT. INTI (Persero) melakukan kebijakan-kebijakan manajerial untuk mengendalikan kegiatan perusahaan agar berjalan secara efektif dan efisien. Penelitian ini dilaksanakan di PT. INTI (Persero) yang berbentuk Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang bergerak di bidang industri telekomunikasi. Didapat data sebagai berikut :

Tabel 1.1
Fenomena Perusahaan
(Dalam jutaan)

Uraian	2000	2002
Anggaran penjualan	Rp 435.043,80	Rp 652.304,60
Realisasi penjualan	Rp 412.213,80	Rp 275.979,20
Biaya operasional	Rp 62.081,72	Rp 90.256,10
Target laba operasi	Rp 73.282,40	Rp 62.013,80
Pencapaian target laba operasi	Rp 17.251,40	Rp (8.394,70)

Berdasarkan data diatas maka data pada tahun 2000 realisasi penjualan yang dicapai oleh PT. INTI sebesar Rp 412.213,80. Data ini menunjukkan bahwa realisasi penjualan pada tahun tersebut tidak mencapai anggaran penjualan yang telah dianggarkan sebelumnya yaitu sebesar Rp 435.043,80, dengan penggunaan biaya operasional yang mencapai Rp 62.081,72. Selain itu pada tahun yang sama laba operasi yang dianggarkan sebesar Rp 73.282,40 tidak dapat tercapai, dan laba operasi yang tercapai pada tahun tersebut hanya sebesar Rp 17.251,40. Begitu pula yang terjadi pada tahun 2002, bahkan terjadi kerugian sebesar Rp 8.394,70.

Berdasarkan uraian diatas maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “Kontribusi Realisasi Anggaran Penjualan dan Biaya Operasional dalam Pencapaian Target Laba Operasi pada PT. INTI (Persero)”

1.2 Rumusan Masalah

Anggaran penjualan merupakan salah satu anggaran yang penting di perusahaan, karena tidak tercapainya anggaran penjualan yang telah ditetapkan oleh manajemen dapat menyebabkan tidak tercapainya target laba yang telah ditetapkan.

Untuk memudahkan dalam pembahasan penelitian ini, maka penulis merumuskan masalahnya yaitu :

1. Bagaimanakah realisasi anggaran penjualan dan penggunaan biaya operasional yang terjadi di PT. INTI (Persero).
2. Bagaimanakah pencapaian target laba operasi yang terjadi di PT. INTI (Persero).
3. Bagaimanakah kontribusi realisasi anggaran penjualan dan biaya operasional dalam pencapaian target laba operasi di PT. INTI (Persero).

1.3 Maksud dan Kegunaan Penelitian

1.3.1 Maksud Penelitian

Maksud yang akan dicapai dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana kontribusi realisasi anggaran penjualan dan biaya operasional dalam tercapainya target laba operasi pada PT. INTI (Persero).

1.3.2 Kegunaan Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi banyak pihak, yaitu :

1. Kegunaan Teoritis

Yaitu kegunaan yang ada hubungannya dengan mata kuliah akuntansi yang dipelajari. Penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan dalam bidang akuntansi, khususnya yang berhubungan dengan materi anggaran penjualan dan laba operasi. Juga dapat dijadikan sebagai masukan atau kontribusi bagi dunia pendidikan pada umumnya.

2. Kegunaan Praktis

Yaitu kegunaan yang diharapkan dapat dirasakan bagi :

- **Perusahaan** : Diharapkan setelah mengetahui kontribusi realisasi anggaran penjualan dan biaya operasional dalam pencapaian target laba operasi ini, perusahaan akan lebih mampu dalam mencapai target laba yang diinginkan dan mampu membuat anggaran penjualan yang realistis sehingga dapat membuat perusahaannya semakin berkembang.
- **Pihak Lain** : Diharapkan setelah mengetahui kontribusi realisasi anggaran penjualan dan biaya operasional dalam pencapaian target laba operasi ini, masyarakat luas dapat semakin mengerti dan semakin tertarik untuk lebih mengadakan penelitian lebih lanjut.

1.4 Kerangka Pemikiran

Banyak faktor yang mempengaruhi kelangsungan hidup dan kelancaran kegiatan suatu perusahaan. Perusahaan pada umumnya selalu berusaha meningkatkan laba usaha dengan jalan meningkatkan omset penjualan. Manajemen perusahaan harus dapat mencapai target penjualan yang telah

ditetapkan sebelumnya, oleh karena itu pengawasan dan pengendalian sebagai salah satu alat yang digunakan dalam anggaran harus benar-benar dilakukan dengan baik. Anggaran dibuat dengan teliti setelah memperhitungkan faktor ketidakpastian untuk kemudian dilaksanakan. Selain sebagai alat perencanaan, anggaran merupakan alat yang penting bagi pengendalian manajemen.

Anggaran penjualan adalah salah satu anggaran yang penting dalam perusahaan, oleh karena itu penyusunan anggaran penjualan memerlukan perhitungan yang tepat dengan berbagai pertimbangan. Salah satu unsur sistem pengendalian anggaran penjualan adalah estimasi penjualan yang realistis berdasarkan analisis terhadap penjualan dimasa lalu dan keadaan pasar pada masa kini. Menurut Gleen A. Welsch et al (2000 : 147) :

Proses perencanaan penjualan adalah bagian penting dari perencanaan dan pengendalian laba karena :

- Menyediakan dasar bagi keputusan manajemen tentang pemasaran, dan
- Berdasarkan keputusan tersebut, merupakan pendekatan terorganisir untuk pembuatan rencana penjualan yang menyeluruh.

Selanjutnya diuraikan pula tentang tujuan utama rencana penjualan, yaitu :

- Untuk mengurangi ketidakpastian tentang pendapatan dimasa datang,
- Untuk memasukkan kebijakan dan keputusan manajemen kedalam proses perencanaan
- Untuk memberikan informasi penting bagi pembentukan elemen lain dari rencana laba yang menyeluruh, dan
- Untuk memudahkan pengendalian manajemen atas kegiatan penjualan yang dilakukan.

Selain proses penyusunan anggaran dan pelaksanaannya yang harus efisien, terdapat faktor lain sebagai pendamping yang juga ikut mendukung dalam pencapaian laba yang maksimal yaitu adanya penggunaan biaya operasional.

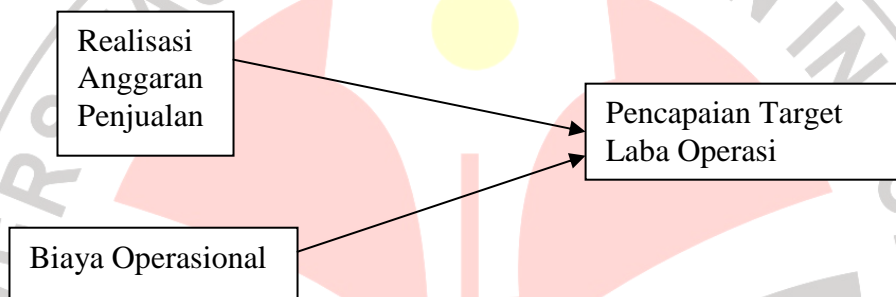
Penggunaan biaya operasional yang semakin efisien akan semakin meningkatkan hasil laba yang diperoleh oleh perusahaan. Maka biaya operasional ini memiliki kontribusi yang cukup besar dalam perolehan laba disamping realisasi penjualan yang tentunya juga harus melebihi anggarannya.

Salah satu tujuan yang ingin dicapai oleh suatu perusahaan adalah memperoleh laba yang sebesar-besarnya dengan menggunakan sumber daya dan sumber dana yang tersedia. Sedangkan salah satu cara untuk memperoleh laba adalah dengan melakukan transaksi penjualan. Setelah hasil penjualan dikurangi dengan harga pokok penjualan dan biaya operasional, maka selisihnya disebut laba. Hal itu menunjukkan bahwa bagi beberapa perusahaan, aktifitas menjual menjadi aktifitas yang penting dan perlu mendapatkan perhatian khusus.

Untuk dapat mencapai laba yang diharapkan diperlukan pengelolaan yang baik dalam penjualan, sehingga anggaran penjualan yang telah dibuat oleh manajemen dapat tercapai. Hal tersebut akan terlihat dari realisasi penjualan yang dicapai, apakah sesuai dengan anggaran penjualan atau tidak. Menurut M. Nafarin dalam "Penganggaran Perusahaan" mengemukakan tentang pentingnya anggaran penjualan sebagai dasar penyusunan bagi anggaran lain, yaitu "Penjualan merupakan ujung tombak dalam mencapai tujuan perusahaan mencari laba yang maksimal. Oleh karena itu, anggaran penjualan disusun terlebih dahulu dan merupakan dasar dalam penyusunan anggaran lainnya". Pentingnya anggaran penjualan dikemukakan pula oleh M. Munandar yang menyatakan bahwa "...Anggaran penjualan berguna sebagai dasar penyusunan semua anggaran dalam perusahaan, sebab bagi perusahaan yang menghadapi pasar bersaing, anggaran

penjualan harus disusun paling awal daripada semua anggaran yang lain, yang ada dalam perusahaan.” Sehingga dapat dibayangkan ketika target penjualan yang telah dituangkan dalam anggaran penjualan tercapai, maka target laba yang telah ditetapkanpun akan lebih mudah tercapai.

Dari uraian di atas tampak bahwa realisasi anggaran penjualan dan biaya operasional mempunyai kontribusi dalam pencapaian target laba operasi, yang dapat digambarkan secara skematis berikut ini :



Gambar 1.1
Paradigma Penelitian

1.5 Asumsi dan Hipotesis

1.5.1 Asumsi

Suatu penelitian memerlukan asumsi yang akan menjadi titik tolak dalam menemukan jawaban atas permasalahan yang diteliti. Dalam hal ini Winarno Surakhmad menjelaskan pengertian asumsi sebagai berikut :

“sebuah titik tolak pemikiran yang kebenarannya diterima oleh penyelidik, bahwa setiap penyelidik dapat merumuskan anggapan dasar yang berbeda. Seorang penyelidik mungkin meragukan sesuatu anggapan dasar yang oleh orang lain diterima sebagai kebenaran.”

(dalam Suharsimi Arikunto, 2002 : 58)

Dalam penelitian ini penulis menetapkan asumsinya sebagai berikut :

1. Perusahaan yang diteliti menerapkan sistem akuntansi sesuai dengan PSAK.

2. Selama penelitian berlangsung kegiatan perusahaan dianggap normal, tidak ada perubahan kebijakan yang dapat mempengaruhi anggaran dan biaya operasional.

1.5.2 Hipotesis

Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, dimana rumusan masalah penelitian telah dinyatakan dalam bentuk kalimat pertanyaan (Sugiyono 2003 : 70) Hipotesis merupakan pernyataan peneliti tentang hubungan antara variabel-variabel dalam penelitian. Dengan kata lain, hipotesis merupakan jawaban sementara yang disusun oleh peneliti kemudian diuji kebenarannya melalui penelitian.

Maka hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini adalah :

“Realisasi anggaran penjualan dan biaya operasional memiliki kontribusi dalam pencapaian target laba operasi pada PT. INTI (Persero).”