

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Salah satu tujuan utama perusahaan adalah memperoleh laba. Laba sangat berperan dalam menjaga keberlanjutan perusahaan. Perencanaan yang baik dalam segala bidang di suatu perusahaan akan menunjang keberhasilan pencapaian tujuan perusahaan berupa optimalisasi laba.

Perencanaan diperlukan perusahaan dalam proses pengaturan (*organizing*), pelaksanaan (*actuating*) dan pengawasan (*controlling*). Dalam proses pengaturan (*organizing*) adanya perencanaan (*planning*) memungkinkan perusahaan untuk mengatur penggunaan sumber daya perusahaan secara efektif dan efisien. Perencanaan (*planning*) juga dapat dijadikan acuan dalam pelaksanaan (*actuating*) untuk mengetahui apakah proses yang dilaksanakan berjalan sesuai dengan apa yang direncanakan atau tidak. Selanjutnya perencanaan ini akan dijadikan parameter untuk mengetahui apakah hasil yang dicapai sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan atau tidak.

Begitu pentingnya peran suatu perencanaan mendorong perusahaan-perusahaan untuk membuat perencanaan hampir di setiap kegiatan yang dilakukan. Untuk memudahkan pelaksanaan dari rencana yang telah ditetapkan, maka rencana tersebut dituangkan ke dalam sebuah anggaran.

Pengertian anggaran penjualan dikemukakan oleh M. Nafarin (2004:12)

sebagai berikut :

“Anggaran adalah suatu rencana keuangan periodik yang disusun berdasarkan program yang telah disahkan. Anggaran merupakan rencana tertulis mengenai kegiatan suatu organisasi yang dinyatakan secara kuantitatif dan umumnya dinyatakan dengan satuan uang untuk jangka waktu tertentu.”

“Anggaran bermanfaat dalam proses perencanaan, pengkoordinasian, pengawasan dan pengevaluasian.” M. Nafarin, (2004:15-17). Anggaran dapat digunakan sebagai sarana untuk mengkomunikasikan informasi mengenai rencana perusahaan dari pihak manajemen kepada seluruh karyawan serta untuk meningkatkan koordinasi seluruh bagian dalam menjalankan aktivitas perusahaan. Selain itu anggaran juga berfungsi sebagai acuan untuk menilai kinerja perusahaan. Evaluasi kinerja dapat dilakukan dengan membandingkan realisasi kinerja dengan kinerja yang direncanakan, sehingga dapat dilakukan tindak koreksi jika terjadi varians negatif.

Salah satu anggaran yang terdapat dalam perusahaan adalah anggaran penjualan. Anggaran penjualan memiliki peranan strategis dalam menunjang kegiatan perusahaan untuk mencapai tujuannya, yaitu memperoleh laba. Seperti dikemukakan oleh Tendi Haruman & Sri Rahayu, (2007: 45) bahwa :

“Anggaran penjualan ini merupakan rencana terperinci tentang penjualan perusahaan selama periode yang akan datang, meliputi rencana tentang jenis (kualitas) produk yang akan dijual, jumlah (kuantitas) produk yang akan dijual, harga produk yang akan dijual, waktu penjualan, serta tempat (daerah) penjualannya.”

Penyusunan anggaran penjualan dimaksudkan untuk mencapai tujuan perusahaan dalam mengoptimalkan keuntungan melalui perencanaan, pengkoordinasian, pengawasan dan pengendalian terhadap kegiatan penjualan.

Berdasarkan pengertian tersebut, anggaran penjualan memiliki peranan yang sangat penting dalam menentukan kualitas dan kuantitas barang, termasuk harga, waktu, dan tempat penjualan, sehingga semakin jelas anggaran penjualan suatu perusahaan disajikan, semakin mudah pula manajemen perusahaan tersebut melaksanakan perencanaan, koordinasi, pengawasan dan evaluasi terhadap kegiatan penjualan.

"Anggaran penjualan berguna sebagai dasar penyusunan semua anggaran dalam perusahaan." Munandar, (2001:50). Sebagai anggaran kunci yang merupakan dasar dari penyusunan anggaran lainnya, anggaran penjualan harus dibuat dengan cermat dan teliti. Jika terjadi kesalahan dalam penyusunan anggaran penjualan, maka anggaran lainnya pun cenderung salah dan pada akhirnya akan berpengaruh terhadap penjualan perusahaan yang merupakan ujung tombak dalam memperoleh laba.

Perusahaan dalam melakukan kegiatannya, akan berusaha untuk merealisasikan anggaran penjualan tersebut secara efektif, sehingga pencapaian laba dapat dioptimalkan, walaupun pada kenyataannya jarang sekali terdapat realisasi penjualan yang sepenuhnya sama dengan anggaran yang telah ditetapkan.

PT Kereta Api Indonesia (KAI) (Persero) Daerah Operasi 2 Bandung bergerak di bidang jasa transportasi perkeretaapian. Adapun bidang usaha perusahaan adalah penjualan jasa angkutan penumpang dan barang. Berikut data

anggaran keuangan PT KAI (Persero) Daerah Operasi 2 Bandung selama 5 tahun terakhir :

Tabel 1.1
Rencana Kerja dan Anggaran Perusahaan – KA. UTAMA DAOP 2
BANDUNG

(dalam ribuan rupiah)

Tahun	Pendapatan		%	Laba Rugi		%
	Program	Realisasi		Program	Realisasi	
2003	178.495.300	177.298.469	99,32	40.887.312	27.453.077	(-32,85)
2004	182.784.774	174.546.289	95,49	36.687.749	38.588.727	105,18
2005	186.694.886	159.170.038	85 %	29.680.934	(5.049.028)	(-117,01)
2006	191.554.486	141.118.882	73,67	(2.882.134)	(69.100.319)	(-2397,54)
2007	166.331.194	123.859.569	74,48	(25.097.237)	(93.668.695)	(-373,22)

Sumber : RKAD PT. KA DAOP 2 Bandung.

Dari tabel 1.1 terlihat bahwa pencapaian laba PT KAI (Persero) Daerah Operasi 2 Bandung pada tahun 2007 mengalami penurunan jika dibandingkan tahun 2006, begitu juga dengan realisasi anggaran penjualan (pendapatan). Pada tahun 2007 anggaran penjualan (pendapatan) PT KAI (Persero) Daerah Operasi 2 Bandung adalah senilai Rp 166.331.194.000, namun realisasinya hanya mencapai angka Rp 123.859.569.000, atau dengan kata lain hanya terealisasi sekitar 74,48%. Pencapaian laba rugi pun mengalami varians negatif. Rencana laba adalah sekitar Rp 93 miliar tetapi realisasinya hanya sekitar Rp 25 miliar. Ini berarti terdapat varians negatif sekitar 373%. Tahun 2006, realisasi anggaran penjualan ternyata lebih kecil lagi, hanya sekitar 73,67%, dan varians laba rugi perusahaan pun jauh lebih besar, yaitu sekitar 2397%.

Hal tersebut diatas mengindikasikan adanya keterkaitan antara realisasi anggaran penjualan (pendapatan) dengan pencapaian laba perusahaan, khususnya pada PT KAI (Persero) Daerah Operasi 2 Bandung. Tidak terpenuhinya target pendapatan mungkin menjadi salah satu faktor penyebab kerugian yang dialami selama tahun 2006 dan 2007. Hal ini juga menunjukkan kecenderungan fungsi anggaran penjualan (pendapatan) tidak berjalan efektif, sehingga mengakibatkan varians negatif pada sisi pencapaian laba perusahaan.

Menurut hasil penelitian sebelumnya oleh Irna Mariani dengan judul yang sama di PT PINDAD Divisi Tempa dan Cor (2007) menghasilkan kesimpulan bahwa realisasi anggaran penjualan memiliki pengaruh yang positif terhadap pencapaian laba perusahaan.

Adanya keterkaitan antara realisasi anggaran penjualan (pendapatan) dengan pencapaian laba perusahaan, perlu diuji secara empiris dengan jangka waktu yang lebih lama, sehingga terlihat bentuk hubungan dari keduanya, apakah realisasi anggaran penjualan berpengaruh positif terhadap pencapaian laba perusahaan, atau justru berpengaruh negatif.

Berdasarkan uraian di atas, penulis melakukan penelitian mengenai **“Pengaruh Realisasi Anggaran Penjualan (Pendapatan) Terhadap Pencapaian Laba PT Kereta Api Indonesia (Persero) Daerah Operasi 2 Bandung (Pada tahun 2003-2007)”**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian di atas, penulis mengajukan rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana realisasi anggaran penjualan (pendapatan) PT Kereta Api Indonesia (Persero) Daerah Operasi 2 Bandung pada tahun 2003-2007.
2. Bagaimana pencapaian laba PT Kereta Api Indonesia (Persero) Daerah Operasi 2 Bandung pada tahun 2003-2007
3. Bagaimana pengaruh realisasi anggaran penjualan (pendapatan) terhadap pencapaian laba PT Kereta Api Indonesia (Persero) Daerah Operasi 2 Bandung pada tahun 2003-2007

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

Dengan memperhatikan permasalahan yang telah diuraikan di atas, maka maksud dari penelitian ini adalah untuk mempelajari dan mengevaluasi pengaruh realisasi anggaran penjualan (pendapatan) terhadap efektivitas pencapaian laba pada PT Kereta Api Indonesia (Persero) Daerah Operasi (DAOP) 2 Bandung.

Adapun tujuan diadakannya penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui bagaimana realisasi anggaran penjualan (pendapatan) PT Kereta Api Indonesia (Persero) Daerah Operasi (DAOP) 2 Bandung pada tahun 2003-2007.
2. Untuk mengetahui bagaimana pencapaian laba PT Kereta Api Indonesia (Persero) Daerah Operasi (DAOP) 2 Bandung pada tahun 2003-2007.

3. Untuk mengetahui pengaruh realisasi anggaran penjualan (pendapatan) terhadap pencapaian laba PT Kereta Api Indonesia (Persero) Daerah Operasi (DAOP) 2 Bandung pada tahun 2003-2007.

1.4 Kegunaan Penelitian

Kegunaan penelitian dikelompokkan kepada kegunaan ilmiah dan kegunaan praktis, yaitu:

- a. Kegunaan Ilmiah

Secara ilmiah, penelitian diharapkan dapat memberikan sumbangan positif terhadap ilmu akuntansi khususnya yang berkaitan dengan anggaran perusahaan.

- b. Kegunaan Praktis

1. Bagi Penulis sendiri, penelitian ini sangat berguna untuk memahami secara praktis bagaimana realisasi anggaran penjualan dapat mempengaruhi pencapaian laba perusahaan
2. Bagi perusahaan yang dijadikan subjek penelitian, khususnya para perumus kebijakan dan pengambil keputusan perusahaan, hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai masukan dalam memperbaiki realisasi anggaran pendapatan dan menentukan kebijakan yang tepat agar pencapaian laba perusahaan dapat dioptimalkan.