

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Dewasa ini persaingan yang dihadapi semakin berat. Hal ini seiring dengan semakin berkembangnya teknologi dan informasi sehingga setiap perusahaan dapat mengakses informasi dan mengembangkan teknologi sebaik-baiknya. Hal tersebut menjadi tantangan perusahaan dalam pencapaian tujuan, salah satu tujuannya adalah memperoleh laba, tujuan lain perusahaan diantaranya untuk menjaga keberlangsungan hidup perusahaan. Keberlangsungan hidup perusahaan akan terus terjaga melalui kegiatan perusahaan. Kegiatan perusahaan selalu saling berkaitan antara satu dengan yang lainnya. Kegagalan pelaksanaan salah satu kegiatan akan berakibat kegagalan pelaksanaan kegiatan yang lain dan suatu bagian atau bahkan meluas kebagian lain dalam perusahaan. Oleh karena itu, Administrasi dituntut untuk berupaya sebaik-baiknya agar pelaksanaan seluruh kegiatan perusahaan dapat berjalan dengan baik (Trimanto & Lutfi, 2011).

Agar perusahaan berjalan dengan baik dalam pelaksanaannya, maka perlu adanya upaya yang harus dilakukan oleh administrasi yaitu dengan penyusunan fungsi perencanaan, koordinasi, dan pengawasan. Pada penyusunan tersebut harus dijalankan sebaik mungkin serta harus solid agar administrasi mampu menghasilkan keputusan keputusan yang tepat. Dalam melaksanakan fungsi - fungsi tersebut, administrasi dapat menggunakan salah satu cara yaitu dengan menggunakan anggaran. Anggaran merupakan suatu rencana terperinci untuk pemerolehan dan pemakaian sumber daya, keuangan dan lain-lain selama periode waktu tertentu, khususnya satu tahun fiskal (Edward. Dkk, 2011).

Pandangan ekonomi Islam, nilai-nilai dasar Islam yang terkait anggaran adalah kejujuran (sidiq, amanah), keadilan, pertanggungjawaban, kemanfaatan dan kesejahteraan. Pada perusahaan anggaran yang digunakan umumnya disusun dari anggaran penjualan. Oleh karena itu anggaran penjualan dapat menyusun anggaran-anggaran lainnya. Sehingga anggaran penjualan, menjadi

dasar dalam penyusunan anggaran lainnya yang dapat digunakan untuk meningkatkan efektivitas pengendalian perusahaan. Anggaran penjualan juga dipakai sebagai instrumen pengendalian pasang surutnya ekonomi, dalam kenyataannya anggaran dipicu harus naik terus dari tahun ke tahun. Jumlah seluruh anggaran meningkat dan selalu defisit. Untuk melakukan perhitungan secara teliti terhadap jumlah penjualan dan biaya-biaya yang terlibat dalam sebuah kontrak atau proyek tertentu tersebut, yang selanjutnya akan digunakan sebagai alat pembanding. Berdasarkan ragam klasifikasi biaya terhadap anggaran yang direncanakan sebelumnya. Beragam analisis bisa dilakukan untuk memberikan penilaian, apakah sebuah proyek telah direncanakan dan dilaksanakan serta dikendalikan dengan baik atau tidak (Eva, 2010).

Kegiatan penjualan harus direncanakan dan dikendalikan dengan sebaik baiknya, karena dari penjualan tersebut diharapkan dapat memperoleh laba yang maksimal sehingga kelanjutan perusahaan dapat terjamin. Allah berfirman dalam Qur'an surat An-Nisa' ayat 29 yang menjelaskan larangan mengambil harta orang lain dengan jalan yang batil (tidak benar). Jalan bathil disini bermaksud berbuat curang, riba dll. Itu artinya dalam penjualan yang baik perlu adanya kendali agar tidak mengambil jalan batil. Dalam Islam, sistem penjualan sudah diatur secara terperinci dengan sedemikian rupa. Islam tidak menganut apa yang diajarkan dalam prinsip ekonomi barat (modal yang sedikit dengan tujuan memperoleh keuntungan yang lebih tinggi). Meskipun tujuan perdagangan dalam Islam adalah untuk memperoleh keuntungan, Namun, pada prinsipnya aturan perdagangan dalam Islam telah memberikan batas-batas tertentu dengan memperhatikan kemaslahatan pada masyarakat (Rahma,2017).

Pengendalian penjualan merupakan hal yang penting dianalisis oleh perusahaan dalam memenuhi tujuan perusahaan. Karena Pengendalian merupakan proses mengukur dan mengevaluasi pelaksanaan nyata setiap kegiatan perusahaan dan melaksanakan tindakan perbaikan jika diperlukan. Pengendalian yang baik memerlukan umpan balik dan umpan maju. Umpan maju. Umpan maju disini bermaksud bahwa tujuan, rencana, kebijakan dan standar telah dikembangkan dan dikomunikasikan kepada seluruh manajer

yang bertanggung jawab terhadap pencapaian kinerja yang telah direncanakan. Konsep umpan balik yakni konsep yang memerlukan pengukuran kinerja yang memicu dilakukannya tindakan koreksi yang dirancang untuk menjamin tercapainya tujuan yang telah ditetapkan semula. Dengan demikian umpan maju, memberikan dasar bagi pelaksanaan pengendalian saat kegiatan dilaksanakan, sedangkan umpan balik memberikan dasar bagi pengukuran efektivitas pengendalian setelah suatu kegiatan dilaksanakan. Pada saat anggaran tersebut dilaksanakan maka pengendalian harus mulai diterapkan untuk mengukur kemajuan dan anggaran tersebut (Didik, 2010).

Peranan anggaran penjualan yang baik bagi perusahaan yaitu dapat mengawasi kegiatan penjualannya. Jika realisasi penjualan tidak mencapai target yang diinginkan maka ada kemungkinan perusahaan mengalami kerugian (Eva, 2010) Lalu Apabila anggaran penjualan yang telah disahkan oleh pemilik perusahaan dapat tercapai bermakna bahwa efektivitas penjualan yang dilakukan oleh perusahaan telah berjalan dengan baik. Disamping itu mengandung arti pula bahwa penyimpangan yang terjadi dan pelaksanaan anggaran penjualan tersebut sangat kecil sehingga tujuan anggaran penjualan dapat tercapai walaupun mungkin tidak seratus persen terpenuhi karena faktor faktor tertentu (Didik, 2010).

Peran anggaran yang begitu besar membuat usaha dagang dari kalangan besar maupun kecil membuat laporan anggaran. Usaha dagang tersebut berasal dari berbagai jenis bidang. Salah satunya yaitu jenis usaha dibidang *furniture*. Salah satu usaha dagang di bidang *furniture* yang membuat laporan anggaran adalah UD. Pandan Asih.

UD. Pandan Asih merupakan sebuah usaha dagang yang berdiri tahun 2000, didirikan oleh Bapak Suparta, bergerak dibidang jasa *furniture* yaitu dalam pembuatan pintu, kusen, jendela dll. UD. Pandan Asih berlokasi Jalan. KH. Wahid Hasyim Cipeujeuh Wetan, Kecamatan. Lemahabang, Kabupaten Cirebon. UD. Pandan Asih mempunyai keinginan untuk memperbesar usaha produksinya dan berkeinginan juga agar hasil produksinya bisa di ekspor dan menghasilkan keuntungan yang besar. Untuk mencapai keinginan tersebut UD.

Pandan Asih perlu meningkatkan efektivitas penjualannya. Dalam mencapai target tersebut UD. Pandan Asih memerlukan anggaran penjualan. Berikut adalah laporan anggaran penjualan jendela dan pintu pada tahun 2017- 2021 :

Tabel 1. 1
Anggaran Penjualan Jendela dan Pintu
UD. Pandan Asih
Tahun 2017 – 2021

Tahun	Jendela			Pintu		
	Anggaran	Realisasi	Selisih	Anggaran	Realisasi	Selisih
2017	Rp1.25M	Rp1.28M	Rp0.3M	Rp2.8M	Rp2.7855M	Rp0.145.M
2018	Rp1.275 M	Rp1.212M	Rp0.63M	Rp2.85M	Rp2.88M	Rp0.3M
2019	Rp1.250 M	Rp0.4125M	Rp0.8375M	Rp2.9M	Rp0.648.M	Rp2.252M
2020	Rp0.5 M	Rp0.49125M	Rp0.875M	Rp0.75M	Rp0.587.25M	Rp0.16275M
2021	Rp0.525M	Rp0.5745M	Rp0.495M	Rp0.80M	Rp0.99M	Rp0.19M

Sumber: UD. Pandan Asih

Pada tabel 1.1 di atas merupakan data anggaran penjualan UD. Pandan Asih dari tahun 2017 sampai dengan 2021. Dapat dilihat data-data tersebut hanya beberapa tahun saja yang penjualannya melebihi target anggaran penjualan. Pada penjualan jendela, penjualan yang melebihi target anggaran yaitu pada tahun 2017 dengan selisih sebesar Rp.30.000.000 dan tahun 2021 dengan selisih sebesar Rp.49.500.000. Sementara, pada tahun-tahun lainnya tidak ada yang memenuhi target anggaran penjualan bahkan jauh di bawah target anggaran penjualan. Sedangkan, pada penjualan pintu, penjualan yang melebihi target anggaran yaitu pada tahun 2018 dengan selisih sebesar Rp.30.000.000 dan tahun 2021 dengan selisih sebesar Rp.190.000.000. Sementara pada tahun-tahun lainnya tidak ada yang memenuhi target anggaran penjualan bahkan jauh dibawah target anggaran penjualan.

Pada tahun 2019 terjadinya dampak covid-19 yang mengakibatkan penurunan ekonomi. Dampak dari adanya krisis yang disebabkan oleh pandemi Covid-19 ini dirasakan juga oleh para pelaku usaha dagang yang berlokasi di Cirebon, salah satunya usaha dagang Pandan Asih. UD. Pandan Asih mengalami penurunan penjualan saat krisis yang disebabkan oleh pandemi Covid-19. Penurunan ini dikarenakan produksinya sempat terhenti karena adanya penundaan hingga pembatalan pemesanan. Oleh karena itu, UD. Pandan Asih melakukan pengendalian penjualan untuk berlangsungnya usahanya tersebut. Pengendalian penjualan yang dilakukan UD. Pandan Asih salah satunya dengan menerapkan anggaran penjualan. Anggaran penjualan sendiri sebagai alat bantu UD. Pandan Asih untuk mengetahui selisih atau penyimpangan negatif yang terjadi atas pelaksanaan anggaran penjualan, juga membantu dalam hal tindak lanjut yang tepat atas selisih atau penyimpangan negatif tersebut.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan dalam penelitian bahwa, telah bermunculan usaha usaha sejenis di daerah Lemahabang dimana UD. Pandan Asih berlokasi, sehingga terjadinya persaingan pasar yang semakin ketat. Oleh sebab itu, UD. Pandan Asih memerlukan pengendalian penjualan yang efektif agar mampu bersaing. Efektivitas pengendalian penjualan dapat diukur dengan membandingkan target anggaran penjualan dengan realisasi penjualan (Krisna & Ninda, 2022). Selain itu, pengendalian penjualan yang efektif apabila berfungsinya anggaran penjualan pada perusahaan.

Berdasarkan latar belakang yang dipaparkan diatas, peneliti bermaksud ingin membuat laporan tugas akhir ini dengan judul “Anggaran Penjualan Sebagai Alat Bantu Administrasi Dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Penjualan Pada UD. Pandan Asih”

B. Perumusan Masalah

Dari uraian latar belakang yang telah dipaparkan sebelumnya, maka dalam penelitian ini akan dibagi menjadi beberapa sub bab yaitu identifikasi masalah, pembatasan masalah dan rumusan masalah, ketiga sub bab tersebut dapat dijelaskan sebagai berikut :

1. **Identifikasi Masalah**

Untuk mempermudah mengenali identifikasi masalah, maka peneliti menjabarkan dalam poin-poin dibawah ini:

- a. Penyusunan anggaran UD. Pandan Asih dikatakan memadai karena anggaran telah memenuhi penyusunan anggaran sesuai prosedur dan memenuhi karakteristik anggaran
- b. Di temukannya realisasi yang tidak mencapai anggaran UD. Pandan Asih
- c. Terjadinya penurunan penjualan pada UD. Pandan Asih
- d. Anggaran penjualan yang di terapkan UD. Pandan Asih telah berperan sebagai alat bantu administrasi dalam pengendalian penjualan karena telah berfungsinya anggaran penjualan dan proses pengendalian penjualan pada UD. Pandan Asih.

2. **Batasan Masalah**

Pembatasan suatu masalah digunakan untuk menghindari adanya penyimpangan maupun pelebaran pokok masalah agar penelitian tersebut lebih terarah dan memudahkan dalam pembahasan sehingga tujuan penelitian akan tercapai. Dalam penelitian ini, peneliti ingin mengetahui bagaimana penyusunan anggaran penjualan dan peran anggaran penjualan pada UD. Pandan Asih.

3. **Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah :

- a. Bagaimana penyusunan anggaran penjualan agar dapat digunakan sebagai alat bantu administrasi dalam pengendalian penjualan pada UD. Pandan Asih?
- b. Bagaimana peran anggaran penjualan sebagai alat bantu administrasi dalam efektivitas pengendalian penjualan pada UD. Pandan Asih?

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Berdasarkan perumusan masalah di atas, adapun tujuan dari penelitian ini antara lain :

- a. Untuk mengetahui penyusunan anggaran penjualan dapat digunakan sebagai alat bantu administrasi dalam menunjang efektivitas pengendalian penjualan pada UD. Pandan Asih.
- b. Untuk mengetahui peran anggaran penjualan sebagai alat bantu administrasi dalam efektivitas pengendalian penjualan efektivitas pengendalian penjualan pada UD. Pandan Asih.

2. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberi manfaat bagi :

- a. Penulis

Penelitian ini diharapkan dapat menambah pemahaman dan wawasan dalam bidang Anggaran penjualan, khususnya tentang peran anggaran penjualan dalam efektivitas pengendalian penjualan pada UD. Pandan Asih serta sebagai salah satu persyaratan akademis untuk menyelesaikan studi pada Institut Agama Islam Negeri Syekh Nurjati Cirebon.

- b. Tempat peneliti

Penelitian ini dapat digunakan sebagai suatu masukan bagi perusahaan dalam penyusunan anggaran penjualan dan untuk melihat perbandingan antara target anggaran penjualan dengan realisasinya.

- c. Pihak lain

Peneliti mengharapkan penelitian ini dapat menjadi bahan referensi serta menambah wawasan, pengetahuan dan pemahaman terbatas mengenai judul yang diteliti.

D. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan ini adalah gambaran umum mengenai isi dari keseluruhan pembahasan yang terdapat dalam penulisan makalah skripsi ini. Adapun sistematika penulisan adalah sebagai berikut :

BAB I PENDAHULUAN : Berisi tentang latar belakang masalah tentang peran anggaran penjualan sebagai alat bantu administrasi dalam efektivitas pengendalian penjualan pada ud. pandan asih. Membahas permasalahan yang

di hadapai, ruang lingkup permasalahan yang akan diteliti, tujuan, dan manfaat yang akan dilakukan.

BAB II LANDASAN TEORI : Berisi tentang teori dasar yang mendasari analisis penyusunan anggaran penjualan, efektivitas pengendalian penjualan UD. Pandan Asih dan peran anggaran penjualan sebagai alat bantu administrasi dalam efektivitas pengendalian penjualan. Terdapat kutipan dari buku-buku, Jurnal, maupun sumber literatur lainnya yang mendukung skripsi ini.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN : Bab ini berisi tentang metode penelitian yang akan digunakan dan sistematika penulisan. Terdapat indikator yang akan digunakan pada penelitian.

BAB IV HASIL PENELITIAN : Bab ini berisi hasil penelitian yang telah dilakukan. Membahas bagaimana penyusunan anggaran penjualan UD. Pandan Asih, efektivitas pengendalian penjualan dan peran anggaran penjualan sebagai alat bantu administrasi pada UD. Pandan Asih .

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN : Bab ini berisi kesimpulan dari seluruh pembahasan yang telah dilakukan dalam penelitian ini. Terdapat saran penulis juga untuk membantu kondisi bisnis perbankan di masa depan.

