

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Setiap perusahaan didirikan dengan tujuan untuk mencapai kemajuan serta keberhasilan suatu perusahaan. Tujuan perusahaan dapat diwujudkan dengan adanya perencanaan yang baik di dalam perusahaan. Suatu perusahaan dapat berkembang dengan baik jika perusahaan tersebut dapat terus melakukan berbagai jenis kegiatan baik itu kegiatan yang menghasilkan barang atau jasa. Semakin banyak perusahaan melakukan berbagai jenis kegiatan, maka semakin rumit juga sistem perencanaan yang dilakukan oleh pihak yang ada di dalam perusahaan. Oleh karena itu, adanya perencanaan sangat penting dilakukan guna menghindari perusahaan dari masalah yang kompleks akibat meningkatnya persaingan di dunia usaha (Ingrid Silalahi,2009).

Perencanaan berarti menentukan sebelumnya kegiatan yang mungkin dapat dilakukan dan bagaimana cara melakukannya. Salah satu kegiatan perencanaan itu adalah pembuatan anggaran (budget). Anggaran (budget) adalah suatu rencana yang disusun secara sistematis, yang meliputi seluruh kegiatan perusahaan, yang dinyatakan dalam satuan keuangan (unit moneter) dan berlaku untuk jangka waktu tertentu yang akan datang (Drs. M. Munandar,2010).

Dalam penganggaran, penyusunan anggaran dapat dibagi menjadi beberapa jenis, salah satunya yaitu anggaran penjualan. Penjualan merupakan ujung tombak

untuk mencapai tujuan perusahaan dalam mencari laba penjualan yang maksimal. Berhasil tidaknya suatu perusahaan bergantung pada keberhasilan meningkatnya penjualan. Penyusunan anggaran penjualan harus sesuai dengan tujuan perusahaan dan strategi perusahaan. Salah satu tujuan pembuatan anggaran penjualan yaitu untuk menghasilkan laba dalam jangka panjang. Oleh karena itu, anggaran penjualan disusun lebih dahulu dan merupakan dasar dalam penyusunan anggaran lainnya.

Penyusunan anggaran penjualan merupakan hal yang sangat penting yang harus dilakukan oleh suatu perusahaan. Jika penyusunan anggaran penjualan yang dilakukan tidak sesuai dengan prosedur yang telah ditetapkan oleh perusahaan, maka anggaran penjualan yang dikeluarkan tidak akan terpakai dengan baik dan benar. Anggaran penjualan tersebut bisa saja mengalami kelebihan maupun kekurangan dalam pengeluaran anggaran.

PT. Pindad (Persero) merupakan suatu perusahaan industri dan manufaktur yang bergerak dalam bidang pembuatan produk militer dan komersial di Indonesia. Saat ini proses produksi PT. Pindad (Persero) dilaksanakan di dua tempat yaitu Divisi Amunisi di Turen, Kabupaten Malang, Jawa Timur dan Divisi Senjata, Divisi Mekanikal, Divisi Elektrikal, Divisi Forging & Casting, Unit Bisnis Toko Perlengkapan, Unit Bisnis Stamping, dan Unit Bisnis Laboratorium semuanya ditempatkan di Kabupaten Bandung, Jawa Barat. Hingga saat ini, PT. Pindad (Persero) mempunyai berbagai macam produk yang dapat dibuat dan juga

dijual, produk-produk tersebut antara lain senjata api, kendaraan militer, dan kendaraan sipil (Wikipedia,PT. Pindad (perusahaan)).

Semua produk yang dihasilkan oleh PT. Pindad (Persero) membutuhkan perencanaan yang baik yang kemudian disusun dalam suatu anggaran penjualan. Melihat begitu pentingnya penyusunan anggaran penjualan dalam proses penganggaran bagi suatu perusahaan menjadikan penulis merasa tertarik untuk menyusun Laporan Tugas Akhir jenjang Diploma III dengan judul **“Deskripsi Penyusunan Anggaran Penjualan Dan Realisasinya Pada PT. Pindad (Persero) Bandung Jawa Barat Divisi Perencanaan Dan Kinerja Perusahaan”**.

1.2 Rumusan Masalah

1. Bagaimana prosedur penyusunan anggaran penjualan pada PT Pindad (Persero).
2. Bagaimana efektivitas penggunaan anggaran penjualan dengan realisasinya pada PT Pindad (Persero).
3. Apa saja hambatan yang dihadapi dalam penyusunan anggaran penjualan PT Pindad (Persero).

1.3 Maksud Dan Tujuan Tugas Akhir

1.3.1 Maksud Tugas Akhir

1. Untuk memperoleh data dan informasi yang berguna untuk menggambarkan Prosedur Penyusunan Anggaran Penjualan yang dibutuhkan sesuai dengan Tugas Akhir yang di ambil.
2. Melakukan praktek magang pada perusahaan pada Divisi Perencanaan dan Kinerja Perusahaan untuk memperoleh pengalaman praktis dari perusahaan tempat magang.

1.3.2 Tujuan Tugas Akhir

1. Untuk mengetahui Bagaimana prosedur penyusunan anggaran penjualan pada PT Pindad (Persero).
2. Untuk mengetahui Bagaimana efektivitas penggunaan anggaran penjualan dengan realisasinyapada PT. Pindad (Persero).
3. Untuk mengetahui Apa saja hambatan yang dihadapi dalam penyusunan anggaran penjualan PT Pindad (Persero).

1.4 Kegunaan Praktek Kerja

1.4.1 Manfaat Bagi Mahasiswa

1. Dapat dijadikan sebagai dasar pemikiran dalam menerapkan ilmu pengetahuan dan teori keuangan

2. Dapat mengetahui lebih jauh realita ilmu yang telah diterima di perkuliahan dengan kenyataan di lapangan.
3. Memberikan gambaran dan pembekalan terhadap mahasiswa atau mahasiswi sehingga dapat berkompeten profesional saat memasuki dunia kerja

1.4.2 Manfaat Bagi Perusahaan

1. Membantu menyelesaikan pekerjaan sehari-hari di perusahaan tempat pelaksanaan praktek kerja magang.
2. Adanya kritikan-kritikan maupun masukan yang membangun dari mahasiswa/mahasiswi yang melakukan praktek kerja magang.

1.4.3 Manfaat Bagi Pihak lainnya

Sebagai bahan acuan atau referensi dan sumber informasi mengenai kegiatan penyusunan anggaran penjualan di suatu perusahaan.

1.5 Tempat Praktek Kerja

Tempat Praktek kerja yang penulis lakukan di Departemen Kinerja Perusahaan Divisi Perencanaan dan Kinerja Perusahaan PT Pindad (Persero) yang beralamatkan di Jl. Jend. Gatot Subroto No.517 Bandung 40284 Jawa Barat.

1.6 Jadwal Waktu Praktek Kerja

Waktu pelaksanaan praktek kerja atau magang dilaksanakan mulai tanggal 21 Januari 2019 sampai dengan tanggal 21 Maret 2019 yaitu setiap hari senin sampai jumat dengan jam kerja mulai dari pukul 07.30 – 11.30 WIB.

1.7 Metode Penelitian

1.7.1 Waktu dan Lokasi Penelitian

Penelitian sekaligus praktek kerja lapang dilakukan dalam kurun waktu kurang lebih 2 bulan, terhitung sejak 21 Januari 2019 hingga 21 Maret 2019.

Penelitian dilakukan di PT Pindad (Persero) yang berlokasi di Divisi Perencanaan dan Kinerja Perusahaan Departemen Kinerja Perusahaan Jl. Jend. Gatot Subroto No.517 Bandung 40284 Jawa Barat.

1.7.2 Objek Penelitian

Objek penelitian yang saya lakukan terkait dengan penyusunan Tugas Akhir ini adalah mengenai Prosedur penyusunan anggaran penjualan di PT Pindad (Persero) Bandung.

1.7.3 Sumber Data

Sumber data yang terdapat dalam Tugas Akhir ini adalah :

1. Data Primer

Data Primer adalah data yang diperoleh peneliti secara langsung.

Misalnya data dari hasil wawancara dengan pihak perusahaan,

khususnya pihak yang berada di Divisi Perencanaan dan Kinerja Perusahaan.

2. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh peneliti dari sumber yang sudah ada. Melalui data sekunder tersebut dapat diperoleh data berupa teori-teori hingga laporan keuangan khususnya laporan keuangan mengenai anggaran penjualan.

1.7.4 Jenis Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari :

1. Data Kualitatif

Data kualitatif adalah data yang disajikan dalam bentuk kata verbal bukan angka (Noeng Muhadjir, Metodologi Penelitian Kualitatif, Yogyakarta: Rakesarasin, 1996:2). Data kualitatif dalam Tugas Akhir ini terdiri dari sejarah berdirinya perusahaan, visi dan misi, tujuan, sasaran, unit kerja, tugas, fungsi perusahaan, tata nilai perusahaan, daftar prestasi dan sertifikat, struktur organisasi, deskripsi pekerjaan, pelaksanaan manajemen, dan kegiatan usaha di PT Pindad (Persero).

2. Data Kuantitatif

Data Kuantitatif adalah data yang dapat diukur atau dihitung secara langsung, yang berupa informasi atau penjelasan yang dinyatakan dengan bilangan atau bentuk angka (Sugiyono, Statistik Untuk Penelitian, Bandung: Alfabeta, 2010:15). Data kuantitatif dalam

Tugas Akhir ini terdiri dari data rencana atau anggaran penjualan PT Pindad (Persero).

1.7.5 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian terdiri dari:

1. Observasi

Observasi merupakan teknik pengumpulan data yang digunakan untuk mengamati dan merekam berbagai fenomena yang terjadi (situasi, kondisi) di tempat praktek kerja. Teknik ini digunakan untuk mempelajari perilaku atau kebiasaan yang ada di perusahaan, proses kerja, lingkungan kerja secara fisik, serta lingkungan kerja secara sosial.

Tipe observasi yang digunakan adalah *Participants Observation*. Karena dalam observasi yang dilakukan saya terlibat secara langsung dalam kegiatan sehari-hari di tempat praktek kerja.

2. Wawancara

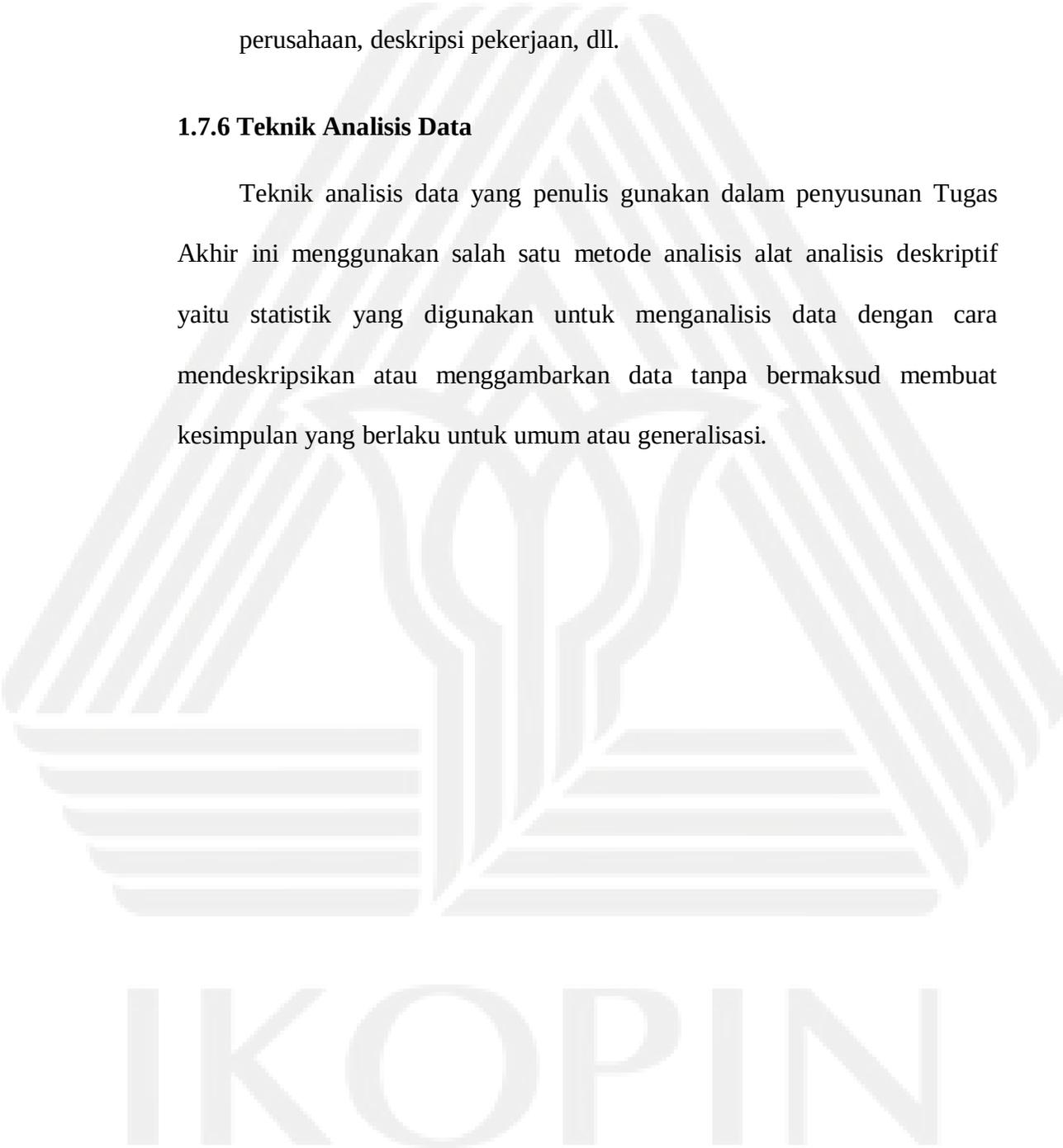
Wawancara merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan melalui tatap muka dan tanya jawab langsung antara pengumpul data dengan narasumber (orang yang paling mengetahui tentang objek yang sedang diteliti).

Untuk mengumpulkan data dengan teknik ini, penulis melakukan tanya jawab dengan Bapak Helmi dari Departemen Perencanaan Perusahaan selaku pihak yang mengetahui sekaligus terlibat langsung dalam penyusunan perencanaan anggaran perusahaan di Pt Pindad (Persero) dan Bapak Ade selaku pembimbing di perusahaan dari

Departemen Kinerja Perusahaan selaku pihak yang mengetahui tentang hal-hal yang berkaitan dengan perusahaan, seperti gambaran umum perusahaan, deskripsi pekerjaan, dll.

1.7.6 Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang penulis gunakan dalam penyusunan Tugas Akhir ini menggunakan salah satu metode analisis alat analisis deskriptif yaitu statistik yang digunakan untuk menganalisis data dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan data tanpa bermaksud membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum atau generalisasi.



IKOPIN