

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1. Latar Belakang

Masa krisis yang dihadapi Indonesia membuat banyak pengusaha yang harus menutup usahanya. Hal ini akan menjadi perhatian bagi pengusaha lainnya untuk waspada agar usahanya dapat terus eksis. Untuk dapat terus menjalankan kelangsungan usaha, diperlukan suatu perencanaan dan pengendalian yang baik atas kegiatan operasional suatu perusahaan, dimana kita tahu bahwa perusahaan sebagai wadah kegiatan yang mempunyai tujuan untuk menghasilkan laba yang optimal. Perusahaan dituntut untuk dapat mempertahankan kelangsungan hidupnya agar dapat tumbuh dan berkembang, sejalan dengan sifat perusahaan yaitu going concern (berkesinambungan), untuk dapat menjalankan kegiatan organisasi suatu perusahaan dengan baik, dibutuhkan manajemen yang baik dan dapat mengelola semua sumber daya yang ada didalam perusahaan, sumber daya itu berupa modal, tenaga kerja, peralatan atau mesin-mesin dan persediaan barang yang ada, sehingga pada akhirnya sumber daya ini dapat diformulasikan untuk dapat mencapai tujuan perusahaan, yaitu dengan baik mengabaikan fungsi sosialnya.

Organisasi perusahaan diciptakan untuk menyediakan barang-barang atau jasa-jasa yang dibutuhkan masyarakat untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Penjualan adalah salah satu faktor yang dapat mempengaruhi tingkat perekonomian suatu perusahaan sehingga informasi mengenai laba-rugi suatu

perusahaan menjadi sangat penting, dan dapat mengukur atau menilai berhasil tidaknya suatu perusahaan mencapai tujuannya.

Untuk mendapat laba yang semaksimal mungkin, dibutuhkan suatu perencanaan yang dapat menetapkan dan memelihara suatu rencana operasi yang terintegrasi sejalan dengan sasaran dan tujuan perusahaan, baik jangka pendek maupun jangka panjang, menganalisa, merefisi, mengkomunikasikan kepada semua tingkat manajemen serta menggunakan sistem-sistem dan prosedur-prosedur yang cocok. sejalan dengan rencana yang telah dibuat, dibutuhkan suatu pengendalian yang baik, dimana fungsi pengendalian ini adalah untuk mengukur dan perbaikan terhadap pelaksanaan, sehingga tujuan dan rencana perusahaan dapat tercapai. Pengendalian manajemen mencoba agar pelaksanaan sesuai dan cocok dengan rencana atau standard.

Dari uraian di atas dilihat bahwa perencanaan dan pengendalian sangat mempengaruhi aktivitas suatu perusahaan, terutama unsur penjualan, karena penjualan merupakan kegiatan utama perusahaan untuk mencapai tujuannya yaitu memperoleh laba. Tanpa adanya pengendalian yang baik, akan dapat memungkinkan munculnya penyimpangan-penyimpangan yang tidak diinginkan sesuai dengan rencana semula.

PT. Arta Nusa adalah perusahaan yang bergerak di bidang industri makanan dan plastik, dimana tujuan usahanya untuk mendapatkan keuntungan. Dalam menjalankan kegiatan usahanya, perusahaan ini belum memiliki suatu perencanaan dan pengendalian manajemen yang baik. Hal ini terjadi dikarenakan kurangnya Komunikasi antara pimpinan dan bawahan dan struktur organisasi

yang ada belum dijalankan sebagaimana mestinya. Pimpinan perusahaan belum dapat memberikan gambaran akan perencanaan penjualan yang baik, dikarenakan belum dapatnya menentukan anggaran yang dapat membantu perusahaan dalam mencapai tujuannya. Agar tujuan perusahaan dapat dicapai diperlukan pengelolaan perusahaan secara baik, untuk itu diperlukan suatu perencanaan dan pengendalian yang baik.

Bertolak dari hal-hal yang telah dikemukakan di atas, maka penulis memilih judul Evaluasi Terhadap Perencanaan dan Pengendalian atas Penjualan pada PT. Arta Nusa.

## **2. Perumusan Masalah**

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan penulisan pada PT. Arta Nusa, maka ditemukan beberapa hal sebagai berikut :

1. Tidak adanya suatu perencanaan yang baik atas penjualan, dimana perusahaan belum menyusun anggaran yang dapat membantu kegiatan operasionalnya
2. Dalam melakukan transaksi penjualan, perusahaan seringkali tidak dapat memenuhi permintaan pesanan, hal dikarenakan stok barang yang ada di gudang sudah habis.
3. Kurangnya pengendalian atas barang yang dikembalikan oleh pembeli (retur penjualan ) dimana tidak adanya suatu pencatatan yang baik. Dengan demikian permasalahan pokok yang akan dibahas dalam skripsi ini adalah suatu evaluasi terhadap perencanaan dan pengendalian atas penjualan pada PT Arta Nusa.

Agar ruang lingkup pembahasan lebih terarah, maka ruang lingkup pembahasan hanya dibatasi pada masalah perencanaan dan pengendalian akutansi atas penjualan yang terjadi pada PT. Arta Nusa.

### **3. Tujuan dan kegunaan penelitian**

#### **3.1. Tujuan Penelitian**

Sesuai dengan skripsi yang berjudul :

Evaluasi terhadap Perencanaan dan Pengendalian atas Penjualan pada PT. Arta Nusa, maka tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Untuk menilai aktivitas yang dilaksanakan dalam perusahaan PT. Arta Nusa yang berkaitan dengan penjualan serta membandingkan dengan teori yang ada.
2. Untuk memberikan suatu gambaran dan masukan mengenai penerapan perencanaan dan pengendalian atas penjualan pada PT. Arta Nusa.
3. Untuk membantu manajemen memperbaiki pengendalian yang ada, guna memperkecil kemungkinan adanya suatu penyelewengan-penyelewengan yang tidak diinginkan.

#### **3.2 Keguaan Penelitian**

Dari hasil penelitian ini penulis berharap :

1. Membantu perusahaan dalam menjalankan aktivitas usahanya sebagai mana mestinya, sehingga ada keseimbangan antara teori dengan praktek yang ada.
2. Membantu manajemen menerapkan suatu perencanaan dan pengendalian yang baik atas penjualan pada PT. Arta Nusa.

3. Membantu perusahaan menghasilkan suatu pengendalian yang baik atas penjualan pada PT. Arta Nusa serta meningkatkan efektivitas kerja yang ada dan menghindari kecurangan-kecurangan yang memungkinkan untuk dilakukan.

#### 4. Metodologi Penelitian

Metode yang dipakai dalam mengumpulkan data yang diinginkan adalah metode deskripsi, dimana data dikumpulkan dengan cara memusatkan perhatian pada masalah yang timbul, mencatat, menuturkan, mengklasifikasi, menganalisa serta menyimpulkan data dan informasi yang diperoleh sehingga tercapai suatu kesimpulan akhir atas penelitian yang dilaksanakan.

Teknik yang digunakan dalam menyimpulkan data adalah :

##### a) Penelitian Kepustakaan

Mengumpulkan data berdasarkan literatur serta buku-buku perpustakaan yang berhubungan dengan objek penelitian dan sumber ilmu pengetahuan lainnya, sehingga diperoleh pengetahuan secara teoritis mengenai masalah yang dibahas.

##### b) Penelitian Lapangan

Yaitu penelitian yang dilakukan secara langsung di tempat yang berhubungan dengan penelitian skripsi untuk mendapatkan data dan fakta primer mengenai objek yang diteliti.

Penelitian ini dilakukan dengan cara :

- Wawancara : yaitu melakukan pembicaraan secara langsung berupa tanya jawab dengan pihak-pihak yang terkait di dalam perusahaan sehubungan dengan penjualan dan hal lain yang berhubungan dengan itu.
- Observasi : yaitu penelitian secara langsung di tempat yang berhubungan dengan penulisan skripsi serta melakukan pengamatan di lapangan dengan melihat, mencatat atas laporan atau dokumen-dokumen yang dipakai perusahaan yang dapat mendukung dan membantu dalam pembahasan skripsi.
- Menganalisa dan mengevaluasi semua data dan informasi yang diperoleh sehingga dapat diperoleh suatu perbandingan antara fakta dengan teori ketentuan-ketentuan yang berlaku umum, sehingga dapat ditarik suatu kesimpulan yang pada akhirnya memungkinkan untuk menghasilkan saran-saran yang dapat mendukung dan membantu kegiatan operasional perusahaan untuk menjadi lebih baik.

## **5. Sistematika Pembahasan**

Terdiri dari 5 bab yang disusun sebagai berikut :

### Bab I     Pendahuluan

Dalam bab ini diuraikan latar belakang pemilihan judul, Perumusan masalah, tujuan dan kegunaan penelitian, metodologi penelitian dan sistematika pembahasan.

### Bab II    Landasan Teori

Bab ini menguraikan tentang teori-teori yang akan digunakan sebagai landasan dalam penelitian skripsi ini, yang terdiri dari pengertian perencanaan, kegunaan perencanaan, jenis-jenis

perencanaan dan langkah-langkah dalam perencanaan. Pengertian pengendalian, tujuan pengendalian, karakteristik sistem pengendalian manajemen dan langkah-langkah pengendalian. Serta hubungan antara perencanaan dan pengendalian.

Bab III      Gambaran umum perusahaan dan penerapan perencanaan dan pengendalian atas penjualan. Bab ini dari 4 sub bab yang terdiri-dari : sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi perusahaan, aktivitas perusahaan dan penerapan perencanaan dan pengendalian atas penjualan.

Bab IV      Evaluasi terhadap perencanaan dan pengendalian atas penjualan pada PT. Arta Nusa.  
Bab ini terdiri dari 2 sub bab yang merupakan pembahasan-pembahasan atau analisa data yang diperoleh berdasarkan teori yang ada, yang terdiri dari : evaluasi perencanaan atas penjualan pada PT. Arta Nusa, Evaluasi pengendalian atas penjualan pada PT. Arta Nusa.

Bab V      Kesimpulan dan Saran  
Merupakan bab terakhir dari skripsi, dimana memuat kesimpulan akhir dari penelitian yang dilakukan dan memuat saran-saran yang nantinya diharapkan dapat berguna bagi perusahaan di masa yang akan datang.