

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Anggaran penjualan merupakan anggaran yang sangat penting dalam penentuan proyeksi penjualan dan penghasilan yang realistis dan pendukung utama dalam menyusun rencana anggaran komprehensif perusahaan. Sebab jika anggaran penjualan bersifat tidak realistis seperti "*over confidence*" atau terlalu percaya diri maka sebagian besar bagian dari rencana laba keseluruhan juga akan ikut tidak realistis.

Anggaran penjualan perlu dikembangkan dengan teliti agar anggaran-anggaran operasi dan anggaran finansial saling isi mengisi dan saling memantau dalam menyusun rencana anggaran komprehensif. Agar anggaran penjualan lebih teliti dan meyakinkan maka diperlukan "*Tim Peramal Penjualan*" yang terdiri dari beberapa ahli dari bidang distribusi dan didukung oleh ahli-ahli bidang keuangan, produksi dan dari bidang lainnya. Peramalan penjualan akan menilai target penjualan yang akan dicapai sebagai dasar penjualan.

PT. Sarana Agro Nusantara (SAN) Belawan-Medan merupakan perusahaan swasta yang bergerak dalam bidang penjualan minyak kelapa sawit yang memiliki biaya dan tenaga ahli yang memadai akan dapat menyusun anggaran penjualan secara lengkap setelah mengetahui bahwa perusahaan yang kurang dana dan kurang tenaga ahlipun masih berusaha untuk menyusun anggaran secara bertahap.

Anggaran penjualan harus mutlak ada dalam perusahaan, karena dengan adanya anggaran penjualan ini maka dengan mudah akan diketahui dan ditetapkan berapa banyaknya produk yang akan diproduksi perusahaan dan yang akan dijual oleh perusahaan dan juga dapat menjadi pedoman perusahaan dalam melakukan aktivitas-aktivitasnya. Setiap anggaran penjualan yang disusun perusahaan sangat sulit untuk dapat direalisasikan dengan sepenuhnya, dimana hal ini dikarenakan banyak faktor yang dapat mempengaruhinya seperti perubahan harga produk atau jasa yang ditawarkan oleh perusahaan itu sendiri ataupun perusahaan yang membuat anggaran penjualan yang terlalu tinggi.

Tidak dapat terpenuhinya anggaran penjualan tersebut dengan baik maka akan terjadilah penyimpangan anggaran penjualan. Besarnya penyimpangan anggaran penjualan tersebut tergantung bagaimana perusahaan tersebut menyusun anggaran penjualan dan realisasinya. Setiap perusahaan tentu saja ingin agar penyimpangan ataupun kesalahan dalam penyusunan anggaran penjualan akan dapat dihindarkan atau paling tidak dapat ditekan menjadi sekecil mungkin sehingga perusahaan dapat beroperasi dengan biaya yang paling efektif dan efisien.

Berdasarkan penjelasan tersebut maka dilakukanlah suatu penelitian tentang “Analisis Penyimpangan Anggaran Terhadap Realisasi Penjualan Pada PT. Sarana Agro Nusantara (SAN) Belawan – Medan”.