

BAB 1

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Menurut Hariadi (2004:89): “Setiap perusahaan didirikan dengan tujuan untuk berkembang, tetap (*survive*), serta memenuhi fungsi sosialnya. Tujuan tersebut dapat diwujudkan melalui suatu perencanaan dan pengendalian yang baik. Semakin berkembangnya perusahaan akan semakin banyak pula jenis-jenis kegiatan yang harus dilakukan sehingga perencanaan dan pengendalian atas kegiatan tersebut menjadi lebih rumit. Perencanaan dan pengendalian ini juga diperlukan untuk menghindarkan perusahaan dari masalah yang kompleks akibat meningkatnya persaingan di dunia usaha.”

Hariadi (2004:90): “Salah satu perencanaan yang dibutuhkan perusahaan dalam rangka mewujudkan tujuan pendiriannya adalah perencanaan laba yang optimal yang dapat diwujudkan antara lain dalam suatu anggaran penjualan. Anggaran penjualan berisi tentang berapa jumlah produk yang ditargetkan untuk dijual dan harga jual setiap produk yang memungkinkan perusahaan untuk menghasilkan pendapatan yang optimal pada masa yang akan datang. Anggaran penjualan sendiri disusun setelah perusahaan mempertimbangkan tingkat penjualan yang diharapkan. Misalnya perusahaan manufaktur tidak dapat melengkapi jadwal produksinya tanpa mengetahui jumlah unit yang diproduksi dan jumlah unit yang diproduksi dapat ditentukan hanya setelah perusahaan mengetahui jumlah yang dianggarkan untuk dijual dalam satuan periode. Beberapa komponen utama yang terdapat dalam anggaran penjualan adalah penjelasan tentang kuantitas unit dan jenis produk perusahaan, harga jual produk, total harga jual dan rincian daerah pemasaran.”

Hariadi (2004:131): “Anggaran penjualan sebagai alat bantu manajemen sangat berperan sebagai standar kinerja untuk mengevaluasi kinerja manajemen. Pengevaluasian melalui anggaran penjualan erat kaitannya dengan fungsi anggaran penjualan sebagai alat pengendalian. Disini anggaran penjualan digunakan untuk membandingkan antara realisasi yang telah dicapai oleh bagian penjualan dengan rencana perusahaan dalam anggaran. Perbandingan tersebut meliputi hasil aktual yang dicapai yaitu dari segi harga maupun kuantitas produk yang dijual dengan anggaran penjualan. Hasil perbandingan ini akan menunjukkan kinerja manajemen yang sebenarnya. Manajemen akan diilai apakah mampu merealisasikan anggaran. Selanjutnya varians tersebut direalisasikan untuk mengetahui penyebabnya untuk memutuskan tindakan perbaikan yang perlu diambil.”

Menurut Mulyadi (2004:415) “Evaluasi kinerja adalah Penentuan secara periodik efektivitas operasional suatu organisasi, bagian organisasi dan karyawannya berdasarkan

sasaran, dan kriteria yang telah ditetapkan sebelumnya". Evaluasi ini dilakukan dengan tujuan pokok untuk memotivasi karyawan dalam mencapai sasaran organisasi dan dalam mematuhi standar perilaku yang telah ditetapkan sebelumnya, agar hasil dan tindakan yang diinginkan tercapai.

Dalam mengevaluasi kinerja, manajemen perusahaan dapat membandingkan hasil-hasil aktual dengan dua alternatif sasaran yaitu dengan kinerja seperti yang dianggarkan atau dengan kinerja masa lalu. Evaluasi kinerja yang paling baik dilakukan adalah dengan membandingkan kinerja sesungguhnya dengan kinerja yang dianggarkan karena kinerja yang dianggarkan secara potensial lebih unggul untuk menentukan apakah hasil-hasil aktual dapat diterima atau memperlihatkan adanya suatu kebutuhan akan tindakan korektif. Selain itu pemilihan anggaran dalam mengevaluasi kinerja juga didukung oleh Rayburn (2006:400) yang mengatakan bahwa " Anggaran penjualan dan data akuntansi lainnya digunakan dalam menilai kinerja karena informasi ini mempunyai aura objektivitas". Kinerja yang dianggarkan juga telah memperhitungkan perubahan apa saja yang mungkin terjadi dan mempengaruhi aktivitas-aktivitas kini.

Suatu standar perilaku bisa berupa kebijakan manajemen atau rencana format yang dituangkan dalam anggaran. Evaluasi kinerja dilakukan untuk menekan perilaku yang tidak semestinya dan untuk merangsang dan menegakkan perilaku yang semestinya diinginkan melalui umpan balik hasil kinerja serta pemberian penghargaan. Evaluasi kinerja menurut Mulyadi (2004:417) ini nantinya akan dimanfaatkan oleh manajemen antara lain untuk :