

BAB I

PENDAHULUAN

A. Alasan Pemilihan Judul

Pada umumnya perusahaan didirikan adalah untuk memperoleh laba yang maksimal, agar dapat melangsungkan kehidupan perusahaan. Tercapainya kelangsungan hidup tersebut bukanlah merupakan suatu kebetulan saja, tetapi diperlukan koordinasi yang baik dari setiap kegiatan yang ada. Pimpinan perusahaan yang bijaksana berusaha agar laba yang diperoleh dari tahun ke tahun meningkat, sebab laba yang diperoleh merupakan ukuran kemajuan perusahaan pada periode selanjutnya.

Setiap perusahaan didirikan dengan suatu perencanaan yang terperinci untuk mencapai tujuan. Cara mencapai tujuan dengan seefektif dan seefisien mungkin, harus terlebih dahulu diproyeksikan dalam rencana dengan pemikiran dan analisis yang seksama dan teliti. Salah satu alat yang memegang peranan dalam hal ini adalah anggaran.

Pada dasarnya anggaran disajikan pada perusahaan, untuk menghadapi persoalan-persoalan manajemen, karena anggaran dapat digunakan sebagai alat perencanaan, koordinasi dan pengendalian. Kesulitan yang dihadapi manajemen dapat diatasi dengan teknik-teknik manajemen, serta prosedur-prosedur kepemimpinan yang memuaskan.

Anggaran penjualan mempunyai peranan yang sangat penting dalam operasi perusahaan. Anggaran produksi tidak dapat disusun tanpa adanya anggaran penjualan. Kesemua anggaran yang ada akan digunakan sebagai alat pengawasan untuk masing-masing bagian.

PT. Cipta Niaga Medan adalah sebuah perusahaan milik pemerintah yang mengelola bidang distributor barang kebutuhan sehari-hari. Dipilihnya PT. Cipta Niaga Medan sebagai objek penelitian dianggap telah memenuhi syarat, karena perusahaan memiliki anggaran penjualan.

Berdasarkan alasan tersebut di atas, maka penulis berkeinginan untuk melakukan penelitian dan hasilnya akan dituangkan ke dalam suatu karya tulis dalam bentuk skripsi yang diberi judul :”FUNGSI ANGGARAN PENJUALAN SEBAGAI ALAT PENGAWASAN PADA PT. CIPTA NIAGA MEDAN “

B. Perumusan Masalah

Berdasarkan penelitian pendahuluan yang dilakukan penulis pada PT. Cipta Niaga Medan ditemukan masalah yang dirumuskan sebagai berikut :

“Anggaran penjualan belum disusun secara ilmiah, sehingga terjadi penyimpangan realisasi penjualan dengan anggaran cukup besar.

C. Hipotesis

“Hipotesis adalah perumusan jawaban sementara terhadap suatu soal yang dimaksudkan sebagai tuntunan dalam penyelidikan untuk mencari jawaban yang sebenarnya”.¹ Berdasarkan rumusan di atas penulis mengajukan hipotesis sebagai berikut :

“Apabila dalam penyusunan anggaran penjualan telah disusun secara ilmiah, maka penyimpangan realisasi penjualan dengan anggaran tidak besar”.

¹ Winarno Surakhmad, *Pengantar Penelitian Ilmiah, Dasar, Metode dan Teknik*, Edisi VIII, Penerbit Tarsito, Bandung, 1995, hal .39.