

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Ilmu pengetahuan dan teknologi telah mengalami perkembangan yang signifikan. Perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi memiliki peran yang penting terhadap pembangunan. Pembangunan menciptakan era baru yaitu era globalisasi yang saat ini dirasakan oleh seluruh lapisan masyarakat. Era globalisasi menuntut persaingan perusahaan di dalam satu negara maupun antar negara. Perusahaan harus mampu bergerak secara dinamis dan efisien untuk dapat beradaptasi di era ini dengan menentukan produk apa yang dijual dengan melihat ceruk yang ada di pasar. Perusahaan berproses untuk menghasilkan barang setelah mengetahui produk yang akan dihasilkan. Perusahaan memerlukan kemampuan untuk menjalankan fungsi manajemen, yaitu perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, serta pemecahan masalah. Berdasarkan keempat fungsi manajemen, perencanaan memegang peranan yang sangat penting bagi kelangsungan perusahaan. Perencanaan harus dibuat sebaik mungkin agar operasi perusahaan dapat berjalan dengan baik sehingga tujuan perusahaan dapat tercapai. Salah satu proses perencanaan adalah menyusun anggaran. Anggaran harus disusun dengan realistis, yaitu sesuai dengan kemampuan dan sumber daya yang dimiliki perusahaan.

Anggaran yang harus dibuat oleh perusahaan industri adalah anggaran penjualan. Anggaran penjualan berkaitan erat dengan proses penjualan. Penjualan dapat dilakukan secara tunai maupun kredit. Pada saat

perusahaan melakukan penjualan kredit, maka terjadi piutang. Perusahaan diharapkan melakukan pengendalian piutang untuk meminimalisir besarnya piutang, terutama piutang tak tertagih.

Anggaran penjualan tidak terlepas dari kas. Kas merupakan aset yang paling penting bagi perusahaan. Pada saat melakukan penjualan, perusahaan menerima kas dari pembeli. Kas yang diterima berasal dari penjualan tunai, piutang, penjualan aktiva tetap, serta penerimaan lain-lain. Semakin banyak penjualan akan memperbesar penerimaan kas. Perusahaan memerlukan pengendalian penerimaan kas yang diharapkan dapat menjadi dasar untuk pemberian kredit serta dapat memantau kas secara berkala.

Perusahaan Rokok Adi Bungsu merupakan perusahaan yang bergerak di bidang industri rokok. Perusahaan Rokok Adi Bungsu Malang selama ini belum menyusun anggaran penjualan, sebagai bukti target penjualan yang dibuat hanya berdasarkan penjualan tahun lalu. Hal ini berdampak pada penerimaan piutang dan kas yang tidak efisien. Oleh karena itu penulis mengambil judul **Anggaran Penjualan sebagai Pengendalian Piutang dan Penerimaan Kas pada Perusahaan Rokok Adi Bungsu Malang.**

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang dikemukakan diatas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah: “Bagaimana anggaran penjualan sebagai pengendalian piutang dan penerimaan kas pada Perusahaan Rokok Adi Bungsu Malang?”

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui anggaran penjualan sebagai pengendalian piutang dan penerimaan kas pada Perusahaan Rokok Adi Bungsu Malang.

2. Manfaat Penelitian

a. Bagi Peneliti

Hasil penelitian dapat digunakan sebagai tambahan ilmu sehingga dapat menambah wawasan berpikir serta mampu mengaplikasikan teori atau ilmu yang telah diperoleh dalam praktek nyata.

b. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam mengetahui anggaran penjualan sebagai pengendalian piutang dan penerimaan kas pada Perusahaan Rokok Adi Bungsu Malang.

c. Bagi Instansi

Hasil penelitian dapat digunakan sebagai referensi bagi para akademisi dalam mengaplikasikan ilmu akuntansi, khususnya anggaran penjualan dan dapat bermanfaat untuk peneliti selanjutnya yang ingin mengembangkan topik yang sama.