

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 LATAR BELAKANG MASALAH

Semakin pesat pertumbuhan ekonomi dan perkembangan dunia usaha di Indonesia, maka banyak perusahaan baik yang bergerak di bidang industri, perdagangan, dan jasa yang berkembang menjadi perusahaan yang lebih besar, sehubungan dengan perkembangan perusahaan tersebut, maka kegiatan - kegiatan yang ada di dalam suatu perusahaan menjadi bertambah banyak oleh karena itu dalam suatu perusahaan sangatlah dibutuhkan yang namanya anggaran penjualan, tanpa anggaran suatu perusahaan tidak akan mengetahui seberapa besar jumlah yang akan dibutuhkan pada saat pemasaran suatu produk tersebut, sehingga suatu perusahaan akan mengetahui dengan benar secara terperinci pengeluaran yang di gunakan dan laba yang di dapatkan, oleh karena itu perhitungan anggaran penjualan sangatlah dibutuhkan oleh setiap perusahaan, terlebih lagi di PT. Kereta Api Indonesia (Persero) yang bergerak di bidang jasa.

Perhitungan anggaran penjualan sangatlah berperan penting, dengan adanya perhitungan anggaran penjualan dapat mengurangi ketidakpastian di masa depan, serta dapat membantu memberikan informasi dan mempermudah perhitungan penjualan, Permasalahan yang paling berat di hadapi perusahaan adalah masalah perhitungan penjualan produk perusahaan, baik produk tersebut berupa barang ataupun jasa, agar tetap dapat mencapai target yang telah ditetapkan, Salah satu tujuan perusahaan adalah untuk mendapatkan laba atau keuntungan yang optimal sebagai sumber pembiayaan bagi kelangsungan hidup perusahaan, kegiatan perusahaan yang menghasilkan pendapatan pada umumnya adalah dalam hal penjualan barang maupun jasa, sesuai dengan bidang perusahaanya masing - masing.

Berkembangnya ilmu pengetahuan dan teknologi yang semakin pesat disertai dengan ketatnya persaingan antara perusahaan dalam dunia usaha yang mengakibatkan adanya persaingan antara perusahaan yang satu dengan yang lainnya dalam memberikan pelayanan sebaik – baiknya kepada konsumen, Semua lapisan yang sering kali terlibat pada semua persoalan yang mengharuskan turun langsung ke lapangan agar pemberian pelayanan itu menjadi yang terbaik untuk para konsumen serta pemimpin perusahaan sering terlibat pada persoalan yang mengharuskan membuat dan menggunakan perkiraan penjualan.

Perusahaan sebagai dasar pengambilan keputusan dan untuk merencanakan langkah – langkah selanjutnya dalam meningkatkan kuantitas penjualan membutuhkan perkiraan penjualan, selain perkiraan penjualan, perusahaan membutuhkan anggaran penjualan, anggaran ini diperlukan untuk semua jenis usaha karena anggaran tersebut bagi perusahaan merupakan perencanaan bagi kegiatan atau operasional perusahaan lanjutnya bahkan dapat menjadi target pencapaian sasaran perusahaan.

PT Kereta Api Indonesia (Persero) merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang jasa khususnya jasa angkutan kereta api, salah satu hal yang dilakukan untuk jaga kelancaran operasional perusahaan, perusahaan harus dapat menerapkan anggaran penjualan tiket yang baik, untuk menunjang penjualan tersebut, perusahaan perlu nyusun suatu anggaran penjualan guna membantu kelancaran usahanya, serta untuk mengurangi penyimpangan – penyimpangan yang terjadi dalam proses penjualan tiket kereta api.

Dalam Pencatatan penjualan tiket pada umumnya merupakan salah satu unsur yang paling aktif perputarannya dalam kegiatan operasi perusahaan jasa, karena pembelian dan penjualan barang dagang (tiket) merupakan transaksi yang akan terjadi secara terus menerus. Oleh karena itu, penjualan membutuhkan perencanaan, pengelolaan, dan pengawasan yang baik agar tidak terjadi kekurangan atau kelebihan penjualan yang akan mengakibatkan terganggunya aktivitas perusahaan. Perencanaan, pengelolaan, dan pengawasan yang baik juga dilakukan agar kesalahan dalam mencatat dan menghitung nilai penjualan tidak terjadi kesalahan.

Berdasarkan uraian latar belakang masalah di atas, maka penulis tertarik untuk mengambil judul ‘’**Analisis Perhitungan Anggaran Penjualan Tiket Pada PT.Kereta Api Indonesia (Persero)**’’

1.2 RUMUSAN MASALAH

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan diatas, maka yang menjadi permasalahan dalam PT Kereta Api Indonesia (Persero) adalah :

1. Bagaimana perhitungan anggaran penjualan tiket dengan menggunakan analisis trend garis lurus dengan metode kuadrat terkecil?
2. Bagaimana perhitungan anggaran penjualan tiket dengan menggunakan analisis trend garis lurus dengan metode trend moment?
3. Bagaimana perhitungan anggaran penjualan tiket dengan menggunakan analisis trend bukan garis lurus dengan metode trend parabola kuadrat?

1.3 RUANG LINGKUP PEMBAHASAN

Dengan luasnya ruang lingkup, permasalahan dan waktu serta keterbatasan dalam penulisan yang dilakukan berkaitan dengan sistem perhitungan anggaran penjualan tiket, maka penulis membatasi pembahasan hanya pada perhitungan penjualan dari tahun 2016, 2017, 2018 dan 2019

1.4 TUJUAN DAN MANFAAT PENULISAN

1.4.1 Tujuan Penulisan

Berdasarkan perumusan masalah yang telah diuraikan di atas, tujuan yang hendak dicapai dalam penulisan Laporan Akhir ini yaitu sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui anggaran penjualan tiket dengan menggunakan metode kuadrat terkecil.
2. Untuk mengetahui anggaran penjualan tiket dengan menggunakan metode trend moment.
3. Untuk mengetahui anggaran penjualan tiket dengan menggunakan metode parabola kuadrat.

1.4.2 Manfaat Penulisan

Manfaat penulisan yang diharapkan dalam Laporan Akhir ini adalah sebagai berikut :

1. Bagi Penulis

Membantu penulis dalam mengaplikasikan teori - teori yang telah di peroleh selama kuliah kedalam praktik yang sesungguhnya, khususnya menerapkan teori diperoleh dalam materi perkuliahan penyusunan anggaran penjualan.

2. Bagi Perusahaan

Penulis berharap agar penulisan ini memberikan input dalam rangka pengembangan Perusahaan terutama dalam perhitungan anggaran penjualan tiket.

3. Bagi Akademik

Hasil penulisan ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi akademik untuk dapat menambah refensi dan sebagai bahan bacaan untuk mahasiswa di Politeknik Negeri Sriwijaya khususnya Jurusan Akuntansi dimasa yang akan datang tentang anggaran penjualan

1.5 Jenis dan Metode Pengumpulan Data

1.5.1 Jenis Data

Menurut Sugiyono (2017: 255) menyatakan bahwa, bila dilihat dari sumber datanya, maka pengumpulan data dapat menggunakan sumber primer, dan sumber sekunder

1. Data Primer

Data primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data.

2. Data Sekunder

Data sekunder merupakan sumber yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, misalnya lewat orang lain atau dokumen.

Berdasarkan sumber data data yang diperoleh dari PT. Kereta Api Indonesia (Persero), penulis mendapatkan data secara langsung, yaitu melalui sumber data primer.

1.5.2 Metode Pengumpulan Data

Menurut Sugiyono (2017: 137) dikemukakan bahwa pengumpulan data berdasarkan tekniknya (metode), yaitu :

1. Interview (Wawancara)

Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti, dan juga apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam dan jumlah respondennya sedikit/kecil.

2. Observasi

Observasi sebagai teknik pengumpulan data mempunyai ciri yang spesifik bila dibandingkan dengan teknik yang lain, yaitu wawancara dan kuesioner, Kalau wawancara dan kuesioner selalu berkomunikasi dengan orang, maka observasi tidak terbatas pada orang, tetapi juga objek-objek alam yang lain.

Berdasarkan pengertian di atas, maka metode yang penulis gunakan adalah cara observasi, dan wawancara dengan melakukan pengamatan secara langsung kegiatan dan mengumpulkan data dengan melakukan Tanya jawab dengan pihak terkait, khususnya mengenai perhitungan anggaran penjualan tiket pada PT. Kereta Api Indonesia (Persero), serta membaca buku referensi atau literatur yang berhubungan dengan masalah yang akan dibahas.

I.6 SISTEMATIKA PENULISAN

Secara garis besar laporan akhir terdiri dari 5 (lima) bab yang isinya mencerminkan susunan atau materi yang akan dibahas, Tiap-tiap bab memiliki hubungan antar bab satu dengan lain. Untuk memberikan gambaran secara jelas, berikut ini diuraikan mengenai sistematika pembahasan laporan akhir ini secara singkat, yaitu :

BAB I PENDAHULUAN

Pada bab ini akan diuraikan mengenai latar belakang pemilihan judul, perumusan masalah, ruang lingkup pembahasan, tujuan dan manfaat penulisan, metode pengumpulan data dan sistematika penulisan Laporan Akhir.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini berisikan landasan teori yang menguraikan secara singkat mengenai teori-teori yang digunakan dalam melakukan pembahasan masalah. Teori-teori yang akan diuraikan antara lain adalah mengenai pengertian anggaran, anggaran penjualan, metode anggaran penjualan, kelemahan anggaran.

BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Dalam bab ini penulis akan memberikan gambaran umum mengenai keadaan PT. Kereta Api Indonesia (Persero) antara lain mengenai sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi perusahaan, visi Misi dan kebijakan kualitas perusahaan, pembagian tugas, tujuan & sasaran perusahaan, daerah penjualan, cara menentukan anggaran, anggaran penjualan tiket anggaran dan realisasi penjualan dan aktivitas perusahaan

BAB IV ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini penulis melakukan pencarian, penggalian dan penggambaran serta uraian mengenai kesulitan dan pemecahan masalah serta uraian mengenai kesulitan dan pemecahan masalah serta akan menguraikan yang berhubungan dengan anggaran penjualan pada perusahaan pada perusahaan PT. Kereta Api Indonesia (Persero)

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini merupakan bab terakhir yang penulis susun, adapun isi dari bab ini adalah kesimpulan dari data – data yang penulis sajikan serta saran – saran yang akan penulis berikan sebagai masukan bagi perusahaan.