

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Digital printing atau percetakan merupakan sarana yang cukup efektif untuk menyampaikan pesan-pesan dari sebuah Usaha, Organisasi, Industri Perusahaan, atau Dinas Pemerintah. Secara umum percetakan adalah perusahaan industri yang memproduksi secara massal tulisan dan gambar, terutama dengan menggunakan tinta di atas kertas yang dikerjakan oleh sebuah mesin cetak. Bentuk produk cetak dari digital printing antara lain adalah spanduk atau *banner*, brosur, yasin, undangan, nota, kartu nama, *sticker*, dan sebagainya.

Perkembangan *digital printing* di Palembang mengalami perkembangan yang cukup pesat sehingga mendatangkan pesaing-pesaing yang cukup tinggi. Oleh karenanya perusahaan harus dapat membaca kondisi pasar dan membuat suatu perencanaan yang tepat dan melakukan pengendalian untuk melihat perkembangan usaha yang dijalani. Salah satu perencanaan dan pengendalian usaha adalah anggaran. Anggaran merupakan salah satu bentuk perencanaan suatu kegiatan yang disusun secara sistematis yang dinyatakan dalam satuan keuangan untuk jangka waktu (periode) yang akan datang agar aktivitas kegiatan perusahaan lebih terarah, sehingga dapat diketahui peranan anggaran adalah sebagai pedoman kerja dan sebagai alat pengawas atau pengendalian untuk mencapai tujuan perusahaan dalam memperoleh laba.

Adanya persaingan yang tinggi menuntut perusahaan agar memiliki keunggulan dari perusahaan lain dan bekerja secara efektif dan efisien supaya bisa bertahan dan dapat mengoptimalkan laba perusahaan agar dapat membiayai berbagai kebutuhan dan kelangsungan hidup perusahaan. Meningkatnya laba perusahaan tentunya perlu diadakan peningkatan pada penjualan perusahaan karena penjualan perusahaan berpengaruh besar terhadap hasil pendapatan yang didapat oleh perusahaan.

Sistem perencanaan penjualan yang baik dan terarah merupakan salah satu usaha untuk mewujudkan agar apa yang menjadi tujuan dari perusahaan untuk

memperoleh laba dapat terealisasi dengan baik. Perencanaan yang baik dan terarah tentunya harus diiringi dengan laporan yang baik pula agar dapat diketahui sejauh mana proses penjualan tersebut berlangsung serta bagaimana hasil yang dapat diperoleh dari penjualan tersebut. Untuk itu diperlukan adanya suatu perencanaan terhadap penjualan. Perencanaan tersebut disebut anggaran penjualan.

Anggaran penjualan merupakan dasar atau landasan penyusunan anggaran-anggaran lain, seperti anggaran produksi, anggaran modal, anggaran kas, dan sebagainya, oleh karena itu setelah anggaran penjualan disusun, anggaran operasional lainnya akan mulai dirancang. Anggaran penjualan meliputi anggaran tentang jenis produk yang dijual dan volume produk yang akan dijual. Secara umum, anggaran penjualan dilakukan sebagai suatu pengendalian dimana apabila realisasi telah tercapai sesuai dengan perencanaan, berarti perusahaan telah bekerja dengan optimal. Sebaliknya apabila realisasi tidak tercapai sesuai dengan yang telah direncanakan, berarti perusahaan bekerja kurang optimal. Anggaran penjualan juga penting bagi perusahaan agar dapat menjadi alat ukur kinerja perusahaan, alat pengawasan kerja, serta sebagai alat koordinasi bagi perusahaan. Oleh karena itu, sebuah kesalahan dalam perencanaan dan penyusunan anggaran penjualan dapat berdampak besar untuk kelangsungan perusahaan. Namun pada kenyataannya, masih banyak perusahaan memiliki perencanaan dan penyusunan anggaran penjualan yang belum tepat seperti pada CV Aulia

CV Aulia merupakan perusahaan manufaktur yang bergerak dalam bidang *digital printing* atau percetakan yang berlokasi di jalan Kapten Cek Syeh No.11, 24 Iir, Kec. Bukit Kecil, Kota Palembang, Sumatera Selatan 30134. CV Aulia telah berdiri selama 14 tahun, yaitu berdiri sejak tahun 2008 samapi sekarang. Saat ini CV Aulia memiliki beragam produk. Produk yang dihasilkan yaitu spanduk atau *banner*, yasin, undangan, brosur, nota, plakat, *sticker*, kartu nama, dan piagam. Jumlah produk yang terjual pada CV Aulia berbeda-beda setiap tahunnya (bersifat fluktuatif). Banyaknya jumlah produk yang terjual pada CV Aulia pada 6 tahun terakhir, yaitu tahun 2016, 2017, 2018, 2019, 2020, dan 2021 dapat dilihat dari tabel berikut ini:

Tabel 1.1
Data Kuantitas (unit) Terjual pada CV Aulia Palembang
Tahun 2016, 2017, 2018, 2019, 2020, dan 2021

CV. AULIA
 Telp. (0711) 364721
 PALEMBANG

Nama Barang	Kuantitas (unit)						
	Satuan	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Spanduk	Meter	32.521	33.870	35.226	36.580	37.931	39.286
Buku Yasin	Unit	17.750	19.300	20.900	22.450	24.000	25.600
Brosur	Lembar	17.800	19.450	21.100	22.800	24.500	26.200
Nota	Buku	3.000	5.100	4.100	4.400	1.700	5.500
Plakat	Unit	750	940	760	610	170	362
<i>Sticker</i>	Unit	5.200	4.400	4.250	4.800	2.550	4.900
Kartu Nama	<i>Box</i>	150	330	900	480	340	530
Piagam	Unit	3.000	2.300	2.300	1.200	700	1.800
TOTAL		80.171	85.690	89.536	93.320	91.891	104.178

Sumber : CV Aulia Palembang

Berdasarkan tabel tersebut dapat dilihat bahwa pada tahun 2020 beberapa produk mengalami penurunan, menurunnya jumlah penjualan ini disebabkan karena dampak dari pandemi *covid-19*. Namun ada beberapa produk yang tetap mengalami peningkatan setiap tahunnya dan produk yang paling banyak terjual pada setiap tahunnya tetap sama, seperti spanduk, buku yasin, dan brosur. Oleh karena itu, penulis lebih tertarik untuk menganalisis perhitungan anggaran penjualan untuk produk spanduk, buku yasin, dan brosur.

Untuk menunjang penjualannya, CV Aulia Palembang ini perlu membuat perhitungan anggaran penjualan yang diharapkan dapat membantu kelancaran jalannya kegiatan usaha agar lebih akurat dan terarah serta dapat memperkirakan *stock* barang yang akan akan dijual. Namun, CV Aulia Palembang belum melakukan perhitungan anggaran penjualan dan belum melakukan penyusunan anggaran penjualannya untuk tahun yang akan datang. Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas, maka penulis tertarik untuk membahas masalah pada CV Aulia Palembang ini dengan judul “**Analisis Perhitungan Anggaran Penjualan Pada CV Aulia Palembang**”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan sebelumnya, maka penulis merumuskan permasalahan, yaitu

1. Bagaimana perhitungan anggaran penjualan pada CV Aulia Palembang dengan menggunakan metode perhitungan khusus?
2. Apa metode perhitungan anggaran penjualan yang tepat untuk digunakan pada CV Aulia Palembang?

1.3 Ruang Lingkup Pembahasan

Dalam penyusunan Laporan Akhir ini, penulis membatasi ruang lingkup pembahasan agar lebih terarah dan sesuai dengan masalah yang ada, penulis menggunakan metode *least square*, metode *moment*, dan metode *semi average*, dan data yang digunakan hanya pada data anggaran penjualan spanduk, buku yasin, dan brosur pada CV Aulia selama 6 (tiga) periode yaitu tahun 2016, 2017, 2018, 2019, 2020, dan 2021 untuk menghitung anggaran penjualan tahun 2022, 2023, dan 2024.

1.4 Tujuan dan Manfaat Penulisan

1.4.1 Tujuan Penulisan

Tujuan penulisan Laporan Akhir ini yaitu:

1. Untuk melakukan perhitungan anggaran dengan menggunakan metode khusus pada CV Aulia Palembang
2. Untuk menganalisis metode anggaran penjualan yang tepat digunakan pada CV Aulia Palembang

1.4.2 Manfaat Penulisan

Manfaat yang diharapkan oleh penulis dalam penyusunan Laporan Akhir ini adalah untuk:

1. Bagi Penulis

Laporan akhir ini dapat menambah pengetahuan, memperoleh pemahaman, memperluas wawasan dan pengalaman yang baik mengenai penyusunan anggaran penjualan dalam rangka mencapai anggaran penjualan.

2. Bagi Pihak Perusahaan

Hasil penulisan ini diharapkan dapat memberikan masukan dan saran yang bermanfaat untuk CV Aulia Palembang dalam penyusunan anggaran penjualan sehingga dapat dijadikan bahan pertimbangan dalam menyusun anggaran penjualannya.

1.5 Metode Pengumpulan Data

1.5.1 Objek Penulisan

Penulisan laporan akhir ini berdasarkan data yang diperoleh dari CV Aulia Palembang. CV Aulia adalah sebuah usaha yang bergerak dalam bidang *digital printing* yang berlokasi di Jl. Kapten Cek Syeh No. 11 Palembang.

1.5.2 Teknik Pengumpulan Data

Menurut Sugiyono (2017,194) cara atau teknik pengumpulan data dapat dilakukan dengan Wawancara (*interview*), kuesioner (angket), observasi (pengamatan), dan gabungan ketiganya.

1. Wawancara (interview)

Menurut Sugiyono (2017,194), yang dimaksud dengan wawancara, yaitu :

Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melaksanakan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang akan diteliti, dan apabila peneliti juga ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam dan jumlah dari responden tersebut sedikit.

2. Kuesioner (angket)

Menurut Sugiyono (2017:194), “Kuesioner merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberi seperangkat pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk dijawab.”

3. Observasi (pengamatan)

Menurut Sugiyono (2017:194), yang dimaksud dengan observasi, yaitu :

Observasi sebagai teknik pengumpulan data yang mempunyai ciri spesifik bila dibandingkan dengan teknik yang lainnya. Observasi dilakukan dengan melihat langsung di lapangan misalnya kondisi ruang kerja dan lingkungan kerja yang dapat digunakan untuk menentukan faktor layak yang didukung dengan adanya wawancara dan kuesioner mengenai analisis jabatan.

Berdasarkan penjelasan di atas, dalam mengumpulkan data penulis menggunakan dua teknik yaitu teknik wawancara. Teknik wawancara digunakan untuk memperjelas informasi dan data yang diperoleh dari pihak yang berwenang.

1.5.3 Jenis Data

1. Data Primer

Menurut Sugiyono (2018:456), yang dimaksud dengan data primer, yaitu “Data primer yaitu sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data. Data dikumpulkan sendiri oleh peneliti langsung dari sumber pertama atau tempat objek penelitian dilakukan.”

2. Data Sekunder

Menurut Sugiyono (2018:456), pengertian data sekunder yaitu, “Data sekunder adalah sumber data yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, misalnya lewat orang lain atau lewat dokumen.”

Berdasarkan penjelasan di atas, penulis menggunakan kedua jenis sumber data tersebut dalam pengambilan data di CV Aulia. Adapun data yang diperoleh penulis yaitu data primer mengenai sejarah singkat perusahaan. Sedangkan data sekunder yang diperoleh penulis yaitu berupa visi dan misi perusahaan, struktur organisasi, pembagian tugas, serta data realisasi spanduk, buku yasin, dan brosur pada CV Aulia Palembang selama 6 periode yaitu tahun 2016, 2017, 2018, 2019, 2020, dan 2021.

1.6 Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan ini bertujuan untuk memberikan garis besar mengenai isi laporan akhir secara ringkas dan jelas. Sehingga terdapat gambaran hubungan antara masing-masing bab. Berikut ini adalah gambaran yang jelas, yang akan diuraikan mengenai sistematika pembahasan laporan akhir ini secara singkat yaitu:

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini akan membahas tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, ruang lingkup permasalahan, tujuan dan manfaat penulisan,

metode pengumpulan data, serta sistematika penulisan pada laporan akhir ini.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini penulis akan menjelaskan mengenai teori-teori yang berhubungan dan menopang penulis dalam membuat laporan ini. Teori-teori yang digunakan terdiri dari Bab ini menguraikan tentang pengertian anggaran, tujuan anggaran, fungsi anggaran, manfaat anggaran, prinsip anggaran, keunggulan dan kelemahan anggaran, jenis anggaran, pengertian penjualan, pengertian anggaran penjualan, faktor-faktor yang mempengaruhi penyusunan anggaran penjualan, serta metode perhitungan anggaran penjualan.

BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Bab ini berisi tentang gambaran umum perusahaan berupa sejarah singkat perusahaan, visi dan misi perusahaan, struktur organisasi dan pembagian tugas, aktivitas usaha, metode penyusunan anggaran penjualan perusahaan dan menyajikan data realisasi penjualan perusahaan.

BAB IV PEMBAHASAN

Bab ini berisi tentang perhitungan anggaran penjualan dengan metode perhitungan anggaran penjualan dengan menggunakan metode *least square*, metode *moment*, dan metode *Semi Average*, serta analisa terhadap perhitungan anggaran penjualan dengan menggunakan ketiga metode perhitungan tersebut (metode *least square*, metode *moment*, dan metode *Semi Average*).

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini merupakan bagian akhir dari penulisan Laporan Akhir yang berisikan simpulan yang ditarik dari pembahasan sebelumnya dan dilanjutkan dengan saran yang diharapkan akan bermanfaat dapat bermanfaat bagi perusahaan dan bagi pembaca Laporan Akhir ini