

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

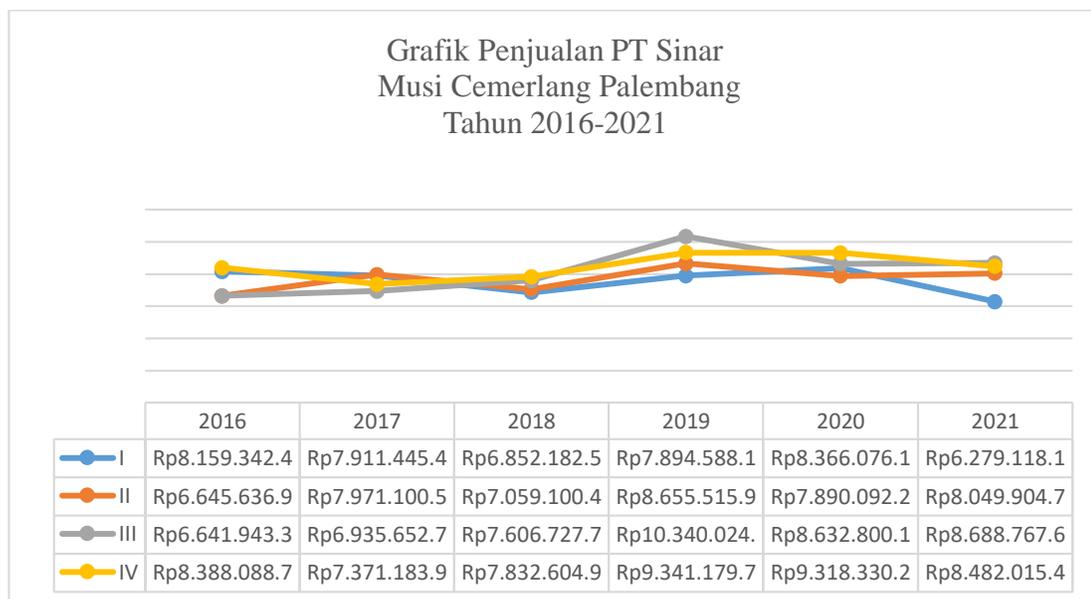
Semakin pesat pertumbuhan ekonomi di Indonesia dan banyaknya perkembangan dunia usaha tingkat persaingan diseluruh bidang perusahaan yang bergerak dibidang industry, perdagangan, dan jasa semakin meningkat. Dengan perkembangan perusahaan tersebut, maka kegiatan yang ada disuatu perusahaan menjadi bertambah banyak dalam suatu perusahaan dibutuhkan anggaran, tanpa anggaran suatu perusahaan tidak akan mengetahui seberapa besar biaya yang dibutuhkan pada saat pemasaran produk yang akan dijual nantinya. *Budget* dapat diartikan anggaran, yaitu merupakan suatu rencana disusun oleh perusahaan bisnis/jasa secara sistematis dan terperinci, yang dinyatakan dalam bentuk kuantitatif berupa unit/satuan moneter, atau bisa juga dalam berbentuk satuan barang/jasa yang berlaku pada periode tertentu (Suhardi, 2019). Anggaran merupakan suatu rencana yang akan dijalankan oleh manajemen dalam suatu periode yang tertuang secara kuantitatif (Sasongko dan parulian, 2015).

Anggaran penjualan merupakan proyeksi yang disetujui oleh komite anggaran yang menjelaskan mengenai besarnya tingkat penjualan yang diharapkan baik dalam jumlah unit maupun jumlah moneter (Hery, 2015). Anggaran penjualan merupakan dasar untuk melakukan aktivitas-aktivitas perusahaan anggaran penjualan disusun lebih awal dari anggaran lainnya, untuk membuat anggaran penjualan yang efektif maka anggaran penjualan harus disusun dengan memperhatikan berbagai hal, perhitungan anggaran penjualan berperan penting untuk mengurangi ketidakpastian di masa depan,. Anggaran penjualan merupakan anggaran taksiran hasil penjualan atau anggaran dari hasil proses taksiran menjual pada periode yang akan datang (Suhardi, 2019).

Bagi suatu perusahaan hal yang penting dalam memperoleh laba adalah penjualan, sebab salah satu sumber kas paling pokok dalam perusahaan adalah dari

hasil penjualan. Untuk itu diperlukan adanya suatu perencanaan terhadap penjualan dari suatu pertanggungjawaban yang telah dibuat manajemen. 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.

PT Sinar Musi Cemerlang Palembang merupakan perusahaan yang bergerak dibidang manufaktur dengan memproduksi barang sleeping bed, sofa dan matras dengan merk dagang OCEAN yang saat ini sedang berkembang pesat dikota Palembang. PT Sinar Musi Cemerlang Palembang menetapkan anggaran penjualannya melihat dari beberapa faktor yaitu kemampuan mesin untuk memproduksi, ketersediaan bahan baku, dan pemasaran produk.

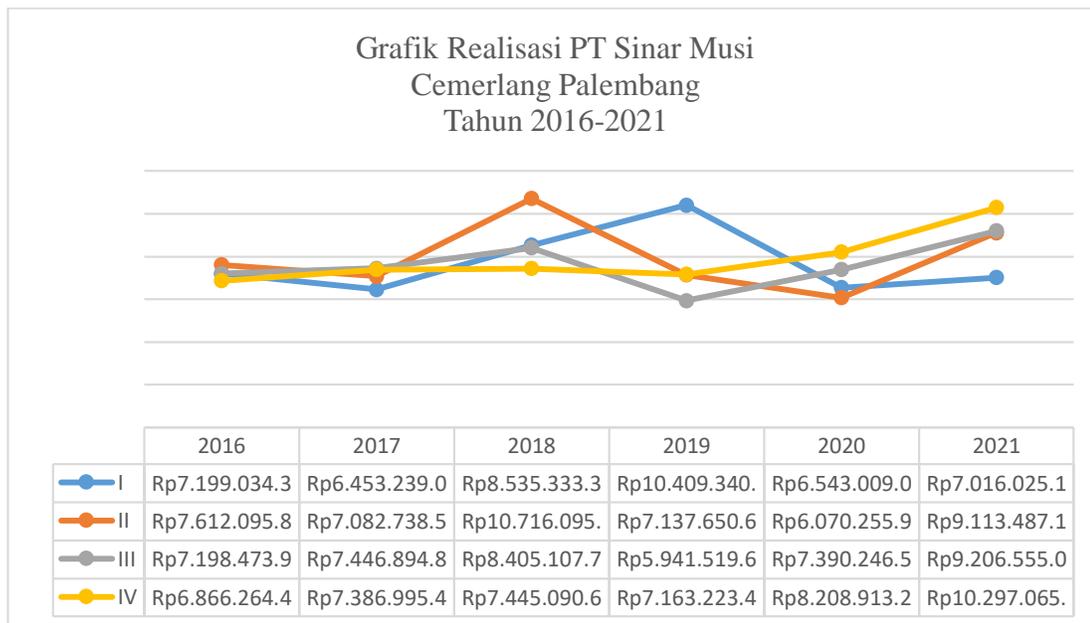


Sumber: Data diolah dari PT Sinar Musi Cemerlang Palembang.

Gambar 1.1
Grafik Penjualan PT Sinar Musi Cemerlang Palembang
Tahun 2016-2021

Berdasarkan tabel diatas, dapat dilihat bahwa anggaran penjualan dari tahun 2016-2021 mengalami peningkatan dan penurunan dari tahun ketahun. Pada tahun 2016 anggaran penjualan sebesar Rp29.835.011.638, pada tahun 2017 anggaran

penjualan sebesar Rp30.189.382.702, kemudian pada tahun 2018 anggaran penjualan sebesar Rp29.350.615.714 , ditahun 2019 anggaran penjualan sebesar Rp36.231.308.646, sedangkan pada tahun 2020 anggaran penjualan sebesar Rp34.207.298.849, dan pada tahun 2021 anggaran penjualan sebesar Rp 31.499.805.893



Sumber: Data diolah dari PT Sinar Musi Cemerlang Palembang.

Gambar 1.2
Grafik Realisasi PT Sinar Musi Cemerlang Palembang
Tahun 2016-2021

Berdasarkan tabel diatas, dapat dilihat bahwa realisasi penjualan dari tahun 2016-2021 mengalami peningkatan dan penurunan dari tahun ketahun tetapi tidak mencapai anggaran yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Dan terlihat pada tahun 2016 realisasi penjualan sebesar Rp28.875.868.530, sedangkan pada tahun 2017 realisasi penjualan mengalami penurunan sebesar Rp28.369.867.811, kemudian pada tahun 2018 realisasi penjualan mengalami peningkatan sebesar Rp35.101.627.307, tahun 2019 realisasi penjualan mengalami penurunan sebesar Rp 30.651.733.885, kemudian ditahun 2020 realisasi mengalami penurunan yang sangat signifikan sebesar

Rp28.212.424.875, dan pada tahun 2021 realisasi penjualan mengalami peningkatan sebesar Rp35.633.132.813.

Melihat kondisi tersebut, maka dalam pembahasan ini penulis akan menguraikan perhitungan *forecast* penjualan pada PT Sinar Musi Cemerlang Palembang, dengan menggunakan teknik kuantitatif (*statiscal method*). Teknik kuantitatif yang penulis gunakan adalah metode *trend moment*, *Least Square*, *semi average*, karena dari grafik tersebut terlihat bahwa data anggaran dan realisasi penjualan pada PT Sinar Musi Cemerlang Palembang terdapat titik-titik yang tersebar secara tidak teratur, jika titik-titik itu dihubungkan akan membentuk garis patah-patah yang tidak teratur, dilihat dari permasalahan PT Sinar Musi Cemerlang Palembang yang masih menggunakan metode *Judgemental Methods*, dimana metode peramalan ini hanya didasari dari pendapat seseorang, seperti pendapat para ahli/pakar, pendapat sales manager, pendapat salesman, survei konsumen, dan pendapat-pendapat lainnya. Dilihat dari penjelasan tersebut anggaran penjualan sangat diperlukan bagi PT Sinar Musi Cemerlang Palembang, untuk mengetahui dan menganalisa lebih jauh masalah anggaran sehingga penulis tertarik untuk menulis laporan akhir dengan judul **“Analisis Perhitungan Anggaran Penjualan Pada Sinar Musi Cemerlang Palembang”**

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan data yang penulis peroleh dari PT Sinar Musi Cemerlang Palembang, maka penulis dapat merumuskan masalah yaitu bagaimana perhitungan anggaran penjualan dengan menggunakan metode (*Trend Moment, Least Square, and Semi Average*) pada PT Sinar Musi Cemerlang Palembang?

1.3 Ruang Lingkup Pembahasan

Agar pembahasan dalam Penulisan Laporan Akhir ini tidak menyimpang dari permasalahan yang ada, penulis akan memfokuskan hanya pada penentuan anggaran penjualan dengan teknik peramalan (*forecasting*) yang terdiri dari metode *trend moment*, metode *least square*, dan metode *semi average*, untuk menghitung anggaran penjualan pada periode 2022, 2023, 2024 pada PT Sinar Musi Cemerlang Palembang.

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 menganalisis perhitungan anggaran penjualan dengan menggunakan metode *Trend Moment* pada PT Sinar Musi Cmerlang Palembang
2. Untuk menganalisis perhitungan anggaran penjualan dengan menggunakan metode *Least Square* pada PT Sinar Musi Cmerlang Palembang
3. Untuk menganalisis perhitungan anggaran penjualan dengan menggunakan metode *Semi Average* pada PT Sinar Musi Cmerlang Palembang

1.4.2 Manfaat Penulisan

Manfaat yang diharapkan penulis dari hasil penulisan laporan akhir ini adalah untuk:

1. Bagi Penulis

Sebagai Sarana Untuk mempraktekan teori-teori yang diperoleh selama perkuliahan dengan dunia kerja yang sesungguhnya. Untuk menambah pengetahuan penulis dan sebagai bahan masukan bagi penulis yang masih dalam pendidikan khususnya dalam analisis terhadap suatu permasalahan.

2. Bagi Perusahaan

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

3. Bagi Akademik.

Sebagai referensi pengetahuan bagi pihak-pihak yang berkepentingan khususnya mahasiswa Akuntansi Politeknik Negeri Sriwijaya di masa yang akan datang.

1.5 Metode Pengumpulan Data

1.5.1 Teknik Pengumpulan Data

Menurut Sugiyono (2017:194), cara atau teknik pengumpulan data dapat di-

lakukan dengan Wawancara (*interview*), kuesioner (angket), observasi (pengamatan), dan gabungan ketiganya.

1. Wawancara (*interview*)
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)
Kuesioner merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberi seperangkat pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk dijawab.
3. Observasi (pengamatan)
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 metode pengumpulan di atas dalam mengumpulkan data penulis menggunakan dua teknik yaitu teknik wawancara dan teknik observasi. Teknik wawancara adalah tanya jawab yang digunakan untuk memperjelas informasi, sedangkan teknik observasi digunakan terhadap data anggaran penjualan dan realisasi penjualan yang diperoleh dari perusahaan. Penulis juga memeriksa secara teliti dan mendalam terkait dengan perhitungan anggaran dan realisasi penjualan.

1.5.2 Sumber Data

Menurut Sugiyono (2018:456) Jenis data dibagi berdasarkan cara perolehannya yaitu:

1. Data Primer
Data primer yaitu sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data.
2. Data sekunder yaitu sumber yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data

Dalam penulisan ini penulis menggunakan kedua jenis sumber data tersebut dalam pengambilan data di PT Sinar Musi Cemerlang Palembang. Adapun data yang diperoleh penulis yaitu data primer mengenai sejarah singkat perusahaan dan

observasi terhadap anggaran penjualan. Sedangkan data sekunder yang diperoleh penulis yaitu berupa visi dan misi perusahaan, struktur organisasi, pembagian tugas, serta data anggaran penjualan dan realisasi penjualan 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

Pada bab ini akan membahas tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, ruang lingkup permasalahan, tujuan dan manfaat penulisan, sumber data dan metode pengumpulan data, serta sistematika penulisan pada laporan akhir ini.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Pada bab ini penulis akan menjelaskan mengenai teori-teori yang berhubungan dan menopang penulis dalam membuat laporan ini. Teori-teori yang digunakan tentang pengertian anggaran, tujuan anggaran, Jenis anggaran, keunggulan dan kelemahan anggaran, pengertian penjualan, Jenis penjualan, manfaat penjualan, pengertian anggaran penjualan, faktor-faktor yang mempengaruhi anggaran penjualan, metode peramalan anggaran penjualan.

BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Pada bab ini berisi tentang gambaran umum perusahaan berupa sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi dan uraian tugas, aktivitas perusahaan, metode penyusunan anggaran penjualan PT Sinar Musi

Cemerlang Palembang , serta laporan data anggaran penjualan dan realisasi penjualan tahun 2016-2021

BAB IV PEMBAHASAN

Bab ini merupakan bagaian terpenting dalam penulisan Laporan Akhir ini, karena pada bab ini berisi tentang pembahasan dan analisa terhadap perhitungan anggaran penjualan dengan menggunakan analisis metode *moment*, *least square*, dan metode *semi average*. Dan rekapitulasi perhitungan dengan metode *trend moment*, *least square*, dan metode *semi average*

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini adalah bagian akhir dari penulisan Laporan Akhir yang berisikan simpulan yang ditarik dari pembahasan sebelumnya dan dilanjutkan dengan beberapa saran yang dapat membantu PT Sinar Musi Cemerlang Palembang dalam menyelesaikan masalah yang berkaitan dengan perhitungan anggaran penjualan sekaligus realisasi penjualan dan diharapkan akan bermanfaat bagi pembaca Laporan Akhir ini.