

BAB I

PENDAHULUAN

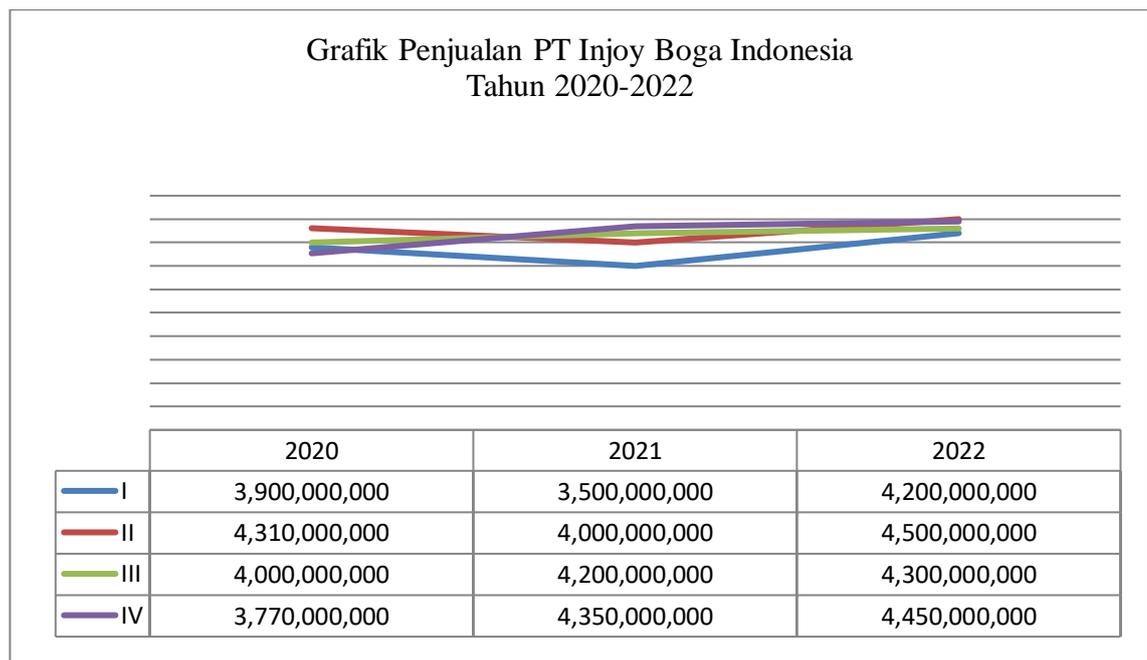
1.1 Latar Belakang Masalah

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 suatu rencana disusun oleh perusahaan bisnis/jasa secara sistematis dan terperinci, yang dinyatakan dalam bentuk kuantitatif berupa unit/satuan moneter, atau biasa juga dalam berbentuk satuan barang/jasa yang berlaku pada periode tertentu (Suhardi, 2019:3). Anggaran merupakan perencanaan atas kegiatan operasional perusahaan yang saling berkaitan dengan memiliki peranan penting sebagai alat pedoman kerja sehingga setiap aktivitas perusahaan dapat terarah untuk mencapai tujuan yang dikehendaki (Septianti & Dahtiah, 2021)

Anggaran penjualan merupakan anggaran kunci bagi penyusunan anggaran lainnya, anggaran penjualan harus dibuat dengan cermat dan teliti. Jika terjadi kesalahan dalam penyusunan anggaran penjualan, maka anggaran lainnya cenderung salah dan pada akhirnya akan berpengaruh terhadap penjualan perusahaan yang merupakan ujung tombak dalam memperoleh laba (Putrayasa & Saputra, 2018). Anggaran penjualan adalah master budget yang menyajikan informasi tentang perkiraan jumlah barang jadi yang akan dijual oleh perusahaan dan harga jual yang ditetapkan diharapkan diperoleh untuk periode anggaran mendatang (Mulyani, Hayati, & Sari, 2021) . 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 pertanggung jawaban 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 Injoy Boga Indonesia merupakan perusahaan yang bergerak dibidang penjualan es krim dengan merk dengan AICE yang sedang berkembang dikota Palembang. PT Injoy Boga Indonesia menetapkan anggaran penjualannya melihat dari beberapa factor yaitu kemampuan mesin untuk memproduksi, ketersediaan bahan baku, dan pemasaran produk.



Sumber: Data diolah dari PT Injoy Boga Indonesia

Gambar 1.1
Grafik Penjualan PT Injoy Boga Indonesia
Tahun 2020-2022

Berdasarkan tabel diatas, dapat dilihat bahwa anggaran penjualan dari tahun 2020-2022 mengalami peningkatan dan penurunan dari tahun ke tahun.

Pada triwulan pertama pada tahun 2020 anggaran PT Injoy boga sebesar Rp 3.900.000.000, pada triwulan kedua, anggaran perusahaan meningkat sebesar Rp4.310.000.000, pada triwulan ketiga anggaran perusahaan menurun sebesar Rp4.000.000.000 dan pada triwulan keempat anggaran perusahaan kembali menurun sebesar Rp3.770.000.000. pada tahun 2021 bisa dilihat dari grafik diatas terjadi kenaikan pada anggaran perusahaan yaitu pada tahun 2021 triwulan pertama anggaran perusahaan sebesar Rp3.500.000.000, triwulan kedua sebesar Rp4.000.000.000, triwulan ketiga sebesar Rp4.200.000.000 dan triwulan keempat sebesar Rp4.350.000.000, dan pada tahun 2022 bisa dilihat dari grafik anggaran perusahaan mengalami kenaikan dan penurunan seperti pada triwulan pertama anggaran perusahaan sebesar Rp4.200.000.000 dan triwulan kedua mengalami kenaikan sebesar Rp4.500.000.000 sedangkan pada triwulan ketiga mengalami penurunan sebesar Rp4,300,000,000, dan pada triwulan keempat anggaran perusahaan naik sebesar Rp4.450.000.000.



Sumber: data diolah dari PT Injoy Boga Indonesia

Gambar 1.2
Grafik Realisasi PT Injoy Boga Indonesia
Tahun 2020-2022

Berdasarkan tabel diatas, dapat dilihat bahwa realisasi penjualan dari tahun 2020-2022 mengalami peningkatan dan penurunan dari tahun ketahun tetapi tidak mencapai anggaran yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Dan terlihat pada tahun 2020 triwulan pertama realisasi penjualan sebesar Rp3.405.000.000, triwulan kedua sebesar Rp3.505.000.000 triwulan ketiga sebesar Rp3.815.000.000 dan triwulan keempat sebesar Rp3.510.000.000. tahun 2021 triwulan pertama sebesar Rp3.600.000.000. triwulan kedua sebesar Rp3.950.000.000 triwulan ketiga sebesar Rp3.720.000.000. dan triwulan keempat sebesar Rp3.927.500.000 dan tahun 2022 realisasi pada triwulan pertama sebesar Rp3.960.500.000. realisasi pada triwulan kedua sebesar Rp4.100.500.000. realisasi pada triwulan ketiga sebesar Rp3.635.500.000 dan realisasi pada triwulan keempat sebesar Rp.4.086.000.000.

Melihat kondisi tersebut, maka dalam perusahaan ini penulis akan menguraikan perhitungan forecast penjualan pada PT Injoy Boga Indonesia, dengan menggunakan teknik kuantitatif (statiscal method). Teknik kuantitatif yang penulis gunakan adalah metode last square, metode moment, dan metode kuadrat, Karena dilihat dari permasalahan PT Injoy Boga Indonesia 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, survey konsumen, dan pendapat-pendapat lainnya. Dilihat dari penjelasan tersebut anggaran penjualan yang diperlukan bagi PT Injoy Boga Indonesia untuk mengetahui dan menganalisis lebih jauh masalah anggaran sehingga penulis tertarik untuk menulis laporan akhir dengan judul “**Analisis Perhitungan Anggaran Penjualan pada PT Injoy Boga Indonesia**”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan data yang penulis peroleh dari PT Injoy Boga Indonesia, maka Penulis merumuskan masalah yaitu:

- 1 bagaimana perhitungan anggaran penjualan dengan metode (Last Square, Trend Moment, dan metode Kuadrat) pada PT Injoy Boga Indonesia?
- 2 bagaimana perhitungan Analisis Varians Pada PT Injoy Boga Indonesia?

1.3 Ruang Lingkup Pembahasan

Agar pembahasan dalam penulisan laporan akhir ini tidak menyimpang Dari Permasalahan yang ada, penulis akan memfokuskan hanya pada perhitungan anggaran penjualan dengan teknik peramalan (forecasting) yang terdiri dari metode last square, metode moment, dan metode kuadrat serta perhitungan analisis varians untuk menghitung anggaran penjualan pada tahun 2020,2021, dan 2022 pada PT Injoy Boga Indonesia.

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 Last Square pada PT Injoy Boga Indonesia.
- 2 Untuk menganalisis perhitungan anggaran penjualan dengan menggunakan metode Tren Moment pada PT Injoy Boga Indonesia.
- 3 Untuk menganalisis perhitungan anggaran penjualan dengan menggunakan metode Kuadrat pada PT injoy Boga Indonesia.
- 4 Untuk menganalisis perhitungan varians penjualan pada PT Injoy Boga Indonesia.

1.4.2 Manfaat Penulisan

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

1 Bagi Penulis

Sebagai sarana untuk mempraktekan teori-teori yang diperoleh selama bangku 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

Pernulis berharap agar penulisan ini memberikan input dalam rangka pengembangan permasalahan 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 dilakukan 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 meemukan 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 tekkn pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberi seperangkatt pertanyaan atau pertanyaan tertulis kepada responden untuk dijawab.

3 Observasi (pengamatan)

Observasi sebagai teknik pengumpulan data yang mempunya cirri spesifik bila dibandingkan dengan teknik yang lainnya. Observasi dilakukan dengan melihat langsung dilapangan misalnya kondisi ruang kerja dan lingkungan kerja yang dapat digunakan untuk menentukan factor-faktor yang layak didukung dengan adanya wawancara dan koesioner mengenai analisis jabatan.

Berdasarkan metode pengumpulan data diatas dalam mengumpulkan data penulis menggunakan dua teknik yaitu teknik wawancara dan teknik observasi. Teknik wawancara adalah Tanya jawab 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

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 Injoy Boga Indonesia. 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, serta data anggaran dan realisasi penjualan selama 3 periode yaitu: 2020,2021,dan 2022.

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, kegunaan dan kelemahan anggaran, pengertian penjualan, jenis penjualan, manfaat penjualan, pengertian anggaran penjualan, faktor-faktor yang mempengaruhi anggaran penjualan, metode peramalan anggaran penjualan, dan analisis varians.

BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Pada bab ini berisi tentang gambaran umum perusahaan berupa sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi, aktivitas perusahaan, metode penyusunan anggaran penjualan PT INJOY BOGA INDONESIA, serta laporan data anggaran penjualan dan realisasi tahun 2020-2022.

BAB IV PEMBAHASAN

Bab ini merupakan bagian terpenting dalam penulisan Laporan Akhir ini, karena pada bab ini berisi tentang pembahasan dan analisa terhadap perhitungan anggaran penjualan dengan menggunakan analisis metode last square, metode moment, metode kuadrat dan analisis varians. Dan rekapitulasi perhitungan dengan metode last square, metode moment, metode kuadrat dan analisis varians.

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 Injoy Boga Indonesia dalam menyelesaikan masalah yang berkaitan dengan perhitungan anggaran penjualan sekaligus realisasi penjualan dan diharapkan akan bermanfaat bagi pembaca Laporan Akhir ini.