

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Permasalahan**

Perkembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Indonesia terus mengalami kemajuan. UMKM umumnya dibentuk dengan tujuan mendapatkan keuntungan dengan cara memproduksi dan menjual suatu barang untuk memenuhi permintaan konsumen. Agar UMKM dapat bersaing di era milenial, usaha yang dibangun harus berkelanjutan (*going concern*) dan mempunyai kemampuan dalam menggunakan teknologi, berinovasi serta perencanaan yang baik. Perencanaan berperan penting dalam sebuah perusahaan karena merupakan langkah awal yang dapat mempengaruhi bisnis di masa depan. Dalam membuat sebuah perencanaan berarti akan menciptakan suatu rencana, hasil dari rencana tersebut salah satunya adalah anggaran.

Anggaran adalah suatu rencana yang disusun secara sistematis mencakup seluruh kegiatan perusahaan yang saling terkait dan saling mempengaruhi. Anggaran dinyatakan dalam satuan moneter dan berlaku dalam jangka waktu yang akan datang, sehingga terlihat peranan anggaran sebagai pedoman kerja dan sebagai alat pengendalian. Penyusunan anggaran yang tepat dapat mengatur perencanaan jumlah pendapatan yang diinginkan dari hasil operasional, jumlah pengeluaran biaya, laba yang akan diperoleh dalam suatu periode, dan berapa selisih dari target anggaran yang ditetapkan pada awal produksi ataupun penjualan. Jenis-jenis anggaran salah satunya adalah anggaran penjualan.

Anggaran penjualan umumnya disusun terlebih dahulu karena merupakan dasar penyusunan anggaran lainnya yang berarti jika terdapat kesalahan dalam penyusunan anggaran penjualan maka akan mengakibatkan kesalahan pada anggaran yang lain. Anggaran penjualan sering disebut anggaran kunci karena penjualan merupakan salah satu indikator yang menentukan keberhasilan dalam mencapai tujuan perusahaan untuk menghasilkan laba maksimal. Anggaran penjualan yang tepat dapat mengurangi ketidakpastian penjualan pada periode

selanjutnya, sebagai bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan, dan memudahkan pengendalian penjualan.

Sebelum menyusun anggaran penjualan, perusahaan biasanya akan membuat peramalan penjualan (*sales forecasting*) untuk periode berikutnya, agar anggaran penjualannya lebih lengkap dan meyakinkan. Ada dua metode yang dapat digunakan untuk menyusun ramalan penjualan, yaitu metode kualitatif dan kuantitatif. Metode kualitatif berfokus pada pendapat atau pengalaman informan berdasarkan data penjualan periode sebelumnya sedangkan metode kuantitatif berfokus pada perhitungan metode statistik berdasarkan data penjualan di masa lalu. Contoh metode peramalan penjualan yang dapat digunakan adalah metode kuadrat terkecil, metode moment, dan metode kuadratik. Tingkat kesalahan perhitungan nilai dari ketiga metode tersebut dapat diukur dengan Standar Kesalahan Peramalan (SKP). Semakin kecil angka dari perhitungan SKP berarti metode yang digunakan telah sesuai dan dapat diterapkan dalam suatu usaha.

UMKM Pempek Qirani merupakan suatu usaha kuliner khas Palembang yang dibangun oleh pemiliknya yaitu Ibu Eliyana. Usaha ini berlokasi di Desa Mulya Jaya RT. 01 RW. 02, Kecamatan Mesuji Raya, Kabupaten Ogan Komering Ilir, Sumatera Selatan 30683. UMKM Pempek Qirani memproduksi dan menjual berbagai jenis makanan khas Palembang, salah satunya adalah pempek. Pempek menjadi produk yang paling banyak penjualannya dibandingkan dengan produk lainnya di UMKM Pempek Qirani. Terdapat berbagai macam jenis pempek yang dijual seperti pempek adaan, pempek keriting, pempek kulit, pempek lenjer, pempek tahu, dan pempek telur kecil. Pempek adalah bukti nyata keberhasilan makanan tradisional yang kini menjadi hidangan nasional. Hingga saat ini, pempek menjadi makanan yang populer dan tidak hanya ada di daerah Sumatera saja namun bisa ditemukan hampir di seluruh wilayah Indonesia. Pempek sudah memiliki potensi pasar yang sangat luas, mulai dari kelas bawah hingga menengah ke atas. Peluang usaha di industri masakan pempek sangat menjanjikan keuntungan.

Perencanaan anggaran penjualan pada UMKM Pempek Qirani sangat diperlukan karena dapat memudahkan pemilik dalam melakukan pengambilan keputusan terkait bagaimana barang yang sudah diproduksi dapat terjual secara

maksimal, jumlah yang harus diproduksi, biaya yang harus dipersiapkan untuk produksi, dan penambahan biaya yang harus dikeluarkan jika terjadinya kenaikan harga bahan-bahan untuk produksi, seperti harga ikan, tepung, bawang putih, dan lain sebagainya. Namun hingga saat ini, UMKM Pempek Qirani belum melakukan perencanaan anggaran penjualan misalnya pada saat memproduksi pempek sehingga mengakibatkan tidak terpenuhinya kebutuhan penjualan. Hal ini jika persediaan yang ada terlalu besar, maka biaya penyimpanan dan biaya-biaya lainnya menjadi besar pula. Sebaliknya juga bila persediaan yang ada terlalu kecil, maka akan mempengaruhi kelancaran kegiatan atau proses produksinya.

Untuk menangani masalah di atas, pemilik dari UMKM Pempek Qirani menggunakan perkiraan berdasarkan data penjualan periode sebelumnya. Namun cara tersebut dinilai kurang efektif karena adanya unsur subjektif yaitu unsur yang didasari dari pendapat seseorang. Dalam hal ini yang dimaksud adalah perkiraan dari pemilik UMKM Pempek Qirani yang dapat dipengaruhi oleh pribadi per pribadi, bisa mendapatkan pribadi yang optimis, dan mungkin juga cenderung berpendapat pesimis serta hasilnya kurang bisa dipertanggungjawabkan.

Pemilik usaha diharapkan dapat menghasilkan jumlah penjualan yang sesuai kebutuhan dalam arti optimal tidak berlebihan atau kekurangan. Selama ini, pemilik usaha sulit dalam menentukan rencana penjualan. Hal ini disebabkan belum adanya penerapan metode peramalan dalam menentukan rencana penjualan. Usaha ini memerlukan suatu penerapan metode peramalan untuk meramalkan penjualannya di masa yang akan datang, dimana hal ini dapat dilakukan dengan menerapkan metode peramalan kuadrat terkecil, *moment*, dan kuadratik. Hal ini sangat penting dilakukan karena dapat menghilangkan unsur subjektif dan hasilnya lebih jelas serta bisa dipertanggungjawabkan. Dengan adanya peramalan penjualan, UMKM Pempek Qirani memiliki acuan dalam perencanaan penjualan yang terbaik sehingga mampu mencapai tujuan perusahaan dengan maksimal.

Berdasarkan uraian latar belakang permasalahan di atas, maka penulis tertarik untuk membuat Laporan Akhir dengan judul **“Penerapan Metode Peramalan dalam Penyusunan Anggaran Penjualan pada UMKM Pempek Qirani”**.

## **1.2 Perumusan Masalah**

Berdasarkan uraian latar belakang permasalahan di atas, maka permasalahan pokok adalah UMKM Pempek Qirani belum menyusun anggaran penjualan yang tepat. Permasalahan ini dapat dirinci sebagai berikut:

1. Perusahaan belum dapat menetapkan anggaran kuantitas penjualan yang menguntungkan.
2. Perencanaan penjualan hanya ditetapkan berdasarkan peramalan saja.
3. Perencanaan anggaran penjualan periode mendatang belum dilengkapi dengan data tertulis.

## **1.3 Ruang Lingkup Pembahasan**

Agar penyusunan laporan akhir ini lebih terarah dan tidak menyimpang dari pembahasan yang ada, maka penulis membatasi pokok permasalahan ini hanya pada produk yang paling banyak penjualannya yaitu semua jenis pempek di UMKM Pempek Qirani periode bulan Januari - Desember tahun 2022 untuk meramal penjualan periode bulan Januari - Desember tahun 2023. Peramalan dilakukan dengan menggunakan metode kuadrat terkecil, metode *moment*, dan metode kuadratik. Perhitungan SKP akan digunakan untuk menentukan metode yang paling sesuai diterapkan pada UMKM Pempek Qirani agar meminimalisir ketidaktepatan peramalan penjualan. Selanjutnya dapat disusun anggaran penjualan tahun 2022 dan 2023 produk pempek pada UMKM Pempek Qirani.

## **1.4 Tujuan dan Manfaat Penulisan**

### **1.4.1 Tujuan Penulisan**

Tujuan yang ingin dicapai dalam penulisan laporan akhir ini sebagai berikut:

1. Untuk menetapkan anggaran kuantitas penjualan yang menguntungkan.
2. Untuk mengetahui perencanaan penjualan yang ditetapkan berdasarkan peramalan.
3. Untuk mengetahui perencanaan anggaran penjualan periode mendatang yang dilengkapi dengan data tertulis.

### 1.4.2 Manfaat Penulisan

Manfaat yang didapatkan dalam penyusunan laporan akhir ini sebagai berikut:

1. Dapat menjadi bahan referensi bagi penulis maupun pembaca pada umumnya untuk meningkatkan pengetahuan mengenai peramalan penjualan dalam penyusunan anggaran penjualan agar di kemudian hari dapat diterapkan di dunia kerja secara tepat sesuai dengan teori yang dipelajari di mata kuliah penganggaran.
2. Dapat menjadi bahan masukan kepada perusahaan mengenai peramalan penjualan dalam penyusunan anggaran penjualan agar dapat memperkirakan jumlah penjualan produk pempek di tahun yang akan datang sehingga mampu mencapai tujuan perusahaan dengan maksimal.
3. Dapat menjadi pedoman, referensi, maupun sebagai bahan evaluasi bagi mahasiswa yang akan menyusun laporan akhir di masa yang akan datang terutama bagi mahasiswa Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Sriwijaya.

### 1.5 Metode Pengumpulan Data

Sugiyono (2017:137) berpendapat teknik-teknik pengumpulan data adalah sebagai berikut:

1. Wawancara, dapat dilakukan secara terstruktur (peneliti telah mengetahui dengan pasti tentang informasi apa yang akan diperoleh) maupun tidak terstruktur (peneliti tidak menggunakan pedoman wawancara yang telah tersusun secara sistematis dan lengkap sebagai pengumpulan datanya) dan juga dapat dilakukan secara langsung (tatap muka maupun secara tidak langsung (melalui media seperti telepon).
2. Dokumentasi, merupakan catatan peristiwa yang sudah berlaku. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang. Dokumen yang berbentuk tulisan misalnya catatan harian, sejarah kehidupan (*life histories*), cerita, biografi, peraturan dan kebijakan.
3. Observasi, merupakan teknik pengumpulan data yang mempunyai ciri yang spesifik bila dibandingkan dengan teknik yang lain yaitu wawancara dan kuesioner.

Teknik pengumpulan data melalui wawancara, penulis melakukan wawancara secara langsung dengan pemilik UMKM Pempek Qirani untuk mengumpulkan data yang diperlukan dalam penulisan laporan akhir ini. Teknik

pengumpulan data melalui dokumentasi dan observasi, penulis melakukan pengamatan dan menganalisis dokumen penjualan produk pempek UMKM Pempek Qirani periode bulan Januari – Desember tahun 2022 untuk mendapatkan data atau informasi yang berhubungan dengan permasalahan.

Sugiyono (2017:137) menyatakan sumber data ada dua yaitu:

- 1) Sumber data primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data. Sumber data primer yakni penuturan atau catatan para saksi mata. Data tersebut dilaporkan oleh pengamat atau partisipan yang benar-benar menyaksikan suatu peristiwa.
- 2) Sumber data sekunder adalah sumber yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, misalnya lewat orang lain atau dokumen.

Pada laporan akhir ini, penulis mengumpulkan sumber data dengan dua cara, yaitu untuk data primer diperoleh secara langsung dari wawancara dengan pemilik UMKM Pempek Qirani, sedangkan untuk data sekunder diperoleh secara tidak langsung biasanya melalui perantara media. Data sekunder berupa catatan sejarah, visi dan misi, struktur organisasi, pembagian tugas, proses produksi, produk yang dihasilkan, dokumen penjualan, dan lain-lain yang secara umum berkaitan dengan penulisan laporan akhir ini. Penulis memperoleh data sekunder ini dengan mengajukan izin untuk keperluan peminjaman dokumen penjualan pada UMKM Pempek Qirani periode bulan Januari – Desember tahun 2022.

## **1.6 Sistematika Penulisan**

Sistematika penulisan ini bertujuan untuk memberikan gambaran mengenai isi laporan akhir secara ringkas dan jelas. Secara garis besar laporan akhir ini terdiri dari lima bab yang isinya menunjukkan susunan atau materi yang akan dibahas dan saling berhubungan satu dengan yang lainnya. Sistematika penulisan laporan akhir ini adalah sebagai berikut:

### **Bab I Pendahuluan**

Bab pertama dalam laporan akhir ini berisi latar belakang permasalahan, perumusan masalah, ruang lingkup pembahasan, tujuan dan manfaat penulisan, metode pengumpulan data, dan sistematika penulisan.

## Bab II Tinjauan Pustaka

Bab kedua dalam laporan akhir ini berisi teori-teori yang digunakan dalam melakukan perancangan dan pembahasan masalah. Teori-teori tersebut antara lain pengertian anggaran, unsur-unsur anggaran, fungsi anggaran, tujuan anggaran, manfaat anggaran, jenis-jenis anggaran, syarat-syarat dalam penyusunan anggaran, kelebihan dan kekurangan dalam penyusunan anggaran, pengertian anggaran penjualan, tujuan dan manfaat anggaran penjualan, penyusunan anggaran penjualan, pengertian peramalan penjualan, tujuan peramalan penjualan, metode peramalan penjualan, dan peramalan penjualan berdasarkan metode statistik.

## Bab III Gambaran Umum Perusahaan

Bab ketiga dalam laporan akhir ini berisi informasi mengenai perusahaan baik secara umum maupun secara khusus yang terdiri dari sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi dan pembagian tugas, aktivitas perusahaan, dan data penjualan produk pempek dari UMKM Pempek Qirani.

## Bab IV Pembahasan

Bab keempat dalam laporan akhir ini berisi pembahasan dari permasalahan yang ada pada perusahaan yang meliputi faktor-faktor yang mempengaruhi penyusunan anggaran penjualan, penerapan peramalan penjualan berdasarkan perhitungan metode statistik yaitu dengan menggunakan metode kuadrat terkecil, metode moment, dan metode kuadratik serta menerapkan SKP yang hasil perhitungannya dapat digunakan untuk menentukan metode yang paling sesuai diterapkan dalam menyusun anggaran penjualan produk pempek tahun 2022 dan 2023 pada UMKM Pempek Qirani.

## Bab V Kesimpulan dan Saran

Bab kelima dalam laporan akhir ini berisi kesimpulan dari pembahasan dan saran penulis yang mungkin dapat dijadikan bahan masukan dan bahan pertimbangan bagi UMKM Pempek Qirani.