

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Masalah**

Dunia usaha mengalami pertumbuhan dan perkembangan semakin pesat membuat persaingan menjadi ketat dan menuntut perusahaan beroperasi dengan lebih efisien dan efektif. Meskipun berbagai jenis usahanya, semua perusahaan mempunyai tujuan yang sama yaitu menghasilkan keuntungan yang kemudian digunakan sebagai sumber dana dan untuk memastikan kelangsungan hidup perusahaan masa kini dan masa depan, agar perusahaan bisa terus bersaing, tumbuh dan berkembang semakin baik. Untuk memperoleh keuntungan yang optimal, kegiatan bisnis perusahaan harus dijalankan dengan baik.

Perusahaan dengan manajemen yang baik, dapat menjalankan semua fungsi dengan tepat, termasuk perencanaan, pengorganisasian, perkoordinasian, serta pengawasan. Alat manajemen yang diperlukan untuk melakukan fungsi-fungsi ini disebut Anggaran. Anggaran memegang peranan penting karena melibatkan seluruh aktivitas perusahaan untuk suatu waktu tertentu di masa depan. Penganggaran dapat membantu perusahaan dengan memperkirakan biaya yang harus mereka keluarkan dan untuk membantu operasi perusahaan. Akan sulit bagi perusahaan untuk mengelola operasinya tanpa adanya anggaran. Kesulitan terutama mengacu pada penjualan.

Bagi perusahaan hal yang berarti dalam mendapatkan laba yaitu dari penjualan, karena penjualan merupakan sumber kas utama dalam perusahaan. Oleh karena itu, manajemen harus membuat perencanaan penjualan yang matang. Perencanaan yang dimaksud tersebut yaitu anggaran penjualan. Anggaran penjualan dapat membantu perusahaan merencanakan berapa banyak produk yang akan mereka jual.

Anggaran penjualan biasanya dibuat dahulu daripada anggaran yang lainnya, oleh sebab itu anggaran penjualan kerap diucap selaku anggaran utama. Sukses atau kegagalan sebuah bisnis tergantung pada seberapa baik bagian penjualan meningkatkan penjualan. Anggaran lain dapat salah karena kesalahan

dalam anggaran penjualan, jika perencanaan dan perkiraan penjualan yang dibuat akurat dan tidak jauh berbeda dari apa yang akan terjadi pada akhirnya, maka anggaran penjualan dapat dianggap berguna.

Supaya tujuan utama perusahaan dapat dicapai dengan baik, perencanaan penjualan yang tepat dan terencana harus dilakukan. Dalam proses penyusunan anggaran penjualan diperlukan terdapatnya peramalan penjualan untuk membuat rencana penjualan yang hendak dilaksanakan pada tahun yang akan datang. Dengan membuat ramalan penjualan, perusahaan akan dapat merencanakan penjualan dengan lebih baik. Kemudian dari hasil ramalan penjualan tersebut dapat digunakan untuk menghitung standar kesalahan peramalan (SKP) dan menentukan metode yang tepat bagi perusahaan untuk menyusun anggaran penjualannya.

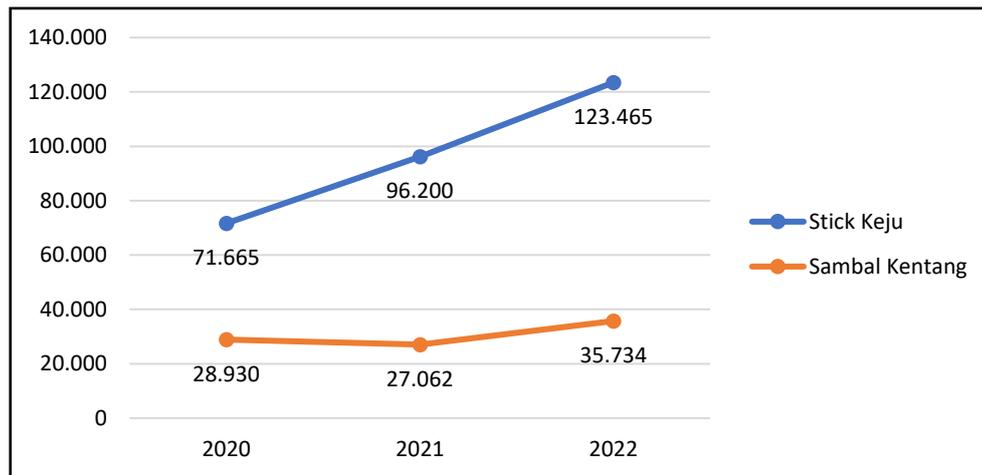
UMKM Sentosa jaya merupakan industri rumahan yang memproduksi serta menjual beberapa makanan ringan. UMKM Sentosa Jaya berlokasi di Jalan KI Anwar Mangku Lrg Sriraya II No.8 RT 40 RW 15 Kelurahan Plaju Ulu Kecamatan Plaju Kota Palembang. Produksi utama UMKM Sentosa jaya ini berupa stick keju dan sambal kentang. Selain memasarkan produknya sendiri, mereka juga memasarkan produknya kurang lebih di 20 toko oleh-oleh atau makanan ringan di Kota Palembang. Banyaknya produk yang terjual oleh UMKM ini pada tahun 2020, tahun 2021, dan tahun 2022 dapat dilihat pada tabel berikut ini:

**Tabel 1.1**  
**Data Kuantitas Terjual UMKM Sentosa Jaya**  
**Tahun 2020-2022**

Tahun	Stick Keju (Bungkus/200gr)	Sambal Kentang (Toples/500gr)
2020	71.665	28.930
2021	96.200	27.062
2022	123.465	35.734

*Sumber: UMKM Sentosa Jaya*

Untuk mempermudah melihat peningkatan atau penurunan produk yang terjual pada UMKM Sentosa Jaya, penulis menyajikan grafik peningkatan atau penurunan yang terjadi pada tahun 2020, tahun 2021, dan tahun 2022. Berikut gambar grafiknya:



Sumber: Data diolah dari UMKM Sentosa Jaya

**Gambar 1.1**  
**Grafik Penjualan pada UMKM Sentosa Jaya**

Berdasarkan grafik tersebut, dapat dilihat bahwa produk stick keju terus mengalami peningkatan setiap tahunnya dan untuk produk sambal kentang pada tahun 2021 mengalami penurunan dan kembali meningkat lagi pada tahun 2022. Penjualan stick keju dan sambal kentang setiap bulannya mengalami kenaikan dan penurunan, akibatnya tidak jarang hasil produksi banyak yang tidak terjual sehingga mengakibatkan kerugian. Pada saat bulan Ramadhan dan mendekati lebaran banyaknya permintaan konsumen yang membuat mereka kewalahan dan kadang kala perusahaan tidak sanggup mencukupi permintaan konsumen karena tidak tersedianya persediaan produk yang cukup, hal ini dikarenakan belum adanya ramalan penjualan yang akurat dari perusahaan untuk dijadikan acuan perusahaan dalam penjualannya, apabila hal tersebut dibiarkan saja maka dalam jangka panjang dapat merugikan perusahaan. Untuk mengetahui berapa banyak produk yang harus dijual perusahaan pada periode yang akan datang, maka diperlukannya ramalan penjualan yang akurat. Permasalahan ini dapat diatasi dengan cara melakukan penyusunan anggaran penjualan pada perusahaan. UMKM Sentosa jaya perlu menyusun anggaran penjualan dengan tujuan untuk mendukung agar kegiatan usaha berjalan lebih lancar, akurat dan terarah serta dapat memperkirakan *stock* produk yang akan dijual sehingga perusahaan dapat menyiapkan persediaan bahan baku sesuai dengan kebutuhan dan perusahaan juga bisa mengetahui pendapatan yang akan mereka peroleh serta dapat meminimalisir kerugian yang terjadi.

Mengingat pentingnya menyusun anggaran penjualan bagi perusahaan dan berdasarkan latar belakang yang telah penulis uraikan diatas, maka penulis tertarik untuk memilih judul laporan akhir dengan judul **“Penyusunan Anggaran Penjualan pada UMKM Sentosa Jaya Palembang”**.

## **1.2 Rumusan Masalah**

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

1. Bagaimana perhitungan ramalan penjualan dengan menggunakan metode *least square*, metode *moment*, dan metode parabola kuadrat pada UMKM Sentosa Jaya?
2. Bagaimana menentukan metode penyusunan anggaran penjualan yang paling tepat digunakan UMKM Sentosa Jaya berdasarkan standar kesalahan peramalan?
3. Bagaimana penyusunan anggaran penjualan UMKM Sentosa Jaya pada tahun berikutnya?

## **1.3 Ruang Lingkup Pembahasan**

Berdasarkan rumusan masalah, maka penulis perlu membatasi ruang lingkup pembahasan sehingga tidak menyimpang dari permasalahan yang ada dan dilakukan secara lebih terarah serta dapat mencapai maksud tujuan penulisan, maka penulis membatasi pokok permasalahan ini hanya pada:

1. Metode dalam menghitung ramalan penjualan (metode *least square*, metode *moment*, dan metode parabola kuadrat) yang akan penulis gunakan untuk menyusun anggaran penjualan pada tahun berikutnya.
2. Metode dalam menghitung standar kesalahan peramalan untuk mengetahui dan menentukan metode penyusunan anggaran penjualan yang tepat untuk digunakan perusahaan.

Data yang digunakan oleh penulis berupa data penjualan Stick Keju dan Sambal Kentang pada UMKM Sentosa Jaya selama 3 (tiga) periode yaitu tahun 2020, 2021, 2022 untuk menyusun anggaran penjualan tahun berikutnya yaitu tahun 2023.

## **1.4 Tujuan dan Manfaat Penulisan**

### **1.4.1 Tujuan Penulisan**

Tujuan dari penulisan Laporan Akhir ini yaitu:

1. Untuk mengetahui dan melakukan perhitungan ramalan penjualan dengan menggunakan metode *least square*, *moment*, dan parabola kuadrat pada UMKM Sentosa jaya.
2. Untuk mengetahui dan menentukan metode yang paling tepat dalam penyusunan anggaran penjualan UMKM Sentosa Jaya berdasarkan SKP.
3. Untuk mengetahui dan melakukan penyusunan anggaran penjualan pada UMKM Sentosa Jaya pada tahun berikutnya.

### **1.4.2 Manfaat Penulisan**

Manfaat yang penulis harapkan dalam penulisan Laporan Akhir ini yaitu:

1. Bagi Penulis  
Laporan akhir ini dapat memperoleh pengetahuan tambahan, pemahaman yang lebih baik, serta memperluas wawasan dan pengalaman yang bermanfaat dalam penyusunan anggaran penjualan.
2. Bagi Pihak Perusahaan  
Hasil dari penulisan ini diharapkan dapat membantu UMKM Sentosa Jaya dalam menyusun anggarannya.
3. Bagi Lembaga  
Dapat digunakan sebagai referensi dalam penyusunan Laporan Akhir di masa yang akan datang bagi mahasiswa/i Jurusan Akuntansi.

## **1.5 Metode Pengumpulan Data**

### **1.5.1 Teknik Pengumpulan Data**

Menurut Sugiyono (2017:137), teknik pengumpulan data yang dapat digunakan yaitu:

1. Teknik wawancara  
Merupakan pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu.

2. Teknik pengamatan/observasi  
Merupakan suatu proses yang tersusun dari berbagai proses biologis dan psikologis. Dua di antara yang terpenting adalah proses-proses pengamatan dan ingatan.
3. Teknik dokumentasi  
Dokumen merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. 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, kebijakan. Dokumen yang berbentuk gambar misalnya foto, gambar hidup, sketsa dan lain-lain.
4. Teknik Triangulasi  
Dalam teknik pengumpulan data, triangulasi diartikan sebagai teknik pengumpulan data yang bersifat menggabungkan dari berbagai teknik pengumpulan data dan sumber data yang telah ada.

Berdasarkan penjelasan di atas, dalam mengumpulkan data penulis menggunakan dua teknik yaitu teknik wawancara (*interview*) dan teknik dokumentasi. Teknik wawancara (*interview*) digunakan untuk memperjelas informasi data yang diperoleh dari pihak yang berwenang, sedangkan teknik dokumentasi digunakan terhadap data realisasi penjualan yang diperoleh dari perusahaan.

### 1.5.2 Sumber Data

Menurut Sugiyono (2017:137), sumber data yang dapat digunakan yaitu:

1. Data Primer  
Data primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpulan data.
2. Data Sekunder  
Data Sekunder adalah sumber data yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, misalnya lewat orang lain atau dokumen.

Berdasarkan penjelasan di atas, penulis menggunakan kedua jenis sumber data tersebut untuk mengumpulkan data di UMKM Sentosa jaya. Adapun data yang diperoleh penulis yaitu data primer meliputi sejarah singkat perusahaan, visi dan misi, struktur organisasi, pembagian tugas serta aktivitas perusahaan. Dan data sekunder meliputi realisasi penjualan pada UMKM Sentosa jaya selama 3 periode yaitu tahun 2020, 2021, 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**

Bab ini penulis akan membahas mengenai latar belakang masalah, rumusan masalah, ruang lingkup pembahasan, tujuan dan manfaat penulisan, metode pengumpulan data, dan 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 penulis pada bab ini menguraikan tentang pengertian anggaran, tujuan anggaran, fungsi anggaran, manfaat anggaran, prinsip anggaran, keunggulan dan kelemahan anggaran, prosedur penyusunan anggaran, jenis anggaran, pengertian penjualan, pengertian anggaran penjualan, manfaat anggaran penjualan, faktor yang mempengaruhi penyusunan anggaran penjualan, prosedur penyusunan anggaran penjualan, pengertian ramalan penjualan, metode ramalan penjualan dan standar kesalahan peramalan.

### **BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN**

Bab ini ini berisi tentang gambaran umum perusahaan berupa sejarah singkat perusahaan, visi dan misi perusahaan, struktur organisasi dan pembagian tugas, aktivitas usaha, serta laporan realisasi penjualan perusahaan.

### **BAB IV PEMBAHASAN**

Bab ini berisi tentang perhitungan ramalan penjualan dengan menggunakan metode *least square*, metode *moment*, dan metode parabola kuadrat, perhitungan standar kesalahan peramalan (SKP)

untuk mengetahui metode mana yang tepat digunakan oleh perusahaan, serta penyusunan anggaran penjualan perusahaan untuk tahun berikutnya.

## **BAB V KESIMPULAN DAN SARAN**

Bab ini merupakan bagian akhir dari penulisan Laporan Akhir yang berisikan kesimpulan yang ditarik dari pembahasan sebelumnya dan dilanjutkan dengan saran yang diharapkan dapat bermanfaat dan membantu perusahaan dalam menyusun anggaran penjualannya