

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Permasalahan

Pertumbuhan suatu perusahaan disyarati dengan terus meningkatnya kegiatan yang dijalankan oleh perusahaan. Dalam perkembangan pertumbuhan suatu perusahaan menuntut keahlian serta kecakapan para pengelola dalam melaksanakan perusahaannya paling utama dalam pengambilan keputusan serta penentuan kebijakan oleh pimpinan perusahaan supaya tujuan yang sudah diresmikan perusahaan bisa tercapai dengan baik. Salah satu tujuan perusahaan adalah untuk memperoleh laba yang optimal selaku sumber pemasukan untuk kelangsungan hidup perusahaan. Kegiatan perusahaan yang bisa menciptakan pemasukan biasanya ada pada bidang penjualan, baik dalam perihal penjualan jasa ataupun benda, cocok dengan tiap- tiap bidang perusahaannya. Di dalam suatu perusahaan khususnya yang bergerak dalam bidang penjualan membutuhkan terdapatnya penataan anggaran penjualan yang bermanfaat selaku salah satu perlengkapan pengendalian terhadap kegiatan penjualan yang sedang berjalan. Langkah yang bisa ditempuh dalam penataan anggaran penjualan merupakan dengan menyusun *forecasting* penjualan yang jadi bahan utama dalam menyusun anggaran penjualan.

Dengan terdapatnya *forecasting* penjualan, perusahaan diharapkan bisa menyusun perencanaan yang lebih baik. Peramalan dalam bisnis perusahaan pula mempunyai peranan berarti dalam kinerja perusahaan dengan membagikan ditaksir bersumber pada perhitungan yang pas, sistematis serta bisa dipertanggungjawabkan. Salah satu perlengkapan yang dibutuhkan oleh manajemen dalam proses pengambilan keputusan merupakan dengan analisa peramalan. Peramalan tidak hanya dibuat untuk memastikan jumlah produk yang hendak dibuat serta dijual, namun berguna pula buat perencanaan persediaan benda jadi. Persediaan yang ditetapkan sangat besar mempunyai bermacam efek semacam besarnya beban bunga yang wajib ditanggung, memperbesar bayaran penyimpanan serta pemeliharaan di gudang, memperbesar kerugian sebab

kehancuran serta turunnya mutu benda, sehingga hendak memperkecil keuntungan yang hendak didapat perusahaan. Demikian pula sebaliknya, apabila persediaan sangat kecil hendak memiliki dampak yang mengurangi keuntungan disebabkan ketidakmampuan perusahaan dalam memenuhi permintaan konsumen.

Suatu perusahaan memerlukan *forecasting* atau peramalan penjualan untuk memperkirakan berapa jumlah penjualan yang kemungkinan terjadi di tahun yang akan datang, dikarenakan setiap perusahaan tentu saja menargetkan penjualan yang ingin dicapai guna mendapatkan keuntungan yang maksimal. Dengan demikian, perusahaan dapat membuat suatu tindakan, kebijakan atau keputusan yang dilakukan secara tepat untuk mencapai target tersebut. Ada dua teknik yang dapat digunakan dalam menyusun *forecast* penjualan, yaitu teknik kualitatif dan teknik kuantitatif. Di dalam penulisan laporan akhir ini, teknik yang digunakan penulis dalam menyusun *forecast* penjualan adalah teknik kuantitatif dengan menggunakan metode *least square* dan metode *moment*. Kemudian dari hasil perbandingan selisih antara nilai analisis *trend* yang digunakan penulis dan nilai realisasi penjualan perusahaan dapat digunakan untuk mengetahui ketidaktepatan peramalan atau *forecast error* dengan menggunakan rumus perhitungan Standar Kesalahan *Forecasting* (SKF).

PT. Wahana Wirawan Palembang yang terletak di Jl. Demang Lebar Daun No. 24 Kecamatan Ilir Barat I, Kota Palembang Provinsi Sumatera Selatan 30137 merupakan salah satu perusahaan yang bergerak dibidang penjualan, perbaikan, dan perawatan mobil. Perusahaan tersebut menjual beberapa kendaraan mobil, suku cadang mobil, dan produk *spare part* mobil. Permasalahan yang dialami perusahaan merupakan terjadinya peningkatan dan penurunan penjualan produk karena ketidakmampuan perusahaan dalam memenuhi permintaan konsumen yang disebabkan oleh kurangnya stok persediaan produk filter oli di perusahaan tersebut. Di dalam perusahaan juga memiliki sistem peramalan penjualan yaitu *suggestion order* yang digunakan untuk memperkirakan hasil penjualan dibulan yang akan datang berdasarkan jumlah angka penjualan sebelumnya, tetapi sistem yang digunakan tersebut belum efektif dan jarang digunakan oleh karyawan di perusahaan tersebut. Untuk memenuhi permintaan para konsumen dimasa yang

akan datang sebaiknya perusahaan harus dapat meramalkan permintaan atas produk yang terjual pada periode berikutnya. Perencanaan yang efisien dan baik untuk jangka panjang atau jangka pendek tergantung pada peramalan permintaan untuk produk perusahaan tersebut. Kegiatan untuk memperkirakan apa yang akan terjadi dimasa yang akan datang disebut peramalan. Oleh karena itu perusahaan perlu meramalkan apa yang terjadi pada masa yang akan datang hal ini disebabkan untuk menentukan tujuan yang akan dicapai oleh perusahaan. Fungsi dari peramalan adalah untuk pengambilan keputusan.

Berdasarkan pada latar belakang tersebut, sehingga penulis bermaksud untuk membuat peramalan penjualan dalam penyusunan laporan akhir ini supaya bisa membantu perusahaan dalam memperkirakan ataupun meramalkan penjualan pada periode-periode yang akan datang sehingga permintaan konsumen bisa terpenuhi serta ketersediaan produk di gudang memadai. Adapun beberapa tipe produk filter oli yang dipilih dalam membuat *forecasting* penjualan yaitu filter oli tipe 15208-4LC0A, filter oli tipe 15208-W1106DP, dan filter oli tipe 15208-BN30A karena produk tersebut sering terjual dan banyak dibeli oleh konsumen. Penulisan ini diharapkan bisa menjadi bahan masukan untuk perusahaan dalam meramalkan penjualan pada periode-periode berikutnya memakai metode kuantitatif dengan dua metode yang bersumber pada informasi penjualan pada masa lalu yang hendak diproyeksikan dalam memastikan peramalan penjualan pada waktu mendatang. Dengan demikian, perusahaan bisa membuat sesuatu tindakan, kebijakan ataupun keputusan yang dilakukan dengan tepat agar mencapai sasaran penjualan tersebut bersumber pada informasi historis penjualan sepanjang 5 tahun terakhir sehingga dapat melakukan perbandingan dalam memastikan tata cara yang sesuai untuk diterapkan perusahaan. Ada pula judul dalam penyusunan laporan akhir ini merupakan “ **Analisis Perhitungan *Forecasting* Penjualan Filter Oli pada PT. Wahana Wirawan Palembang.**”

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang permasalahan yang dikemukakan di atas serta data penjualan yang diperoleh dari PT. Wahana Wirawan Palembang periode tahun 2018-2022, maka penulis merumuskan masalah yaitu “ Bagaimana *Forecasting* penjualan produk Filter Oli untuk tahun 2023 dan tahun 2024 pada PT. Wahana Wirawan Palembang ? ”

1.3 Ruang Lingkup Pembahasan

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, maka penulis membatasi lingkup pembahasan ini hanya pada penjualan produk produk filter oli. Adapun beberapa tipe filter oli yang dipilih untuk menyusun *forecasting* penjualan yaitu filter oli tipe 15208-4LC0A, filter oli tipe 15208-W1106DP, dan filter oli tipe 15208-BN30A untuk meramal penjualan tahun 2023 dan tahun 2024.

1.4 Tujuan dan Manfaat Penulisan

1.4.1 Tujuan Penulisan

Adapun tujuan yang ingin dicapai dalam penulisan laporan akhir ini yaitu :

1. Untuk mengetahui anggaran penjualan terhadap produk filter oli pada PT. Wahana Wirawan Palembang
2. Untuk menentukan dan menerapkan metode *forecasting* penjualan jangka panjang yang paling sesuai di PT. Wahana Wirawan Palembang dengan analisa standar kesalahan *forecasting*.
3. Untuk membantu PT. Wahana Wirawan Palembang dalam mengambil kebijakan untuk mempersiapkan persediaan stok produk filter oli dalam setiap tahun kedepan.

1.4.2 Manfaat Penulisan

Manfaat yang diharapkan oleh penulis dalam penyusunan laporan akhir ini adalah :

1. Bagi Penulis

Sebagai sarana dalam menambah pengetahuan dan pengalaman bagi penulis mengenai ilmu akuntansi anggaran, khususnya dalam peramalan penjualan dan diharapkan berguna sebagai acuan untuk dasar penulisan selanjutnya.

2. Bagi PT. Wahana Wirawan Palembang

Hasil penulisan laporan akhir ini diharapkan dapat menjadi bahan masukan kepada perusahaan untuk memperkirakan jumlah penjualan filter oli di tahun yang akan datang sehingga dapat mengambil langkah yang tepat agar berguna bagi kelangsungan operasional perusahaan.

3. Bagi Lembaga

Sebagai sumber bahan bacaan dan referensi di perpustakaan Politeknik Negeri Sriwijaya khususnya pada jurusan Akuntansi.

1.5 Metode Pengumpulan Data

Menurut Djaali (2020: 50) dikemukakan bahwa terdapat beberapa teknik pengumpulan data, yaitu:

1. Wawancara

Secara umum yang dimaksud dengan wawancara adalah cara pengumpulan bahan atau keterangan-keterangan, yang dilakukan melalui tanya jawab secara lisan dan bertatap muka dengan responden penelitian dengan arah tujuan yang telah ditentukan.

2. Observasi

Observasi adalah teknik pengumpulan data dengan cara menghimpun bahan dan keterangan, yang dilakukan melalui pengamatan dan pencatatan secara sistematis terhadap berbagai fenomena yang menjadi objek pengamatan, atau terhadap indikator-indikator dari variabel penelitian.

3. Dokumentasi

Teknik dokumentasi digunakan apabila peneliti akan menggunakan data sekunder dalam penelitiannya. Teknik dokumentasi dalam hal ini diartikan sebagai cara pengumpulan data, dengan mencatat atau mengambil data yang sudah ada dalam dokumen atau arsip.

Berdasarkan pengertian di atas, maka metode yang penulis gunakan adalah cara wawancara, observasi, dan dokumentasi dengan melakukan pengamatan secara langsung kegiatan dan mengumpulkan data dengan melakukan tanya jawab dengan pihak terkait, khususnya mengenai perhitungan anggaran penjualan filter

oli pada PT. Wahana Wirawan Palembang, serta membaca buku referensi atau literatur yang berhubungan dengan masalah yang akan dibahas.

1.6 Sistematika Penulisan

Agar mempermudah permasalahan yang dihadapi dan membuat laporan ini lebih terarah, maka secara garis besar laporan akhir ini nantinya akan terdiri dari lima bab dimana dari tiap-tiap bab tersebut memiliki keterkaitan antara satu dengan yang lainnya. Berikut ini akan diuraikan secara singkat mengenai sistematika penulisan laporan akhir ini yaitu:

BAB I PENDAHULUAN

Penulis menguraikan latar belakang permasalahan, perumusan masalah, ruang lingkup pembahasan, tujuan dan manfaat penulisan, metode pengumpulan data dan sistematika penulisan.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini berisi landasan teori yang menguraikan secara singkat mengenai teori-teori yang dapat dijadikan sebagai bahan pembandingan. Teori-teori yang terkait yaitu mengenai pengertian anggaran, karakteristik anggaran, fungsi Anggaran, tujuan dan manfaat penyusunan anggaran, pengertian *forecasting* penjualan, fungsi dan manfaat *forecasting* penjualan, konsep *forecasting* penjualan, teknik dalam *forecasting* penjualan, perhitungan *forecasting* penjualan, standar kesalahan *forecasting* (SKF).

BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Pada bab ini penulis akan memberikan gambaran mengenai PT. Wahana Wirawan Palembang yaitu antara lain mengenai sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi, produk-produk yang dijual, harga produk filter oli dari tahun 2018-2022, dan data jumlah hasil penjualan filter oli pada tahun 2018-2022.

BAB IV PEMBAHASAN

Pada bab ini penulis membahas dari permasalahan yang ada pada perusahaan yang meliputi analisis perhitungan *forecasting* penjualan menggunakan metode kuantitatif berdasarkan perhitungan statistika (statistical method) dengan menggunakan metode *least square* dan metode *moment* serta menentukan metode manakah yang sesuai untuk diterapkan di PT. Wahana Wirawan Palembang dengan menggunakan perhitungan Standar Kesalahan *Forecasting* (SKF).

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Pada bab ini penulis akan menarik kesimpulan sebagai pemecahan dari permasalahan yang ada dalam laporan akhir ini, kemudian penulis juga akan memberikan saran atau masukan yang mungkin dapat membantu PT. Wahana Wirawan Palembang dalam menyelesaikan masalah yang sedang dihadapi.