BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Sebuah perusahaan dinyatakan mengalami suatu perkembangan ditandai dengan meningkatnya aktivitas yang dijalankan perusahaan. Dalam pertumbuhan suatu perusahaan, penting bagi pelaku usaha untuk memiliki keterampilan dan kemampuan yang diperlukan untuk menjalankan bisnis, terutama dalam menerapkan tujuan dan kebijakan perusahaan agar tujuan yang telah ditetapkan dapat tercapai dengan baik. Tujuan utama suatu usaha adalah memperoleh jumlah laba yang sebesar-besarnya sebagai sumber pendapatan bagi operasional perusahaan. Keuntungan atau laba usaha sangat penting untuk mengembangkan usaha yang dijalankan, pastinya setiap usaha mengalami pasang surut peminatnya. Keuntungan yang diperoleh merupakan pencapaian rencana yang ditentukan oleh pihak manajemen. Aktivitas perusahaan yang dapat menghasilkan pendapatan pada umumnya terdapat pada bidang penjualan, baik dalam hal penjualan jasa maupun barang, sesuai dengan bidang perusahaannya masing-masing. Terkadang, perusahaan menghadapi masalah yang menghalangi mereka dari memenuhi tujuan mereka. Salah satu masalah yang timbul adalah tidak adanya perencanaan budgetting matang untuk kegiatan usaha untuk waktu mendatang, sehingga tidak ada strategi yang digunakan untuk mengawasi kegiatan usaha. Akibatnya, perusahaan tidak akan tahu apakah kenaikan atau penurunan keuntungan wajar atau tidak, hal ini pasti akan menyebabkan suatu manajemen membuat keputusan yang salah. Untuk itu, salah satu langkah yang dapat ditempuh untuk mengatasi hal tersebut yaitu dengan melakukan membuat anggaran.

Sasongko & Parulian (2020:2) menjelaskan bahwa anggaran (*Budgetting*) adalah rencana kegiatan yang akan dijalankan oleh manajemen dalam satu periode yang tertuang secara kuantitatif. Informasi yang dapat diperoleh dari anggaran diantaranya jumlah produk dan harga jualnya untuk tahun depan. Anggaran penjualan memiliki peranan strategi dalam menunjang perusahaan dalam mencapai tujuannya (Zainal, 2019). Anggaran penjualan menyajikan informasi tentang

perkiraan jumlah barang jadi yang akan dijual oleh perusahaan dan harga jual yang diharapkan diperoleh untuk periode anggaran mendatang (Sasongko & parulian, 2020:10). Anggaran penjualan berfungsi sebagai dasar dalam menyiapkan anggaran induk, karena volume penjualan yang diestimasi akan mempengaruhi semua komponen anggaran induk lainnya. Volume penjualan merupakan hasil akhir dari penjualan produk yang dihasilkan oleh perusahaan tersebut. Anggaran dinilai sebagai suatu sistem yang cukup efektif untuk digunakan sebagai alat evaluasi kegiatan usaha, dan disusun untuk memperkirakan kejadian yang akan terjadi di masa yang akan datang, atau merupakan proyeksi ke depan yang dijabarkan dalam bentuk angka-angka. Proses yang paling utama dalam penyusunan anggaran adalah pembuatan ramalan penjualan dan penyusunan anggaran penjualan. Dengan Anggaran penjualan, diharapkan dapat membuat perencanaan yang lebih baik. Peramalan, yang dibuat dengan perhitungan yang tepat, sistematis, dan dapat dipertanggungjawabkan, juga berkontribusi pada kinerja bisnis.

Selama operasi bisnis, manajer harus memeriksa anggaran penjualan yang telah dibuat untuk memastikan apakah target penjualan perusahaan telah tercapai. Ini dilakukan dengan membandingkan jumlah penjualan yang telah terjadi dan anggaran penjualan yang telah dibuat. Tidak sedikit bisnis yang melakukan kesalahan dalam perencanaan dan penyusunan anggaran penjualan, tetapi kesalahan ini dapat berdampak besar pada keberlangsungan bisnis. Oleh karena itu, perlu dilakukan tindakan pengendalian agar penyimpangan (*varians*) yang terjadi dapat diidentifikasi dan diperbaiki. Salah satu hal untuk merencanakan dan memperkirakan penjualan di masa yang akan datang yaitu dengan melakukan peramalan atau *forecast* penjualan.

Zainul (2019:27) menjelaskan *Forecast* Penjualan (Ramalan penjualan atau Ramalan permintaan) adalah proyeksi teknis dari pada permintaan langganan potensial untuk suatu waktu tertentu dengan berbagai asumsi. 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. Dengan adanya *Forecast* penjualan, perusahaan diharapkan dapat menyusun perencanaan yang lebih baik. *Forecast* dalam bisnis perusahaan juga memiliki peranan penting dalam kinerja perusahaan dengan memberikan perkiraan berdasarkan perhitungan yang tepat, sistematis dan dapat dipertanggungjawabkan. 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 Peramalan (SKP).

PT. Cahaya Murni Sriwindo Palembang merupakan perusahaan yang bergerak dalam industri *furniture* atau mebel yang didirikan pada tahun 1981. Produk yang dihasilkan yaitu *furniture* berupa kursi plastik, *springbed*, busa, panel, dan sofa. Setelah dilakukan observasi data penjualan produk, PT. Cahaya Murni Sriwindo Palembang memiliki permasalahan dalam melakukan penjualan yang menyebabkan terjadinya peningkatan dan penurunan penjualan produk karena ketidakmampuan perusahaan dalam memenuhi permintaan konsumen yang disebabkan oleh kurangnya persediaan produk yang mengalami penurunan yang menekan laba serta teknik yang digunakan perusahaan dalam menganalisa peramalan penjualan dengan teknik kualitatif yaitu teknik menganalisa berdasarkan pendapat dengan metode khusus berdasarkan data satu tahun lalu sehingga penulis merasa teknik yang dipakai perusahaan masih kurang efektif dilakukan karena terdapat unsur subjektifitas yang lebih tinggi bila dibandingkan dengan melakukan analisa peramalan penjualan menggunakan teknik kualitatif berdasarkan data volume penjualan yang diperoleh dari penjualan tahun-tahun sebelumnya sehingga dapat dipertanggungjawabkan hasilnya dalam meminimalisir ketidaktepatan peramalan.

Berdasarkan dasar dan dorongan tersebut, maka penulis bermaksud untuk melakukan analisa perhitungan *Forecast* penjualan dalam penulisan laporan akhir ini. Penulisan ini diharapkan dapat membantu PT. Cahaya Murni Sriwindo dalam memperkirakan atau meramalkan penjualan di masa yang akan datang dengan menggunakan metode *least square* dan metode *moment* berdasarkan data penjualan pada periode sebelumnya. Tidak lupa juga penulis melakukan Standar Kesalahan Peramalan (SKP) yang dimana bertujuan untuk melakukan perbandingan metode mana yang lebih sesuai untuk digunakan oleh perusahaan. Adapun judul dalam penulisan laporan akhir ini adalah “**Analisis Forecast Penjualan Dalam Menyusun Anggaran Penjualan Pada PT Cahaya Murni Sriwindo**”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang permasalahan yang telah dikemukakan di atas serta data penjualan yang diperoleh dari PT. Cahaya Murni Sriwindo periode 2017-2023 karena adanya peningkatan dan penurunan penjualan yang cukup drastis sehingga berakibat pada ketidakmampuan perusahaan dalam memenuhi permintaan konsumen karena kurangnya data stok bahan baku. Permasalahan tersebut dirinci sebagai berikut:

1. Penyusunan *forecast* penjualan hanya menggunakan teknik kualitatif yaitu hanya melakukan peramalan menurut penaksiran pemiliknya saja dalam menyusun anggaran penjualan. Perusahaan belum menggunakan metode kuantitatif untuk melakukan *forecast* penjualan yaitu metode penelitian yang berfokus pada pengumpulan dan analisis data dalam bentuk angka.
2. Perusahaan belum menggunakan perhitungan Standar Kesalahan Peramalan yang dapat digunakan untuk meminimalisir ketidaktepatan perusahaan dalam melakukan *forecast* penjualan.

Berdasarkan identifikasi masalah di atas, maka dapat dinyatakan bahwa masalah pokok yang dihadapi oleh PT. Cahaya Murni Sriwindo adalah belum terdapat metode kuantitatif dalam melakukan *forecast* penjualan sekaligus melakukan analisis perhitungan Standar Kesalahan Peramalan (SKP) untuk mengenali penyimpangan yang terjadi terhadap realisasi penjualannya.

1.3 Ruang Lingkup Pembahasan

Agar dalam penulisan laporan akhir ini tidak menyimpang dari permasalahan yang ada, penulis membatasi ruang lingkup pembahasan hanya pada penjualan 3 produk berbahan plastik pada PT. Cahaya Murni Sriwindo Palembang yaitu penjualan Kursi tipe BP101, Kursi Tipe 909B, dan Meja Tipe BIG 7550 selama 7 tahun terakhir yaitu periode tahun 2017, 2018, 2019, 2020, 2021, 2022, dan 2023 dengan melakukan perhitungan metode peramalan yang paling umum digunakan, yaitu metode *least square* dan *moment* yang dimana kedua metode tersebut adalah dua teknik statistik yang sering digunakan dalam analisis data dan *forecast*. Kedua metode ini dipilih karena lebih mudah dipahami dan telah banyak diimplementasikan oleh beberapa penelitian untuk membuat prediksi nilai penjualan periode mendatang. Tidak lupa juga penulis melakukan Standar Kesalahan Peramalan untuk menentukan metode paling tepat dalam melakukan *Forecast* Penjualan.

1.4 Tujuan dan Manfaat Penulisan

1.4.1 Tujuan Penulisan

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan pokok dari penulisan laporan akhir ini adalah:

1. Untuk Mengetahui peramalan penjualan yang tepat dalam menyusun anggaran penjualan pada PT. Cahaya Murni Sriwindo.
2. Untuk menentukan metode peramalan manakan yang paling sesuai untuk diterapkan pada PT. Cahaya Murni Sriwindo dengan melakukan analisa Standar Kesalahan Peramalan (SKP).

1.4.2 Manfaat Penulisan

Berdasarkan tujuan penulisan laporan yang hendak dicapai, adapun manfaat yang diharapkan dari penulisan laporan akhir ini adalah:

1. Diharapkan hasil Laporan akhir ini akan memberi penulis, terutama mereka yang belajar penganggaran, untuk menambah wawasan dan pengetahuan bagi penulis mengenai peramalan penjualan

2. Hasil penulisan ini diharapkan dapat digunakan sebagai pengembangan ilmu pengetahuan, bahan bacaan bagi para ilmuwan, serta sebagai referensi bagi peneliti berikutnya mengenai peramalan penjualan.
3. Diharapkan Sebagai bahan masukan untuk dapat memberikan informasi bagi pihak usaha serta dapat dijadikan pedoman perusahaan dalam memperkirakan jumlah penjualan di tahun yang akan datang sehingga dapat mengambil langkah yang tepat bagi kelangsungan operasional perusahaan.
4. Laporan akhir ini diharapkan dapat dijadikan referensi pengetahuan, menambah wawasan, dan sebagai Inventarisasi perpustakaan khususnya kepada jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Sriwijaya.

1.5 Metode Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data adalah metode atau prosedur yang digunakan untuk mengumpulkan informasi yang diperlukan untuk analisis atau penelitian.. Menurut Sugiyono (2020:105) pengumpulan data dapat dilakukan dengan beberapa cara sebagai berikut:

1. Observasi
Observasi adalah kondisi dimana dilakukannya pengamatan secara langsung oleh peneliti agar lebih mampu memahami konteks data dalam keseluruhan situasi sosial sehingga dapat diperoleh pandangan yang holistik (menyeluruh).
2. Wawancara
Wawancara merupakan pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu.
3. Dokumentasi
Dokumentasi merupakan pengumpulan dari catatan peristiwa yang sudah berlaku baik berbentuk tulisan, gambar/foto atau karya-karya monumental dari seseorang/instansi.

Berdasarkan uraian diatas maka metode pengumpulan data yang digunakan dalam penulisan laporan akhir ini adalah metode observasi, Wawancara, dan dokumentasi. Metode observasi adalah metode penelitian yang melibatkan pengamatan langsung dan sistematis terhadap perilaku, kejadian, atau fenomena tertentu tanpa campur tangan atau pengaruh dari peneliti. Metode wawancara adalah metode pengumpulan data yang melibatkan interaksi langsung kepada

pemilik usaha mengenai sejarah singkat PT. Cahaya Murni Sriwindo Palembang, struktur organisasi dan uraian tugas untuk mendapatkan informasi secara terperinci tentang pandangan, pengalaman, atau persepsi subjek yang diamati. Sedangkan metode dokumentasi digunakan penulis untuk memperoleh data sekunder dan informasi yang meliputi dokumen dan artikel yang berhubungan dengan penulisan laporan akhir ini.

Menurut Sugiyono (2020:193) bila dilihat dari sumber datanya, maka pengumpulan data penulisan dapat menggunakan sumber primer dan sumber sekunder.

1. Sumber Data Primer

Sumber primer merupakan Sumber data primer atau sumber data utama adalah sumber data yang didapat secara langsung oleh pengumpul tanpa melalui perantara

2. Sumber Data Sekunder

Sumber sekunder merupakan sumber yang tidak langsung memberikan data pada pengumpul data, misalnya lewat orang lain atau dokumen.

Pengumpulan data yang penulis lakukan untuk membuat laporan akhir adalah data primer dan data sekunder, yaitu data yang di dapat langsung dari perusahaan melalui wawancara langsung dengan pihak yang berkaitan langsung dalam penjualan mengenai data penjualan yang diperoleh dari dokumen, catatan, dan bukti yang secara umum berkaitan dengan penulisan laporan akhir.

1.5 Sistematika Penulisan

Dalam menyusun laporan akhir ini, agar dalam pembahasan terfokus pada pokok permasalahan dan tidak melebar kemasalah yang lain, maka penulis membuat sistematika penulisan laporan akhir sebagai berikut :

BAB I PENDAHULUAN

Penulis menguraikan 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 menjelaskan tentang landasan teori dan literatur-literatur

yang digunakan sebagai acuan perbandingan untuk membahas masalah meliputi pengertian Anggaran, pengertian anggaran, fungsi anggaran, tujuan anggaran, manfaat anggaran, jenis anggaran, anggaran penjualan, pengertian anggaran penjualan, faktor - faktor yang mempengaruhi penyusunan anggaran penjualan, *forecast* penjualan, pengertian *forecast* penjualan, tujuan *forecast* penjualan, metode *forecast* penjualan, perhitungan *forecast* penjualan, metode kuadrat kecil (*Least Square*), metode *Trend Moment*, dan Standar Kesalahan Peramalan (SKP).

BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Pada bab ini penulis akan mendeskripsikan gambaran umum tentang perusahaan berupa sejarah singkat perusahaan, visi dan misi perusahaan, struktur organisasi, uraian tugas, aktivitas perusahaan, data laporan penjualan PT. Cahaya Murni Sriwindo Palembang serta data realisasi anggaran penjualan untuk tujuh tahun terakhir yaitu tahun 2017, 2018, 2019, 2020, 2021, 2022 dan 2023.

BAB IV PEMBAHASAN

Pada bab ini membahas perhitungan anggaran penjualan dengan menggunakan metode *least square* dan metode *trend moment*, melakukan perhitungan Standar Kesalahan Permalan (SKP), serta analisis perbandingan antara *forecast* penjualan dengan realisasi penjualan perusahaan.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Pada bab terakhir ini berisi kesimpulan dari hasil dan pembahasan pada bab IV sebagai pemecahan dari permasalahan yang ada dalam laporan akhir ini, serta memberikan saran yang diharapkan akan bermanfaat bagi PT. Cahaya Murni Sriwindo Palembang untuk membantu dalam menentukan anggaran penjualannya.