

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Permasalahan**

Percetakan (*printing*) adalah sebuah proses industri untuk memproduksi secara massal tulisan dan gambar, terutama dengan tinta di atas kertas menggunakan sebuah mesin cetak. *Digital printing* merupakan hasil inovasi dari perkembangan teknologi dan informasi yang ada di dunia. Dengan kehadiran teknologi baru dalam dunia percetakan, maka dapat memberikan dampak positif pada berbagai tugas percetakan. Bahkan, saat ini sudah banyak usaha jasa percetakan digital yang menggunakan teknik percetakan secara profesional dengan menggunakan printer laser atau dengan inkjet. Sehingga, hasil cetak yang diperoleh akan jauh lebih cepat, hemat waktu dan pastinya terjangkau.

Perkembangan persaingan di dunia usaha percetakan saat ini semakin meningkat, hal tersebut berpengaruh pada besarnya perusahaan dalam menentukan tingkat harga dan volume penjualan. Apabila perusahaan mampu meningkatkan volume penjualan, maka perusahaan mempunyai kemungkinan mampu meningkatkan jumlah keuntungan yang lebih besar. Pada kalangan pengusaha itu sendiri, perkembangan dan kemajuan dunia usaha telah membawa kearah persaingan yang semakin ketat, sedangkan usaha untuk mencapai laba tidak dapat dipisahkan dari masalah penjualan.

Persaingan bisnis di era globalisasi saat ini semakin meningkat yang mendorong para karyawan untuk mencapai target penjualan perusahaan. Keberhasilan dari sebuah perusahaan dapat diukur dengan tingkat penjualan yang dilakukan. Begitu pula karyawan yang dituntut untuk mencapai target penjualan. Permintaan pelanggan yang berubah ubah setiap harinya menuntut perusahaan lebih detail dalam perencanaan strategi tingkat penjualan. Suatu perusahaan yang bergerak dalam pendistribusian produk, selalu menginginkan keberhasilan dalam aktifitasnya dimasa yang akan datang. Ini menunjukkan bahwa setiap perusahaan selalu berusaha untuk tetap dapat berkembang dalam bidang usahanya di masa

depan. Salah satu yang dapat dilakukan perusahaan adalah dengan melakukan anggaran penjualan.

Menurut Suhardi (2019:20), “Anggaran penjualan merupakan anggaran taksiran hasil penjualan atau anggaran dari hasil proses taksiran menjual pada periode yang akan datang.” Anggaran disusun berdasarkan taksiran-taksiran dimasa lalu. Bagaimanapun taksiran-taksiran yang disusun dalam anggaran tidak selamanya sesuai dengan kenyataan yang ada. Taksiran-taksiran dalam anggaran disusun dengan pertimbangan berbagai data, informasi dan faktor-faktor, baik yang terkontrol maupun tidak terkontrol. Jika nantinya terjadi perubahan-perubahan terhadap data, informasi serta faktor-faktor tersebut akan berubah pula ketetapan taksiran yang telah disusun tersebut. Anggaran penjualan dilakukan sebagai suatu 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.

CV Bunga Citra merupakan perusahaan yang bergerak di bidang *digital printing* atau percetakan yang berlokasi di Jl. Faqih Jalaluddin No. 227 Kelurahan 19 Ilir, Kecamatan Bukit Kecil, Palembang. Produk yang dihasilkan ada bermacam-macam produk cetak, yaitu undangan, stempel, banner, buku yasin, nota, plakat, kartu nama, brosur, sticker, kop surat, pamflet, kalender, amplop, dan buku. CV Bunga Citra Palembang menggunakan target penjualan dalam menyusun anggaran penjualan dari data penjualan pada tahun sebelumnya. Target penjualan tersebut dihitung dengan meningkatkan 10% dari realisasi penjualan tahun sebelumnya. Banyaknya target penjualan dan jumlah produk yang terjual pada CV Bunga Citra Palembang pada 4 tahun terakhir dapat dilihat dari tabel berikut ini:

**Tabel 1.1**  
**Target Penjualan**  
**CV Bunga Citra Palembang**

Nama Barang	Satuan	Target Penjualan/Tahun			
		2020	2021	2022	2023
Undangan	Unit	14.850	16.500	16.390	16.775
Stempel	Unit	572	583	715	693
Banner	Meter	9.350	9.570	11.110	11.275
Buku Yasin	Unit	11.550	13.200	14.850	14.080
Nota	Buku	2.750	3.190	3.520	3.850
Plakat	Unit	429	451	605	638
Kartu Nama	Box	737	792	935	688
Brosur	Unit	12.320	13.530	14.850	15.180
Sticker	Unit	682	748	990	825
Kop Surat	Unit	1.925	2.090	2.750	2.530
Pamflet	Unit	539	578	770	798
Kalender	Unit	2.750	3.080	3.850	4.620
Amplop	Unit	3.190	3.520	3.823	4.950
Buku	Unit	5.335	5.885	6.490	6.820

Sumber : CV Bunga Citra Palembang

**Tabel 1.2**  
**Laporan Relisasi Penjualan**  
**CV Bunga Citra Palembang**

Nama Barang	Satuan	Realisasi Penjualan/Tahun			
		2020	2021	2022	2023
Undangan	Unit	15.000	14.900	15.250	15.500
Stempel	Unit	530	650	630	650
Banner	Meter	8.700	10.100	10.250	10.500
Buku Yasin	Unit	12.000	13.500	12.800	13.900
Nota	Buku	2.900	3.200	3.500	4.800
Plakat	Unit	410	550	580	600
Kartu Nama	Box	720	850	625	520
Brosur	Unit	12.300	13.500	13.800	14.500
Sticker	Unit	680	900	750	800
Kop Surat	Unit	1.900	2.500	2.300	3.100
Pamflet	Unit	525	700	725	830
Kalender	Unit	2.800	3.500	4.200	4.500
Amplop	Unit	3.200	3.475	4.500	4.775
Buku	Unit	5.350	5.900	6.200	6.750

Sumber : CV Bunga Citra Palembang

Berdasarkan data tersebut dapat dilihat bahwa produk penjualan mengalami peningkatan dan penurunan (fluktuatif). Untuk mengetahui anggaran penjualan, CV Bunga Citra Palembang perlu menerapkan metode perhitungan anggaran penjualan yang diharapkan dapat membantu kelancaran jalannya kegiatan usaha perusahaan. Terkait dengan permasalahan tersebut, CV Bunga Citra Palembang bersedia menggunakan metode perhitungan peramalan anggaran penjualan. Metode perhitungan peramalan anggaran penjualan tersebut meliputi metode kuadrat terkecil (*least square*), metode *trend moment*, dan metode *semi average*.

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas, maka penulis tertarik untuk membahas masalah pada CV Bunga Citra Palembang dengan judul **“Analisis Perhitungan Anggaran Penjualan pada CV Bunga Citra Palembang.”**

## **1.2 Rumusan Permasalahan**

Berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan terdahulu, permasalahan pada CV Bunga Citra Palembang yaitu perusahaan belum menerapkan metode perhitungan peramalan penjualan (*forecasting*) dalam menghitung anggaran penjualan untuk periode berikutnya.

## **1.3 Ruang Lingkup Pembahasan**

Pembahasan dalam penulisan ini difokuskan pada perhitungan anggaran penjualan untuk tahun 2024 dan 2025 pada CV Bunga Citra Palembang dengan menggunakan metode *least square*, metode *trend moment*, dan metode *semi average*, dan data yang digunakan hanya data anggaran penjualan undangan dan plakat selama 4 tahun yaitu tahun 2020, tahun 2021, tahun 2022, dan tahun 2023. Data yang digunakan hanya pada produk yang paling banyak dan yang paling sedikit terjual.

## **1.4 Tujuan dan Manfaat Penulisan**

### **1.4.1 Tujuan Penulisan**

Berdasarkan perumusan masalah yang telah diuraikan, tujuan penulisan laporan akhir ini yaitu untuk mengetahui perhitungan peramalan penjualan (*forecasting*) pada CV Bunga Citra Palembang dengan menggunakan metode *least square*, metode *trend moment*, dan metode *semi average*.

### **1.4.2 Manfaat Penulisan**

Manfaat penulisan yang diharapkan oleh penulis dalam penyusunan Laporan Akhir ini adalah:

1. Bagi Penulis

Laporan akhir ini diharapkan dapat menambah wawasan terutama di bidang penganggaran sehubungan dengan analisis anggaran penjualan dan dapat mengembangkan pengetahuan terutama dalam bidang yang diteliti.

2. Bagi Perusahaan

Hasil penulisan laporan akhir ini diharapkan dapat menjadi masukan saran yang bermanfaat bagi CV Bunga Citra Palembang dalam menyusun anggaran penjualan sehingga dapat dijadikan bahan pertimbangan dalam menyusun anggaran penjualan.

## **1.5 Metode Pengumpulan Data**

Metode pengumpulan data sangat diperlukan untuk menganalisis, mengklasifikasi data berupa bagian-bagian yang menjadi objek penulis. Khususnya kata-kata kalimat yang berhubungan dengan fokus masalah. Menurut Jaya (2020:149), mendefinisikan metode pengumpulan data sebagai berikut:

Metode pengumpulan data dalam penelitian kualitatif adalah pengumpulan data yang dilakukan secara *natural setting* (kondisi yang alamiah). Jenis metode pengumpulan data yang digunakan dalam suatu penelitian, adalah sebagai berikut: Pertama, penelitian lapangan (*field research*) dalam studi ini, metode pengumpulan data terdiri dari: pengumpulan data observasi, pengumpulan data dengan wawancara, dan pengumpulan data dengan dokumen. Kedua, studi kepustakaan dari (*library research*) dalam studi ini, penelitian dilakukan dengan cara menelaah dan mempelajari berbagai literatur. Ketiga triangulasi dalam studi ini, metode yang dilakukan dengan

cara menggabungkan pengumpulan data, yaitu observasi, wawancara, dan dokumen dari berbagai sumber yang telah ada.

Berdasarkan pengertian metode pengumpulan data di atas, metode yang digunakan oleh peneliti adalah penelitian lapangan (*field research*), karena pengumpulan data didapatkan dengan melakukan wawancara langsung kepada pimpinan CV Bunga Citra Palembang dan melakukan observasi dengan cara mengamati fenomena sekitar serta melakukan dokumentasi yang menjadi data pendukung pada laporan akhir.

### **1.5.1 Teknik Pengumpulan Data**

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam sebuah penelitian, sebab tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data yang akurat, sehingga tanpa mengetahui teknik pengumpulan data peneliti tidak akan mendapatkan data yang memenuhi standar yang ditetapkan. Menurut Sugiyono (2018:224), teknik-teknik pengumpulan data dapat dilakukan dengan cara sebagai berikut:

1. Observasi  
Observasi merupakan suatu proses yang kompleks, suatu proses yang tersusun dari berbagai proses biologis dan psikologis. Dua diantara yang terpenting adalah proses-proses pengamatan dan ingatan.
2. Wawancara  
Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti dan juga apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam dan jumlah respondennya sedikit/kecil.
3. Studi Kepustakaan  
Studi kepustakaan berkaitan dengan kajian teoritis dan referensi lain yang terkait dengan nilai, budaya, dan norma yang berkembang pada situasi sosial yang diteliti.
4. 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*), ceritera, biografi, peraturan, kebijakan. Dokumen yang berbentuk gambar, misalnya foto, gambar hidup, sketsa dan lain-lain. Dokumen yang berbentuk karya misalnya karya seni, yang dapat berupa gambar, patung, film, dan lain-lain. Studi dokumen merupakan pelengkap dari penggunaan metode observasi dan wawancara dalam penelitian kualitatif.

Berdasarkan pengertian teknik pengumpulan di atas, teknik yang digunakan oleh peneliti adalah teknik wawancara dan observasi, karena pengumpulan data didapatkan dengan melakukan wawancara langsung kepada pimpinan CV Bunga Citra Palembang dan melakukan observasi dengan cara mengamati fenomena sekitar serta melakukan dokumentasi yang menjadi data pendukung pada laporan akhir.

### **1.5.2 Sumber Data**

Menurut Riadi (2019:311), sumber data adalah segala sesuatu yang dapat memberikan informasi mengenai data yaitu:

1. Data primer adalah data informasi yang diperoleh tangan pertama yang dikumpulkan secara langsung dari sumbernya. Data primer ini adalah data yang paling asli dalam karakter dan tidak mengalami perlakuan statistik apa pun. Untuk mendapatkan data primer, peneliti harus mengumpulkan secara langsung melalui teknik observasi, wawancara, diskusi terfokus, dan penyebaran kuesioner. Sumber data yang dipakai peneliti adalah sumber data primer, data primer didapat melalui angket (kuesioner) sebagai penelitian.
2. Data sekunder adalah data yang didapatkan secara tidak langsung dari objek penelitian. Data sekunder yang diperoleh adalah dari sebuah situs internet, ataupun dari sebuah referensi yang sama dengan apa yang sedang diteliti oleh penulis.

Berdasarkan jenis data di atas, diketahui bahwa dalam pembuatan laporan akhir ini penulis menggunakan data primer sebagai bahan penulisan yang berupa data realisasi penjualan dan hasil dari wawancara langsung kepada pimpinan CV Bunga Citra Palembang, serta data sekunder yaitu mengenai sejarah singkat perusahaan, visi dan misi perusahaan, struktur organisasi dan uraian tugas, serta aktivitas perusahaan.

### **1.6 Sistematika Penulisan**

Sistem penulisan ini bertujuan untuk memberikan garis besar mengenai isi laporan akhir secara ringkas dan jelas yang terdiri dari lima bab. Pada setiap bab memberikan gambaran hubungan yang erat antara satu sama lainnya. Berikut akan diuraikan secara singkat mengenai sistematika penulisan laporan akhir, yaitu:

**BAB I            PENDAHULUAN**

Bab ini berisi latar belakang permasalahan, rumusan masalah, ruang lingkup pembahasan, tujuan dan manfaat penulisan, metode pengumpulan data, dan sistematika penulisan.

**BAB II            TINJAUAN PUSTAKA**

Bab ini berisi teori-teori yang digunakan sebagai dasar pembahasan permasalahan dalam laporan akhir. Teori-teori yang digunakan dalam bab ini menguraikan tentang pengertian anggaran, fungsi, jenis-jenis, tujuan, manfaat, unsur, prosedur dan metode penyusunan anggaran, pengertian penjualan, pengertian anggaran penjualan, kegunaan, faktor-faktor yang mempengaruhi,, pengertian peramalan penjualan, jenis-jenis, langkah-langkah, serta metode perhitungan peramalan anggaran penjualan.

**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 dan uraian tugas, aktivitas perusahaan, serta data perusahaan.

**BAB IV           PEMBAHASAN**

Pada bab ini berisi pembahasan tentang analisis perhitungan anggaran penjualan dengan menggunakan metode *least square*, metode *trend moment*, dan metode *semi average* yang dilakukan penulis dengan data-data yang diperoleh..

**BAB V            KESIMPULAN DAN SARAN**

Bab ini berisi kesimpulan yang ditarik oleh penulis dari pembahasan yang telah diuraikan dalam laporan akhir, serta saran sebagai masukan yang dapat dipertimbangkan oleh perusahaan sebagai alat pengambil keputusan di masa yang akan datang.