

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Salah satu komponen perusahaan di dalam pembangunan ekonomi ialah mampu meningkatkan pengelolaan serta pengoperasian usaha ataupun manajemennya. Masing-masing perusahaan tentunya memiliki sebuah tujuan yang berbeda dengan cara yang berbeda pula. Sebelum tercapainya suatu tujuan, maka perusahaan harus memiliki perencanaan dan pengendalian dalam menentukan masa depan perusahaannya. Terdapat beberapa hal di dalam perusahaan yang berkaitan dengan perencanaan dan pengendalian yaitu salah satunya anggaran perusahaan. Penyusunan anggaran merupakan salah satu kegiatan penting perusahaan. Aktivitas perusahaan yang dijadikan pedoman (Darwis, 2016) untuk mencapai tujuan perusahaan adalah anggaran. Anggaran adalah alat yang cukup efektif di dalam melakukan perencanaan dan pengendalian perusahaan. Adanya perencanaan anggaran yang baik (Narhensa, 2023), perusahaan mampu mengantisipasi kemungkinan terkait munculnya masalah yang bisa menyebabkan penggunaan sumber daya kurang efektif dan efisien sehingga berdampak kerugian pada perusahaan.

Perusahaan memiliki perencanaan dan pengendalian dalam mencapai tujuan salah satunya menetapkan suatu anggaran perusahaan untuk menentukan kegiatan operasionalnya. Anggaran pertama yang disusun dalam penentuan anggaran lain di perusahaan (Hasrina, 2021) adalah anggaran penjualan. Penyusunan anggaran penjualan dilakukan dengan membuat *forecasting* penjualan (Septianti, 2021) agar diketahuinya perkiraan barang yang akan dijual dan harga jual yang diharapkan sehingga perusahaan mampu menentukan anggaran produksi.

Dalam meramalkan penjualan ketepatan peramalan penjualan tergantung dari beberapa factor (Mulyani, 2021), salah satunya adalah pemilihan metode *forecasting* yang tepat, maka perlu dipertimbangkan metode yang lebih menguntungkan dan sesuai dengan tujuan perusahaan. Peramalan dalam penyusunan anggaran penjualan diperlukan karena kesalahan penyusunan anggaran

penjualan akan berakibat anggaran-anggaran lain juga ikut mengalami kesalahan yang akhirnya merugikan perusahaan. Penyusunan anggaran penjualan (Iik, 2018) memerlukan teknik *forecasting* (peramalan) yang tepat dengan membuat estimasi kegiatan masa depan berdasarkan pada pengalaman-pengalaman masalalu dan kemungkinan perubahan dimasa yang akan datang.

Dengan adanya *forecasting* penjualan (Sudarismiati, 2019), perusahaan diharapkan dapat menyusun perencanaan yang lebih baik. Peramalan dalam bisnis perusahaan juga memiliki peranan penting dalam kinerja perusahaan dengan memberikan perkiraan berdasarkan perhitungan yang tepat, sistematis dan dapat dipertanggungjawabkan. Salah satu alat yang diperlukan oleh manajemen dalam proses pengambilan keputusan adalah dengan analisa peramalan. Peramalan tidak hanya dilakukan untuk menentukan jumlah produk yang akan diproduksi dan dijual (Hazmi, 2023), tetapi bermanfaat juga untuk perencanaan anggaran bahan baku, tenaga kerja, dan *overhead* produksi.

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 (Nurdiannova, 2018) 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).

Penerapan *forecasting* dalam penetapan anggaran penjualan (Hazmi, 2022) sangat diperlukan dalam menyusun anggaran bahan baku yang akan dibeli. Perkiraan yang akurat membantu perusahaan dalam mengelola persediaan bahan

baku dan produk jadi dengan lebih efisien, mengurangi biaya penyimpanan dan kerugian akibat kelebihan bahan baku ataupun kekurangan bahan baku. Selain itu, *forecasting* juga diperlukan untuk membantu perusahaan dalam merencanakan arus kas dan anggaran, sehingga perusahaan dapat mengantisipasi kebutuhan pendanaan dan pengelolaan keuangan dengan lebih baik. Metode yang digunakan untuk menentukan anggaran penjualan (Hasrina, 2021) yaitu metode *moment* dan *least square*. Kedua metode tersebut menghasilkan nilai yang sama jika diterapkan dalam menghitung anggaran penjualan.

CV Gerai Seni Konveksi adalah usaha milik perorangan yang menjual seragam sekolah, seragam kantor, dan juga memproduksi pakaian sesuai dengan permintaan dari pelanggan. Sistem produksi yang terjadi sekarang ini yaitu jumlah barang yang akan diproduksi oleh bagian produksi hanya sesuai dengan permintaan dari pesanan pelanggan. Proses pembuatan pakaian memerlukan jangka waktu yang disesuaikan dengan permintaan pelanggan pada saat awal pemesanan. Hal terpenting dan yang paling diutamakan adalah kualitas barang karena adanya kepuasan pada pelanggan yang tidak hanya didasari oleh pelayanan saja, namun juga dari kualitas barang yang dibuat. Permasalahan yang dialami perusahaan adalah terjadinya peningkatan penjualan produk yang drastis sehingga ketidakmampuan perusahaan dalam memenuhi permintaan konsumen yang disebabkan oleh kurangnya persediaan bahan baku yang tersedia di Gudang. Teknik yang digunakan perusahaan dalam menganalisa berdasarkan pendapat pemilik berupa data satu tahun lalu. Teknik ini kurang efektif dilakukan karena terdapat unsur subyektivitas yang lebih tinggi bila dibandingkan dengan analisa peramalan penjualan menggunakan teknik kuantitatif berdasarkan data volume penjualan yang diperoleh dari penjualan tahun-tahun sebelumnya sehingga lebih dapat dipertanggungjawabkan hasilnya dalam meminimalisir ketidaktepatan peramalan.

Berdasarkan uraian permasalahan tersebut, maka perlu menggunakan sebuah metode untuk perhitungan anggaran produksi dengan cara menganalisis data historis penjualan selama tiga tahun terakhir dengan metode *forecasting least square* dan metode *moment*. Dengan demikian, perusahaan dapat membuat suatu tindakan, kebijakan atau keputusan yang dilakukan secara tepat untuk mencapai

target jumlah produk yang harus diproduksi pada tahun ke depan, sehingga dapat diterapkan perusahaan. Judul dalam penulisan laporan akhir ini adalah **Penerapan Forecasting Penjualan Untuk Menentukan Anggaran Produksi pada CV Gerai Seni Konveksi.**

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang permasalahan yang telah dikemukakan di atas serta data historis penjualan yang diperoleh dari CV Gerai Seni Konveksi periode tahun 2021-2023 karena adanya peningkatan penjualan yang cukup drastis sehingga berakibat pada ketidakmampuan perusahaan dalam memenuhi permintaan konsumen yang disebabkan oleh kurangnya persediaan bahan baku yang tersedia di Gudang. Permasalahan tersebut dirinci sebagai berikut:

1. CV Gerai Seni Konveksi selama ini belum menerapkan penganggaran penjualan secara kuantitatif yaitu metode *least square* maupun metode *moment*, namun hanya berdasarkan pendapat pemiliknya saja, dan hal tersebut bersifat subjektif.
2. Perusahaan belum membuat perhitungan anggaran produksi untuk menentukan biaya bahan bakunya.

1.3 Ruang Lingkup Pembahasan

Penulisan membatasi lingkup pembahasan ini hanya untuk meramal penjualan tahun 2024 dan 2025. Data yang digunakan berupa penjualan produk kemeja bordir, rompi bordir, almamater dan seragam pramuka priode tahun 2021 – 2023. Peramalan menggunakan metode *forecasting least square* dan metode *moment* untuk menentukan metode yang paling tepat dalam penjualan produk dengan nilai SKF yang lebih kecil, serta perhitungan anggaran produksi untuk tahun 2024. Kedua metode ini dipilih, karena mudah dipahami, kemudahan dalam perhitungan dan sudah banyak diimplementasikan oleh beberapa penelitian untuk membuat prediksi nilai penjualan periode mendatang.

1.4 Tujuan dan Manfaat Penulisan

1.4.1 Tujuan Penulisan

Berdasarkan perumusan masalah yang sudah dijelaskan di atas untuk membantu perusahaan dalam memenuhi permintaan konsumen dengan menerapkan perhitungan peramalan penjualan secara kuantitatif, maka tujuan penulisan laporan akhir ini adalah untuk:

1. Membantu perusahaan dalam membuat perhitungan *forecasting* penjualan untuk mengetahui tingkat penjualan pada periode yang akan datang.
2. Membantu pemilik usaha menentukan anggaran produksi agar produksi yang dilakukan perusahaan lebih efektif dan terkendali dan untuk memperkirakan biaya bahan baku periode mendatang.

1.4.2 Manfaat Penulisan

Manfaat dari penulisan Laporan Akhir ini, yaitu:

1. Hasil penulisan ini diharapkan dapat menjadi bahan masukan kepada perusahaan untuk memperkirakan jumlah penjualan kedepannya, serta manfaatnya memberikan kemudahan kepada bagian produksi karena akan ada peramalan berupa banyaknya barang persediaan yang akan dijahit pada tahun mendatang.
2. Memberikan pengetahuan dan menambah wawasan bagi penulis mengenai peramalan penjualan dan diharapkan dapat menjadi acuan dasar untuk penulisan selanjutnya.
3. Hasil penulisan ini diharapkan dapat menjadi pedoman, referensi, maupun sebagai bahan evaluasi bagi mahasiswa yang akan menyusun laporan akhir dimasa yang akan datang terutama bagi mahasiswa Jurusan Akuntansi.

1.5 Metode Pengumpulan Data

Laporan akhir ini dalam penyusunannya membutuhkan data yang tepat dan objek yang mendukung sebagai bahan untuk dilakukan penganalisisan untuk menyelesaikan permasalahan yang pada perusahaan. Terdapat tiga jenis teknik dalam pengumpulan data (Kriyantono, 2020:289-308) yakni:

1. Wawancara merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan melalui percakapan antara periset (orang yang ingin mendapatkan informasi) dan informan (orang yang dinilai mempunyai informasi terhadap objek yang dituju).

2. Observasi merupakan salah satu teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan melakukan pengamatan secara langsung tanpa adanya mediator untuk melihat dengan dekat kegiatan yang dilakukan oleh objek yang diteliti. Teknik ini digunakan apabila penelitian ditujukan untuk mempelajari perilaku manusia, gejala-gejala alam, proses kerja dan dilakukan kepada responden yang tidak terlalu besar.
3. Dokumentasi adalah teknik pengumpulan data yang dilakukan untuk menggali data-data pada masa lampau secara objektif dan sistematis, dan dapat juga digunakan sebagai data pelengkap dalam penelusuran informasi agar dapat mendukung analisis dan interpretasi data.

Untuk melengkapi penulisan ini, penulis membutuhkan data yang mendukung dalam penyelesaian rumusan masalah yang terjadi pada perusahaan. Sumber data dibedakan menjadi dua bagian (Sugiyono, 2017:137) yaitu:

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

Berdasarkan sumber diatas, maka penulisan laporan akhir ini menggunakan data primer dan data sekunder yaitu data yang didapat 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 ini.

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 tiap-tiap bab tersebut memiliki keterkaitan antara satu dengan yang lainnya. Sistematika penulisan laporan akhir ini yaitu:

Bab I Pendahuluan

Penulis menguraikan latar belakang masalah, 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 dan karakteristik anggaran, tujuan dan faktor-faktor yang mempengaruhi penyusunan anggaran, pengertian *forecasting* penjualan, manfaat *forecasting* penjualan, metode *forecasting* penjualan, anggaran penjualan, dan anggaran produksi.

Bab III Gambaran Umum Perusahaan

Penulis akan memberikan gambaran mengenai CV Gerai Seni Konveksi yaitu antara lain mengenai sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi, dan produk-produk yang dijual.

Bab IV Pembahasan

Bab ini penulis membahas dari permasalahan yang ada pada perusahaan yaitu terdiri dari analisis perhitungan *forecasting* penjualan menggunakan metode kuantitatif berdasarkan perhitungan statistika (*statistical method*) dengan menggunakan metode *least square* dan metode *moment*, menentukan anggaran produksi yang disusun dengan menggunakan peramalan penjualan yang telah dihitung.

Bab V Kesimpulan dan Saran

Bab ini adalah bagian akhir dari penulisan Laporan Akhir yang berisikan simpulan yang ditarik dari pembahasan sebelumnya dan dilanjutkan dengan beberapa saran yang mungkin akan membantu CV Gerai Seni Konveksi dalam menyelesaikan masalah yang dihadapi.