

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. Penganggaran membantu perusahaan dengan memperkirakan biaya yang diperlukan dan mendukung operasionalnya. Tanpa anggaran, mengelola operasi perusahaan bisa menjadi sulit, terutama dalam hal perencanaan penjualan. Penjualan adalah sumber utama pendapatan perusahaan, dan keberhasilan atau

kegagalan bisnis sering kali tergantung pada bagaimana manajemen penjualan dapat meningkatkan kinerja penjualan. 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 adalah hal yang penting bagi sebuah perusahaan. Anggaran dapat digunakan sebagai alat perencanaan, pengendalian dan pengambilan keputusan manajemen. Anggaran menjadi acuan kerja sebuah perusahaan untuk mencapai tujuan yaitu, mendapatkan keuntungan yang optimal. Tujuan perusahaan tercapai dengan menggunakan perencanaan yang tepat Selain itu, anggaran penjualan juga memungkinkan perusahaan untuk mengalokasikan sumber daya dengan efisien.

Ini termasuk pengaturan anggaran untuk promosi, penjualan, dan layanan pelanggan yang dapat memperkuat hubungan dengan pelanggan serta meningkatkan loyalitas merek. Selain manfaat operasionalnya, anggaran penjualan juga berperan dalam mengukur kinerja dan pencapaian tujuan. Dengan membandingkan hasil aktual dengan anggaran yang telah ditetapkan, perusahaan dapat mengevaluasi kinerja departemen penjualan dan mengidentifikasi area-area yang memerlukan perbaikan atau penyesuaian strategi.

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.

UMKM Tempe Mendoan Ngapak merupakan industri rumahan yang memproduksi serta menjual. UMKM Tempe Mendoan Ngapak berlokasi Jl. Koprul Umar Said, RT.025/RW.009, 20 Ilir D. III, Kec. Ilir Tim. I, Kota Palembang, Sumatera Selatan. Selain Memasarkan produknya sendiri, mereka juga memasarkan produknya di beberapa supermarket fresh seperti Carrefour,

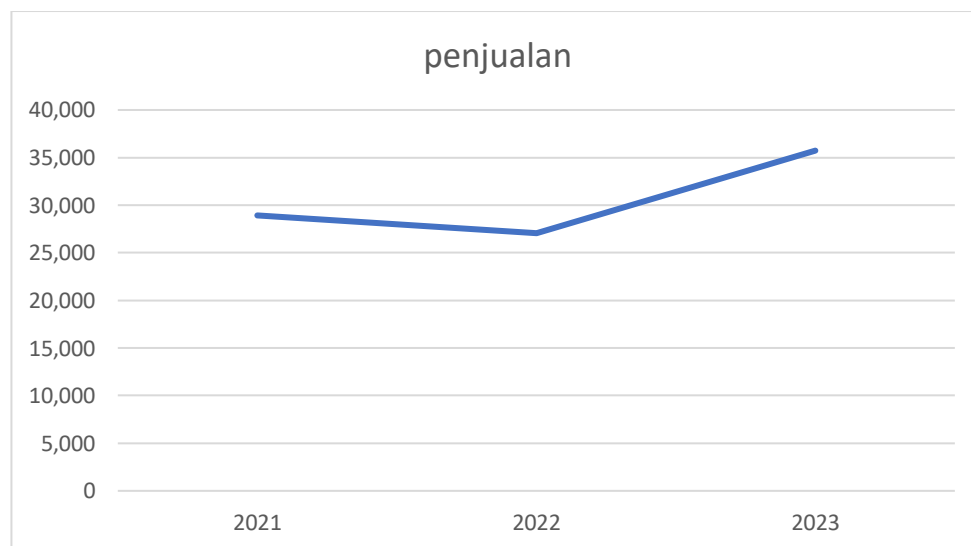
Diamond, 212 Mart dan Farmers yang ada di Palembang dan juga beberapa toko lainnya. Banyaknya produk yang terjual pada UMKM ini pada tahun 2021, tahun 2022 dan tahun 2023 dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 1.1
Data Kuantitas Terjual UMKM Tempe Mendoan Ngapak
Tahun 2021-2023

Tahun	Tempe Mendoan
2021	28.930
2022	27.062
2023	35.734

Sumber: UMKM Tempe Mendoan Ngapak

Untuk mempermudah melihat peningkatan atau penurunan produk yang terjual pada UMKM Tempe Mendoan Ngapak. Penulis Mengajikan grafik peningkatan atau penurunan yang terjadi pada Tahun 2021, Tahun 2022, dan Tahun 2023. Berikut gambar grafiknya:



Sumber: Data diolah dari UMKM Tempe Mendoan Ngapak

Gambar 1.1
Garfik penjualan pada UMKM Tempe Mendoan Ngapak

Berdasarkan grafik tersebut, dapat dilihat bahwa produk "tempe mendoan ngapak" terus mengalami peningkatan setiap tahunnya, Penjualan tempe mendoan setiap bulannya mengalami berfluktuasi, akibatnya tidak jarang hasil produksi banyak yang tidak terjual sehingga mengakibatkan kerugian. 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 Tempe Mendoan Ngapak perlu melakukan penyusunan 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 Tempe Mendoan Ngapak 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 Tempe Mendoan Ngapak?
2. Bagaimana penyusunan anggaran penjualan UMKM Tempe Mendoan Ngapak 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 agar lebih terarah serta dapat mencapai maksud tujuan penulisan yaitu:

1. Menghitung ramalan penjualan dengan (metode least square, metode moment, dan metode parabola kuadrat) yang akan penulis gunakan untuk menyusun anggaran penjualan pada tahun berikutnya.

Data yang digunakan adalah data penjualan Tempe Mendoan pada UMKM Tempe Mendoan Ngapak selama 3 (tiga) periode yaitu tahun 2021, 2022, 2023 untuk menyusun anggaran penjualan tahun berikutnya yaitu tahun 2024.

1.4 Tujuan dan Manfaat Penulisan

1.4.1 Tujuan Penulisan

Tujuan penulisan Laporan Akhir ini yaitu:

1. Untuk mengetahui bagaimana perhitungan ramalan penjualan dengan menggunakan metode least square, metode moment, dan metode kuadrat pada UMKM Tempe Mendoan Ngapak.
2. Untuk mengetahui bagaimana penyusunan anggaran penjualan pada UMKM Tempe Mendoan Ngapak untuk tahun berikutnya.

1.4.2 Manfaat Penulisan

Manfaat yang diharapkan dalam penyusunan Laporan Akhir ini adalah untuk:

1. Bagi Penulis
Laporan akhir ini dapat menambah pengetahuan, memperoleh pemahaman, memperluas wawasan dan pengalaman yang baik mengenai penyusunan anggaran penjualan.

2. Bagi Pihak Perusahaan

Hasil penulisan ini diharapkan dapat memberikan masukan dan saran yang bermanfaat untuk UMKM Tempe Mendoan Ngapak dalam menyusun anggaran penjualan sehingga dapat dijadikan bahan pertimbangan dalam menyusun anggaran penjualannya.

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 Tempe Mendoan Ngapak. data yang diperoleh penulis yaitu data sekunder meliputi sejarah singkat perusahaan, visi dan misi, struktur organisasi, pembagian tugas serta aktivitas perusahaan. Dan data primer meliputi realisasi penjualan pada UMKM Tempe Mendoan Ngapak selama 3 periode yaitu tahun 2021, 2022, 2023.

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 akan membahas tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, ruang lingkup pembahasan, tujuan dan manfaat penulisan, metode pengumpulan data, serta sistematika penulisan pada laporan akhir ini.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini penulis akan menjelaskan mengenai teori-teori yang digunakan dalam membuat laporan ini. Teori-teori yang meliputi pengertian anggaran, tujuan anggaran, fungsi anggaran, manfaat anggaran, prinsip anggaran, keunggulan dan kelemahan anggaran, jenis anggaran, pengertian penjualan, pengertian anggaran penjualan, manfaat anggaran penjualan, faktor penyusunan anggaran penjualan, pengertian ramalan penjualan, metode taksiran peramalan dan standar kesalahan peramalan.

BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

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

BAB IV PEMBAHASAN

Bab ini berisi tentang perhitungan ramalan penjualan dengan menggunakan metode least square, metode moment, dan metode kuadrat, perhitungan standar kesalahan peramalan 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 akan bermanfaat dan dapat membantu perusahaan dalam menentukan anggaran penjualannya.