

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang Masalah

Setiap perusahaan tentu menginginkan *profit* sebesar-besarnya dari hasil kegiatan perusahaan mereka, baik dari hasil penjualan produk ataupun atas penjualan jasa. Untuk mencapai target laba optimal tersebut, kegiatan operasional perusahaan harus dikelola dengan baik terutama kegiatan penjualan. Perusahaan yang baik adalah perusahaan yang memiliki manajemen yang baik dan manajemen yang baik adalah manajemen yang mampu melaksanakan segala fungsinya dengan baik, mulai dari perencanaan, pengorganisasian, pengkoordinasian, dan pengawasan.

Dalam menjalankan fungsinya ini tentu manajemen kadang dihadapkan pada masalah sehingga tidak dapat mewujudkan penjualan produk sesuai yang diinginkan. Masalah yang sering timbul tersebut antara lain tidak adanya perencanaan yang matang terhadap penjualan mendatang sehingga tidak ada alat yang dijadikan pedoman dalam mengawasi jalannya penjualan di tahun tersebut yang menyebabkan manajemen tidak mengetahui wajar atau tidaknya kenaikan atau penurunan penjualan pada periode tersebut dan akan berakibat pada pengambilan keputusan yang salah.

Kesalahan manajemen dalam mengambil keputusan berakibat tidak tercapainya target penjualan untuk menghasilkan *profit* yang diinginkan, dengan memahami dan membiasakan diri melakukan penganggaran, manajemen akan lebih mampu dalam memprediksi perubahan yang akan terjadi dan dampaknya bagi operasi perusahaan. Serta mempersiapkan sedini mungkin segala perangkat yang diperlukan untuk mencapai tujuan dan target yang telah ditetapkan, untuk itulah perencanaan yang baik sangat dibutuhkan dalam perusahaan, perencanaan yang baik dan matang dibuat dengan menganalisis secara dalam hasil operasi perusahaan yang telah didapat pada tahun-tahun sebelumnya.

Perencanaan seperti ini juga sering disebut dengan anggaran (*Budgeting*). Anggaran merupakan suatu rencana yang disusun di awal secara sistematis dalam

bentuk angka dan dinyatakan dalam unit moneter yang meliputi seluruh kegiatan untuk jangka waktu (periode) tertentu di masa yang akan datang, sehingga bisa dijadikan patokan dalam menganalisis pelaksanaannya dan bahan evaluasi pada tiap periode tersebut untuk ditarik kesimpulan apakah semakin membaik atau memburuk.

Anggaran sendiri memiliki jenis yang beragam, namun salah satu jenis utama dan berpengaruh langsung bagi kegiatan penjualan perusahaan yaitu anggaran penjualan. Anggaran penjualan juga memegang peranan sebagai salah satu dasar bagi penyusunan anggaran-anggaran lainnya, seperti anggaran biaya produksi, anggaran tenaga kerja dan lain sebagainya.

Insudtri Kecil Kasur Lihab Arafa Palembang merupakan usaha yang bergerak di bidang produksi kasur lihab. Perusahaan memproduksi produk sendiri dan mendistribusikannya baik di dalam maupun luar kota bahkan luar provinsi. Produk dari Kasur Lihab Arafa Palembang sendiri terdapat dua jenis yaitu jenis anggrek dan jenis rose. Produk jenis anggrek semakin meningkat penjualannya setiap memasuki tahun ajaran baru karena banyaknya permintaan untuk persiapan tahun ajaran baru di pesantren terutama dari daerah Medan. Dengan banyaknya permintaan ini maka perusahaan harus mempersiapkan persediaan yang cukup. Oleh karena itu perusahaan membutuhkan anggaran penjualan untuk mengetahui perkiraan penjualan sehingga bisa menyiapkan persediaan bahan baku sesuai dengan kebutuhan.

Berdasarkan latar belakang di atas bahwa, perencanaan anggaran penjualan yang matang sangat penting bagi perusahaan, serta pengamatan penulis pada Insudtri Kecil Kasur Lihab Arafa Palembang. Sehingga maka dalam penyusunan laporan ini penulis tertarik untuk memilih judul **“Penyusunan Anggaran Penjualan pada Industri Kecil Kasur Lihab Arafa Palembang”**

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan Latar Belakang di atas, maka penulis merumuskan masalah dalam laporan akhir. Rumusan masalahnya yaitu bagaimana pembuatan rencana anggaran penjualan kedepan pada Industri Kecil Kasur Lihab Arafa?

### **1.3 Ruang Lingkup Pembahasan**

Dalam penyusunan laporan akhir ini, perlu dibatasi ruang lingkup pembahasan sehingga tidak menyimpang dari permasalahan yang ada dan dilakukan secara lebih terarah serta dapat mencapai maksud tujuan penulisan, maka penulis membatasi pokok permasalahan ini hanya pada:

1. Metode-metode dalam penyusunan anggaran penjualan yang akan digunakan sebagai anggaran penjualan pada tahun berikutnya
2. Metode dalam menghitung standar kesalahan peramalan untuk mengetahui metode penyusunan anggaran yang paling baik digunakan.

Data yang digunakan dalam melakukan analisa hanya terbatas pada data penjualan kasur jenis Anggrek. Ukuran yang dipilih penulis dalam menyusun anggaran penjualan adalah ukuran 80 cm, 90 cm, dan 120 cm.

### **1.4 Tujuan dan Manfaat Penulisan**

#### **1.4.1 Tujuan Penulisan**

Tujuan penulisan ini sesuai dengan perumusan masalah yang telah dikemukakan adalah sebagai berikut :

1. Untuk menambah wawasan dan pengalaman penulis dalam menyusun anggaran penjualan.
2. Untuk dijadikan referensi bagi Industri Kecil Kasur Lihab Arafah Palembang dalam menyusun anggaran penjualannya di masa yang akan datang
3. Untuk dijadikan sebagai bahan bacaan dalam menambah ilmu pengetahuan dan sebagai sarana penerapan teori yang telah diperoleh di bangku kuliah ke dalam praktek yang sesungguhnya.

#### **1.4.2 Manfaat Penulisan**

Dengan adanya laporan penulis ini, penulis berharap agar dapat bermanfaat untuk:

1. Menambah wawasan dan pengalaman penulis sendiri tentang cara penyusunan anggaran penjualan.

2. Menjadi referensi bagi Industri Kecil Kasur Lihab Arafah Palembang dalam menyusun anggaran penjualannya di masa yang akan datang
3. Sebagai bahan bacaan dalam menambah ilmu pengetahuan dan sebagai sarana penerapan teori yang telah diperoleh di bangku kuliah ke dalam praktek yang sesungguhnya.

## **1.5 Metode Pengumpulan Data**

### **1.5.1 Teknik Pengumpulan Data**

Dalam penyusunan laporan akhir ini dibutuhkan data yang andal, akurat, dan objektif serta mendukung untuk dapat dijadikan bahan analisis dalam menyelesaikan permasalahan yang ada di perusahaan. Teknik-teknik pengumpulan data menurut Sanusi (2016:105) dapat dilakukan dengan cara sebagai berikut :

#### **1. Cara Survei**

Cara survei merupakan cara pengumpulan data dimana atau pengumpulan data mengajukan pertanyaan kepada responden baik dalam bentuk lisan maupun secara tertulis. Jika pertanyaan diajukan dalam bentuk lisan maka namanya wawancara, kalau diajukan secara tertulis disebut kuisisioner. Berkaitan dengan cara itu, cara survey terbagi menjadi dua bagian, yaitu wawancara dan (*interview*) dan kuisisioner.

- a. Wawancara (*interview*) merupakan teknik pengumpulan data yang menggunakan pertanyaan secara lisan kepada subjek penelitian. Pada saat mengajukan pertanyaan, peneliti dapat berbicara berhadapan langsung dengan responden atau bila hal itu tidak mungkin dilakukan, juga bias melalui alat komunikasi, misalnya pesawat telepon.
- b. Kuisisioner, pengumpulan data yang tidak memerlukan kehadiran peneliti, namun cukup diwakili oleh daftar pertanyaan (kuisisioner) yang sudah disusun secara cermat terlebih dahulu.

#### **2. Cara Observasi**

Cara observasi merupakan cara pengumpulan data melalui proses pencatatan perilaku subjek (orang), objek (benda) atau kejadian yang sistematis tanpa adanya pertanyaan atau komunikasi dengan individu-individu yang diteliti. Observasi meliputi segala hal yang menyangkut pengamatan aktivitas atau kondisi perilaku maupun nonperilaku.

#### **3. Cara Dokumen**

Cara dokumentasi biasanya untuk mengumpulkan data sekunder dari berbagai sumber, baik secara pribadi maupun kelembagaan. Data seperti laporan keuangan, data produksi, surat wasiat, riwayat hidup, riwayat

perusahaan, dan sebagainya telah biasanya telah tersedia di lokasi. Penyusun tinggal menyalin sesuai dengan kebutuhan.

Berdasarkan ketiga teknik pengumpulan data yang telah diuraikan sebelumnya, penulis menggunakan metode dokumentasi. Metode ini melalui membaca buku-buku, jurnal ilmiah, artikel, berita, dan referensi lainnya yang berkaitan dengan penyusunan laporan akhir ini.

### **1.5.2 Jenis Data**

Berdasarkan dari sumber perolehannya, menurut Sanusi (2016:105) data dikelompokkan menjadi dua jenis yaitu :

#### **1. Data Primer**

Data primer adalah data mentah yang diambil peneliti sendiri bukan oleh orang lain dari sumber utama guna kepentingan penelitiannya, dan data tersebut sebelumnya belum ada. Contoh data primer adalah data yang dikumpulkan melalui instrument adalah wawancara, angket/kuesioner, dan pengamatan/observasi

#### **2. Data Sekunder**

Data sekunder adalah data yang sudah tersedia yang dikutip oleh peneliti guna kepentingan penelitiannya. Data aslinya tidak diambil peneliti tetapi oleh pihak lain. Contoh data sekunder adalah data yang dikumpulkan melalui dokumentasi.

Dalam penulisan laporan akhir ini penulis menggunakan data sekunder yang berupa data penjualan di perusahaan. Selain itu, penulis juga menggunakan data berupa sejarah umum perusahaan, struktur organisasi, beserta uraian tugas, dan aktivitas perusahaan.

## **1.6 Sistematika Penulisan**

Sistematika penulisan dibuat dengan tujuan agar dapat memberikan gambaran dan mempermudah pemahaman mengenai isi dari laporan akhir ini. Secara garis besar laporan akhir ini terdiri dari 5 (lima) bab yang isinya mencerminkan susunan materi yang akan dibahas dan pada tiap-tiap bab memiliki keterkaitan antar satu sama lain.

Untuk memberikan gambaran yang jelas, maka akan diuraikan secara singkat mengenai sistematika penulisan laporan akhir yaitu sebagai berikut :

**BAB I            PENDAHULUAN**

Pada bab ini penulis akan menguraikan latar belakang yaitu letak permasalahan yang menyebabkan penulis memilih judul Laporan Akhir ini, perumusan masalah, ruang lingkup pembahasan, tujuan dan manfaat penulisan, metode pengumpulan data serta sistematika penulisan.

**BAB II            TINJAUAN PUSTAKA**

Dalam bab ini penulis akan mengemukakan teori-teori menurut pendapat ahli tentang pengertian anggaran secara umum , fungsi anggaran, tujuan anggaran, manfaat anggaran, dan anggaran penjualan secara khusus mulai dari pengertian anggaran penjualan, fungsi anggaran penjualan, tujuan anggaran penjualan, tahap tahap serta metode yang digunakan dalam penyusunan anggaran penjualan tersebut.

**BAB III            GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN**

Bab ini penulis akan menjelaskan uraian mengenai sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi dan uraian tugas, aktivitas perusahaan, serta penyajian data realisasi penjualan perusahaan untuk periode 3 tahun sebelumnya.

**BAB IV            PEMBAHASAN**

Pada bab ini penulis akan membahas pengelolaan data penjualan perusahaan selama tiga tahun terakhir menggunakan metode-metode yang telah diuraikan pada bab 2, menguraikan secara per tahap sampai menemukan nilai anggaran penjualan untuk tahun yang akan datang.

**BAB V            KESIMPULAN DAN SARAN**

Bab ini penulis akan menguraikan kesimpulan dari pembahasan dan perhitngan yang telah dicari dengan metode trend moment sebelumnya yang menggambarkan keadaan perusahaan dilihat dari segi anggaran penjualannya. Serta memberikan saran yang tepat terhadap kekurangan yang ditemukan selama penelitian.