PENERAPAN METODE *FORECAST* DALAM MENENTUKAN ANGGARAN PENJUALAN PADA PT KEDIRI TANI SEJAHTERA

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Memperoleh Gelar Sarjana Pendidikan (S.Pd) Progam Studi Pendidikan Ekonomi Pada FKIP Universitas Nusantara PGRI Kediri

Disusun Oleh :

NURIN EVA YANTI

NPM :12.1.01.04.0092

PROGRAM STUDI PENDIDIKAN EKONOMI

FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN

UNIVERSITAS NUSANTARA PGRI KEDIRI

2016

Skripsi oleh :

NURIN EVA YANTI

NPM : 12.1.01.04.0092

Judul:

PENERAPAN METODE *FORECAST* DALAM MENENTUKAN ANGGARAN PENJUALAN PADA PT KEDIRI TANI SEJAHTERA

Telah disetujui untuk diajukan kepada

Panitia Ujian / Sidang Skripsi Program Studi Pendidikan Ekonomi

Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Nusantara PGRI Kediri

Tanggal : 04 - 08 - 2016

Pembimbing I	Pembimbing II
Tjetjep Yusuf Afandi, S.Pd., S.E., M.M.	Linawati, S.Pd, M.Si
NIDN. 0005086802	NIDN. 0708048501

ii

Skripsi oleh :

NURIN EVA YANTI

NPM : 12.1.01.04.0092

Judul:

PENERAPAN METODE *FORECAST* DALAM MENENTUKAN ANGGARAN PENJUALAN PADA PT KEDIRI TANI SEJAHTERA

Telah dipertahankan di depan Panitia Ujian/Sidang Skripsi
Program Studi Pendidikan Ekonomi
Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Nusantara PGRI Kediri

Pada tanggal : 4 - 8 - 2016

Dan Dinyatakan telah Memenuhi Persyaratan

Panitia Penguji :

1. Ketua : Tjetjep Yusuf Afandi, S.Pd., S.E., M.M.
2. Penguji I : Dra. Elis Irmayanti, S.E, M.Pd.
3. Penguji II : Linawati, S.Pd, M.Si.

Mengetahui,
Dekan FKIP

Dr. Hj. Sri Panca Setyawati, M.Pd.
NIDN. 0716046202

iii

PENERAPAN METODE *FORECAST* DALAM MENENTUKAN ANGGARAN PENJUALAN PADA PT KEDIRI TANI SEJAHTERA

Nurin Eva Yanti
12.1.01.04.0092
FKIP – Pendidikan Ekonomi
nurin_eva@yahoo.com
Tjetjep Yusuf Afandi [1], Linawati [2]
UNIVERSITAS NUSANTARA PGRI KEDIRI

Abstrak

Penelitian ini dilatar belakangi oleh masalah yang ada pada perusahaan. Di mana banyak perusahaan yang tidak memperhitungan anggaran penjualan secara rinci dan tepat. Perusahaan dapat mencapai laba yang tinggi jika perusahaan bisa memproduksi dan menjual barang secara maksimal. Perusahaan harus dapat memperkiraan berapa produk yang akan dihasilkan untuk tahun berikutnya. Penelitian ini bertujuan sebagai bahan pertimbangan bagi perusahaan, dalam menentukan anggaran penjualan untuk tahun berikutnya dengan menggunakan metode peramalan *(forecast)* guna menentukan keputusan dan kebijakan perusahaan selanjutya.

Penelitian ini dilakukan pada PT Kediri Tani Sejahtera yang terletak di Desa Wonosari Kecamatan Pagu Kabupaten Kediri. Jenis penelitian yang digunakan adalah *expost facto* dengan pendekatan kuantitatif. Metode pengumpulan data menggunakan cara observasi, *interview*, dan dokumentasi. Adapun metode yang digunakan untuk menentukan anggaran penjualan adalah metode *moment* dan *least square*.

Kesimpulan hasil penetian ini adalah sebelum menggunakan metode nilai Standart kesalahan *forecast* sebesar 51.509.238,36 namun setelah digunakannya metode *moment* dan metode *least square* metode nilai Standart kesalahan *forecast* lebih rendah yaitu sebesar 49.515.524,32. Perhitungan anggaran penjualan dengan metode *moment* dan *least square* untuk tahun 2016 sebesar Rp 8.328.584.909,20 dengan jumlah pupuk yang di produksi sebesar 6.700.390,11 Kg. Adapun anggaran penjualan untuk tahun 2017 sebesar Rp 8.532.445.727,40 dengan jumlah pupuk yang di produksi sebesar 6.864.397,21 Kg. Dengan menggunakan metode *moment* dan metode *least square* untuk menentukan anggaran penjualan maka ketepatan dalam menganggarkan penjualan lebih akurat .

Berdasarkan simpulan hasil penelitian ini, disarankan perusaahan menggunakan metode dalam menentukan anggaran penjualan perusahaan. Dengan digunakannya metode maka memudahkan perusahaan dalam menentukan anggaran penjualan. Perusahaan dapat menggunakan analisis *trend* dengan metode *moment* dan metode *least square*. Perusahaan dapat memilih salah satu metode tersebut karena ke dua metode tersebut menghasilkan nilai yang sama jika diterapkan dalam menghitung anggaran penjualan. Namun sebaiknya perusahaan menggunakan metode *least square* karena penghitungan dengan menggunakan metode *least square* lebih mudah jika dibandingkan dengan metode *moment.*

Kata Kunci : *Forecast,* Anggaran Penjualan.

I. LATAR BELAKANG

Persaingan usaha dewasa ini menuntut pengusaha agar lebih peka terhadap keinginan dan kebutuhan konsumen akan produk yang ditawarkan, sehingga perlu adanya manajemen yang berperan dalam menentukan jumlah penjualan. Keberhasilan suatu perusahaan dicerminkan oleh kemampuan perencanaan dalam manajemen untuk memanfaatkan peluang secara optimal sehingga dapat menghasilkan penjualan dan laba sesuai dengan yang diharapkan.

Sebuah perusahaan didirikan mempunyai tujuan untuk menghasilkan barang dan jasa yang menjadi kebutuhan konsumen dan sekaligus dapat menghasilkan keuntungan dari usaha tersebut. Selain dapat memperoleh keuntungan, juga bertujuan untuk membantu pemerintah dalam mengurangi angka pengangguran, dengan membuka lapangan kerja baru serta bertujuan untuk mempertahankan dan meningkatkan kelangsungan hidup perusahaan di masa yang akan datang. Untuk mewujudkan semua itu, pimpinan perusahaan harus menetapkan suatu kebijakan yang tepat dalam mengelola perusahaan

Tujuan utama dari sebuah perusahaan baik itu perusahaan jasa, perusahaan dagang maupun perusahaan manufaktur adalah mencari laba. Perusahaan menginginkan keuntungan semaksimal mungkin, dengan penggunaan biaya seminimal mungkin. Tujuan perusahaan tersebut dapat terjadi apabila setiap biaya yang dikeluarkan perusahaan dikelola dengan benar pada setiap detil kegiatan dalam perusahaan. Penganggaran keuangan juga harus tepat agar tidak terjadi selisih yang berlebihan terhadap realisasinya. Laba yang diharapkan perusahaan dapat tercapai selain dengan menekan biaya, juga dapat dilakukan dengan cara memaksimalkan produksi. Perusahaan dapat mencapai laba yang tinggi jika perusahaan bisa memproduksi dan menjual barang secara maksimal. Perusahaan harus dapat memperkiraan berapa produk yang akan dihasilkan untuk tahun berikutnya. Tidak hanya sebatas menghasilkan produk, perusahaan harus dapat memprediksi berapa penjualan yang ideal yang seharusnya dijual perusahaan untuk mendapatkan laba sesuai dengan target perusahaan.

Untuk mengetahui berapa permintaan periode berikutnya dan berapa jumlah produksi yang harus dikerjakan oleh suatu perusahaan maka seorang manajer harus dapat meramalkan permintaan atas produk

yang dihasilkan untuk periode berikutnya. Dalam mengambil keputusan, para manajer selalu berusaha membuat estimasi yang baik tentang apa yang terjadi di masa yang akan datang. Perencanaan yang efektif baik untuk jangka panjang maupun jangka pendek bergantung pada peramalan penjualan untuk produk perusahaan tersebut.

Kegiatan untuk mengetahui atau memperkirakan apa yang akan terjadi pada masa yang akan datang disebut dengan peramalan (*forecasting*). Oleh karena itu perusahaan perlu meramalkan apa yang terjadi pada masa yang akan datang, hal ini dikarenakan untuk menentukan tujuan yang akan dicapai oleh perusahaan. Fungsi dari peramalan adalah untuk pengambilan keputusan. Oleh karena itu perusahaan perlu meramalkan apa yang terjadi pada masa yang akan datang.

Menurut Handoko (2000 : 255) peramalan (*forecasting*) adalah suatu usaha untuk meramalkan keadaan di masa mendatang melalui pengujian keadaan di masa lalu. Meramalkan penjualan berarti menentukan perkiraan besarnya volume penjualan, bahkan menentukan potensi penjualan dan luas pasar yang dikuasai di masa yang akan datang.

Dengan adanya kegiatan peramalan penjualan ini maka perusahaan dapat mengambil keputusan atau kebijakan sesuai dengan hasil ramalan penjualan tersebut. Karena dengan pemilihan dan penggunaan metode yang tepat, maka keberhasilan perusahaan dalam menawarkan produknya akan dirasakan dalam bentuk laba yang didapatkan. Penulisan ilmiah ini juga akan memberikan perbandingan penggunaan metode yang memiliki nilai kesalahan terkecil, sehingga perusahaan dapat mengaplikasikannya dalam manajemen perusahaan. Peramalan penjualan juga dilakukan untuk bisa terus memenuhi kebutuhan pelanggan yang dilihat dari hasil ramalan agar manajer dapat memperhitungkan persediaan.

Keberhasilan dicerminkan oleh kemampuan perencanaan manajemen untuk memanfaatkan peluang secara optimal sehingga dapat menghasilkan penjualan dan laba sesuai dengan yang diharapkan serta untuk menghindari resiko yang tidak diinginkan sehingga dapat mencapai suatu keuntungan. Karena dalam hal ini peramalan penjualan merupakan pendekatan yang berbasis dengan memperhitungkan resiko yang mungkin akan terjadi dimasa yang akan datang. Dengan itu naik turunnya penjualan yang dicapai

dapat dipergunakan sebagai alat ukur maju mundurnya suatu usaha. .

PT Kediri Tani Sejahtera tidak membuat anggaran penjualan secara terperinci, perusahaan hanya memperkirakan penjualan berdasarkan perkiraan manajemen tanpa ada perhitungan matematis. Perusahaan juga tidak menerapkan metode apapun dalam memperkirakan penjualan perusahaan untuk tahun berikutnya.

Berdasarkan uraian di atas, penulis ingin mengetahui seberapa besar keberhasilan Peramalan penjualan, khususnya pada PT Kediri Tani Sejahtera. Hal ini yang membuat penulis merasa tertarik mengangkat materi peramalan penjualan sebagai bahan penulisan ilmiah yang akan dibahas dalam bentuk penulisan ilmiah dengan judul "Penerapan Metode *Forecast* Dalam Menentukan Anggaran Penjualan Pada PT Kediri Tani Sejahtera"

II. METODE

Penelitian ini dilaksanakan di PT Kediri Tani Sejahtera. Penelitian ini menggunakan metode *expost facto* atau penelitian sebab akibat sedangkan pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kuantitatif. Karena disini dalam menganalisa terdapat data dalam bentuk angka yang diolah dengan menggunakan rumus-rumus tertentu. Sehingga dapat diperoleh suatu kesimpulan dan dapat memecahkan persoalan yang dihadapi.

Variabel bebas dari penelitian ini adalah *forecast* penjualan. Adapun indikatornya adalah data anggaran penjualan perusahaan serta realisasinya. Adapun Variabel terikat disini adalah anggaran penjualan. Adapun Indikatornya adalah pehitungan dengan mempertimbangkan anggaran tahun sebelumnya.

Populasi yang digunakan adalah keseluruhan laporan keuangan PT Kediri Tani Sejahtera mulai tahun 2007 sampai sekarang. Sampel yang diambil dari populasi adalah data anggaran penjualan serta realisasi penjualan tahun 2011 - 2015 pada PT. Kediri Tani Sejahtera.

III. HASIL DAN KESIMPULAN

Dari data yang telah di analisis terdapat perbedaan dari analisa perkiraan anggaran penjualan yang terjadi pada PT Kediri Tani Sejahtera. Perbedaan tersebut dapat terlihat dalam perhitungan anggaran penjualan perusahaan dengan anggaran penjualan menggunakan metode *moment* dan *least square* yang diterapkan peneliti .

Tabel 1
Perbandingan SKF Penjualan Dengan Menggunakan Metode *Moment*, *Least Square* Dan Metode Perusahaan

No	Metode	SKF
1	Metode Perusahaan	51.509.238,36
2	Metode *Moment*	49.515.524,32
3	Metode *Least Square*	49.515.524,32

Dari perbandingan besarnya SKF di atas, dapat terlihat perbedaan antara metode yang digunakan perusahaan dengan metode yang diterapkan peneliti (metode *moment* dan metode *least square).* Dengan menggunakan metode yang diterapkan peneliti nilai SKF nya lebih kecil jika dibandingkan dengan menggunakan metode perkiraan perusahaan. Artinya perhitungan perkiraan penjualan menggunakan metode *moment* dan metode *least square* lebih tepat. Perhitungan anggaran penjualan menggunakan metode *moment* dan metode *least square* untuk tahun 2016 sebesar Rp 8.328.584.909,20 sedangkan untuk tahun 2017 Rp 8.532.445.727,40. Hasil perhitungan anggaran penjualan dan nilai SKF menggunakan metode *moment* dan metode *least square* sama, namun jika dilihat dari cara perhitunganya metode *least square* lebih mudah diterapkan dalam menentukan anggaran penjualan pada PT Kediri Tani Sejahtera.

Dari hasil penelitian dan penganalisaan yang dilakukan mengenai anggaran penjualan maka dapat ditarik kesimpulan sebagi berikut:

1. Dalam menenetukan anggaran penjualan, perusahaan tidak menggunakan cara atau metode tertentu. Perusahaan hanya mengira-ngira berapa besarnya anggaran penjualan untuk tahun berikutnya. Oleh sebab itu kemungkinan mengalami kesalahan dalam memperhitungkan anggaran penjualan lebih besar. Perkiraan yang kurang tepat ini nantinya akan berpengaruh terhadap kesiapan perusahaan dalam memproduksi barangnya.
2. Sebelum menggunakan metode nilai Standart kesalahan *forecast* sebesar 51.509.238,36 namun setelah digunakan nya Metode *Moment* dan Metode *Least Square* metode nilai Standart kesalahan *forecast* lebih rendah yaitu sebesar 49.515.524,32. Nilai terkecil inilah yang lebih tepat digunakan untuk menentukan anggaran penjualan, karena kesalahan peramalan dengan menggunakan Metode *Moment* dan

Metode *Least Square* lebih rendah jika dibandingkan dengan nilai kesalahan jika menggunakan metode perkiraan perusahaan.

3. Perhitungan anggaran penjualan dengan metode *moment* dan *least square* untuk tahun 2016 sebesar Rp 8.328.584.909,20 dengan jumlah pupuk yang di produksi sebesar 6.700.390,11 Kg. Sedangkan anggaran penjualan untuk tahun 2017 sebesar Rp 8.532.445.727,40 dengan jumlah pupuk yang di produksi sebesar 6.864.397,21 Kg.

IV. DAFTAR PUSTAKA

Adisaputro, Gunawan dan Marwan Asri. 2010. ***Anggaran Perusahaan (Edisi 2)***. Yogyakarta : BPFE.

Ahyari, Agus. 2002. ***Pengendalian Produksi (Edisi 4)***. Yogyakarta: BPFE

Anthony dan Vijay Govindarajan. 2001. ***Sistem Pengawasan Manajemen***. Jakarta: Salemba Empat.

Arikunto, Suharsimi. 2010. ***Manajemen Penelitian, Prosedur Penelitian Pendekatan Praktek***. Yogyakarta : Rineka Cipta

Arsyad, Lincolin. 2001. ***Peramalan Bisnis (Edisi 1)***. Yogyakarta : BPFE.

Aryani, Devita Retno. 2010. ***Peramalan Penjualan Benang Polyester Cotton Pada Perusahaan PT. Panca Bintang Tunggal Sejahtera***, tersedia: http://digilib.uns.ac.id, diunduh 22 Januari 2016

Cristina, Ellen. 2002. ***Anggaran Perusahaan Suatu Penedekatan Praktis***. Jakarta: Salemba Empat

Darsono dan Ari Purwanti. 2008. **Penganggaran *Perusahaan***. Jakarta : Mitra Wacana Media

Deanden, Anthony. dan Bedford. 2001. ***Sistem Pengendalian Manajemen (Edisi 6)***. Jakarta: FE-UI Jakarta

Djarwanto. 2001. ***Statistic Ekonomi (Edisi 3)***. Yogyakarta : BPFE.

Fauzi, Muhammad. 2009. ***Analisis Peramalan Penjualan Rokok SKT (Sigaret Kretek Tangan) Pada PT. Djitoe Indonesian Tobacco Coy Surakarta***. tersedia: http://digilib.uns.ac.id, diunduh 22 Januari 2016

Hafidin. 2010. ***Bahan Ajar Metodologi Pendidikan***. Jakarta: Universitas Negeri Jakarta.

Handoko, T. Hani. 2000. ***Dasar-Dasar Operation Research***. Yogyakarta: BPFE

Haruman, Tendi. dan Sri Rahayu. 2007. ***Penyusunan Anggaran***. Yogyakarta: Graha Ilmu.

Hasan, Iqbal. 2013. ***Statistika 1 (Edisi 2)***. Jakarta : PT. Bumi Aksara

Hilton, W. dan Gordon. 2000. ***Anggaran Perencanaan dan Pengendalian Laba***. Jakarta: Salemba Empat.

Heizer Jay dan Barry Render. 2006. ***Prinsip-Prinsip Manajemen Operasi***. *Jakarta* : Salemba Empat.

Kasiram. 2008. ***Metodologi Penelitian.*** Jakarta : Salemba Empat

Munandar, M. 2000. ***Perencanaan Kerja, Pengkoordinasian Kerja, Pengawasan Kerja***. Yogyakarta: BPFE

Nafarin, M. 2007. ***Penganggaran Perusahaan***. Jakarta : Salemba Empat.

Nawawi, Hadari. 2001. ***Metode Penelitian*** **Bidang Sosial**. Jakarta: Salemba Empat.

Nasution. 2010. ***Metode Research (Penelitian Ilmiah)***. Jakarta : Bumi aksara

Prasetya, Hery dan Fitri Lukiastuti. 2009. ***Manajemen Operasi***. Jakarta : Media Pressindo.

Purwanto dan Sulistyastuti. 2007. ***Metode Penelitian***. Surakarta : Gava Media

Raharjaputra, Hendra. 2009. ***Manajemen Keuangan Dan Akuntansi***. Jakarta: Salemba Empat.

Subagyo, Pangestu. 2002. ***Forecasting Konsep Dan Aplikasi***. Jakarta: BPFE.

Subali, Bambang. 2010. ***Metode Penelitian.*** Yogyakarta : BPFE.

Sugiyono. 2007. ***Metode Penelitian Kuantitatif Kualititatif Dan R&D***. Bandung : Alfabeta

Sugiyono. 2009. ***Statistika Untuk Penelitian***. Bandung : Alfabeta

Suharyadi dan Purwanto. 2012. ***Statistika (Edisi 2)***. Jakarta : Salemba Empat.

Sukardi. 2012. ***Metodologi Penelitian Pendidikan Kompetensi & Prakteknya***. Jakarta : Salemba Empat

Umar, Husen. 2008. **Metode Penelitian Untuk Skripsi dan Tesis Bisnis**. Jakarta : Rajawali Pers.