BAB I
PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Sektor Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) menjadi andalan pemerintah dalam meningkatkan pertumbuhan ekonomi di tengah lesunya perekonomian dunia, terutama di masa pandemi seperti sekarang ini. Kementerian Koperasi dan UKM mencatat bahwa kontribusi sektor UMKM meningkat dari 57,84 persen menjadi 60,34 persen. Tak hanya itu, sektor UMKM juga telah membantu penyerapan tenaga kerja di dalam negeri. Serapan tenaga kerja pada sektor UMKM tumbuh dari 96,99 persen menjadi 97,22 persen dalam periode lima tahun terakhir.

Perkembangan sektor UMKM di Indonesia jika dapat dikelola dan dikembangkan dengan baik tentunya akan memiliki potensi yang besar dan akan dapat mewujudkan Usaha Mikro Kecil dan Menengah yang tangguh. Peran UMKM yang penting dalam kemajuan perekonomian Indonesia mengharuskan UMKM yang sudah ada untuk mengembangkan dan mempertahankan kelangsungan hidupnya.

Salah satu cara yang dapat dilakukan untuk mempertahankan kelangsungan hidup suatu usaha adalah dengan dilakukannya pengelolaan fungsi manajemen yang efektif terhadap seluruh aspek kegiatan usaha sehingga didapatkan hasil yang baik dan maksimal sesuai dengan perencanaan usaha. Salah satu fungsi

manajemen yang juga memiliki peranan penting dalam proses keberlangsungan usaha adalah fungsi perencanaan. Hal tersebut dikarenakan fungsi perencanaan menyangkut titik awal rencana apa saja yang hendak dilakukan oleh perusahaan.

Faktor utama yang perlu direncanakan adalah penjualan, karena penjualan memegang peranan penting bagi perusahaan agar produk yang dihasilkan dapat terjual dan menghasilkan keuntungan bagi perusahaan. Rencana penjualan pun harus dibuat dengan metode peramalan yang tepat agar hasil ramalan tidak meleset.

UMKM Pelangi Food merupakan perusahaan yang memproduksi jajanan pasar yang diberi nama "Sotong Pelangi" yang berlokasi di Kecamatan Sukamulya Kabupaten Tangerang. UMKM Pelangi Food setiap hari memproduksi sotong pelangi yang akan disalurkan ke beberapa agen makanan serta pedagang makanan di wilayah Kabupaten Tangerang dan sekitarnya. Penjualan sotong pelangi ini setiap harinya mengalami kenaikan dan penurunan, akibatnya tidak jarang hasil produksi banyak yang tidak terjual sehingga mengakibatkan kerugian.

Di samping itu, dalam pengadaan bahan baku pun UMKM Pelangi Food masih belum menyesuaikan dengan perkiraan penjualan untuk hari berikutnya karena tidak adanya prediksi penjualan atau target penjualan yang dapat dijadikan acuan. Maka perlu adanya perencanaan penjualan yang dibuat dalam suatu anggaran penjualan agar dapat diketahui jumlah sotong pelangi yang akan disalurkan ke setiap tempat dan jumlah bahan baku yang dibutuhkan sehingga

diharapkan proses produksi menjadi lebih efektif dan efisien serta dapat meningkatkan keuntungan perusahaan.

Berikut adalah data penjualan UMKM Pelangi Food selama periode Januari-Juni 2020.

Tabel I.1 Data Penjualan UMKM Pelangi Food bulan Januari-Juni 2020

Bulan	**Kuantitas (Bungkus)**	**Harga Per Bungkus**	**Total**
Januari	54.355	Rp 3.000	Rp 163.065.000
Februari	54.890	Rp 3.000	Rp 164.670.000
Maret	59.717	Rp 3.000	Rp 179.151.000
April	62.425	Rp 3.000	Rp 187.275.000
Mei	52.215	Rp 3.000	Rp 156.645.000
Juni	59.005	Rp 3.000	Rp 177.015.000
Total	**342.607**		**Rp 1.027.821.000**

Sumber: Data diolah oleh penulis

Dari tabel di atas terlihat bahwa penjualan UMKM Pelangi Food mengalami kenaikan dan penurunan yang tidak teratur setiap bulannya. Dilihat pada bulan Januari-Februari persentasenya naik 0,98%. Februari-Maret persentasenya naik sebesar 8,79%. Maret-April persentasenya naik sebesar 4,53%. Bulan April-Mei persentasenya turun hingga 19,55%. Mei-Juni persentasenya naik sebesar 13%.

Berdasarkan data penjualan di atas, maka dalam pembahasan ini penulis akan menguraikan perhitungan *forecast* penjualan UMKM Pelangi Food dengan

menggunakan teknik kuantitatif (*Statiscal Method*). Penulis menggunakan metode *semi average*, *trend moment* dan juga *least square* serta membandingkannya dengan menggunakan Standar Kesalahan Peramalan (SKP) untuk mendapatkan metode peramalan yang tepat.

Berdasarkan uraian di atas maka penulis akan melakukan penelitian terhadap permasalahan tersebut, dan menuangkannya dalam karya ilmiah yang berjudul **"Analisis Penyusunan Anggaran Penjualan pada UMKM Pelangi Food Tangerang"**.

B. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas, maka dapat dirumuskan permasalahan dalam penelitian ini yaitu sebagai berikut:

1. Bagaimana perhitungan ramalan penjualan dengan menggunakan metode *semi average*, *trend moment* dan *least square* pada penjualan UMKM Pelangi Food?
2. Bagaimana menentukan metode penyusunan anggaran penjualan yang paling tepat bagi UMKM Pelangi Food berdasarkan Standar Kesalahan Peramalan (SKP)?
3. Bagaimana perhitungan Anggaran Penjualan pada UMKM Pelangi Food untuk bulan Oktober-Desember 2020 dan tahun 2021?

C. Tujuan dan Manfaat Penulisan

Adapun tujuan dan manfaat penulisan karya ilmiah ini adalah sebagai berikut:

1. Tujuan Penulisan

Tujuan yang diharapkan dalam karya ilmiah ini berdasarkan perumusan masalah di atas yaitu;

a. Untuk mengetahui bagaimana penyusunan ramalan penjualan dengan menggunakan metode *semi average*, *trend moment* dan *least square* pada UMKM Pelangi Food.

b. Untuk mengetahui metode yang tepat untuk menyusun anggaran penjualan berdasarkan Standar Kesalahan Peramalan (SKP).

c. Untuk mengetahui bagaimana penyusunan anggaran penjualan pada UMKM Pelangi Food bulan Oktober-Desember 2020 dan tahun 2021.

2. Manfaat Penulisan

Berkaitan dengan tujuan penulisan di atas, maka diharapkan karya ilmiah ini dapat memberikan manfaat yaitu sebagai berikut:

a. Manfaat Teoritis

Secara teoritis, penulisan Karya Ilmiah ini diharapkan dapat dijadikan sebagai bahan referensi bacaan dan penambahan wawasan, serta dapat digunakan sebagai sumber literatur bagi penelitian selanjutnya.

b. Manfaat Praktis

1) Bagi Penulis

Penulisan Karya Ilmiah ini diharapkan dapat dijadikan sarana untuk mengimplementasikan ilmu yang didapat di bangku perkuliahaan serta menambah wawasan dan ilmu akuntansi, yakni di bidang penganggaran perusahaan khususnya mengenai anggaran penjualan.

2) Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan masukan yang bermanfaat bagi perusahaan untuk menyusun anggaran penjualan.

UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA