

**USULAN PENYUSUNAN ANGGARAN PENJUALAN  
SEBAGAI ALAT PERENCANAAN DAN PENGENDALIAN  
LABA PADA PT. VENTOUX SPORT INDONESIA**



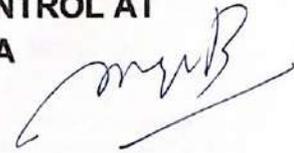
**SKRIPSI**

Diajukan untuk memenuhi sebagian syarat untuk memperoleh  
gelar Sarjana Manajemen

Oleh:  
**Nyi Mas Zahra Almira**  
**6032001153**

**UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN**  
**FAKULTAS EKONOMI**  
**PROGRAM SARJANA MANAJEMEN**  
Terakreditasi Unggul oleh LAMEMBA No. 720/DE/A.5/AR.10/IX/2023  
**BANDUNG**  
**2024**

**THE PROPOSAL FOR PREPARING SALES BUDGET AS  
A TOOL FOR PROFIT PLANNING AND CONTROL AT  
PT. VENTOUX SPORT INDONESIA**



**UNDERGRADUATE THESIS**

Submitted to complete part of the requirements  
for Bachelor's Degree in Management

**By:**  
**Nyi Mas Zahra Almira**  
**6032001153**

**PARAHYANGAN CATHOLIC UNIVERSITY**  
**FACULTY OF ECONOMICS**  
**PROGRAM IN MANAGEMENT**  
Accredited by LAMEMBA No. 720/DE/A.5/AR.10/IX/2023  
**BANDUNG**  
**2024**

**UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN  
FAKULTAS EKONOMI  
PROGRAM SARJANA MANAJEMEN**



**PERSETUJUAN SKRIPSI**

**USULAN PENYUSUNAN ANGGARAN PENJUALAN  
SEBAGAI ALAT PERENCANAAN DAN PENGENDALIAN  
LABA PADA PT. VENTOUX SPORT INDONESIA**

Oleh:

Nyi Mas Zahra Almira

6032001153

Bandung, Januari 2024

Ketua Program Sarjana Manajemen,

Katlea Fitriani, S.T., M.S.M., CIPM.

Pembimbing Skripsi,

Inge Barlian, Dra., Akt., Msc.

### DAFTAR PERBAIKAN NASKAH SKRIPSI

Nama : Nyi Mas Zahra Almira  
Nomor Pokok Mahasiswa : 6032001153  
Program Studi : Manajemen  
Pembimbing : Inge Barlian, Dra., Akt., M.Sc  
Ko Pembimbing :  
Hari dan tanggal ujian skripsi : Kamis, 18 Januari 2024  
Judul (Bahasa Indonesia) : Usulan Penyusunan Anggaran Penjualan Sebagai Alat Perencanaan dan Pengendalian Laba Pada PT. Ventoux Sport Indonesia  
Judul (Bahasa Inggris) : The Proposal for Preparing Sales Budget as a Tool for Profit Planning and Control at PT. Ventoux Sport Indonesia

1. Perbaiki Judul Skripsi menjadi (Judul harus ditulis lengkap menggunakan huruf besar kecil/Title Case)

Judul (Bahasa Indonesia) -  
-  
-

Judul (Bahasa Inggris) -  
-  
-

2. Perbaiki Umum (meliputi : cara merujuk, daftar pustaka, teknis editing) :

-

-

Perbaiki format skripsi di daftar tabel, daftar gambar dan daftar lampiran Perbaiki gambar, grafik, foto diberikan bingkai/border

3. Perbaiki di Bab 1

-

-

-

4. Perbaiki di Bab 2

-

-

-

5. Perbaiki di Bab 3

-

-

-

6. Perbaiki di Bab 4

-

-

-

7. Perbaiki di Bab 5

-

-

Saran harus sesuai dengan hasil penelitian, kemudian dihubungkan dengan teori, dan dipertimbangkan kira-kira realistis gak untuk dilakukan di objek penelitian

Bandung, 18 Januari 2024  
Ketua Program Studi,

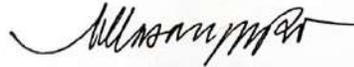
Penguji (Pembimbing),



.....  
Inge Barlian, Dra., Akt., M.Sc

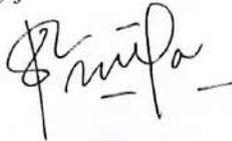
Ko Pembimbing

Penguji



.....  
H. Agus Hasan Pura A., Drs., M.Si.

Penguji



Dr. Regina Deti Mulyo Harsono, S.E., M.M.

## PERNYATAAN

Saya yang bertanda-tangan di bawah ini,

Nama (*sesuai akte lahir*) : Nyi Mas Zahra Almira  
Tempat, tanggal lahir : Jakarta, 30 Mei 2002  
NPM : 6032001153  
Program studi : Manajemen  
Jenis Naskah : Skripsi

Menyatakan bahwa skripsi dengan judul:

Usulan Penyusunan Anggaran Penjualan Sebagai Alat Perencanaan dan Pengendalian Laba Pada PT. Ventoux Sport Indonesia

Yang telah diselesaikan dibawah bimbingan:

Inge Barlian, Dra., Akt., Msc.

Adalah benar-benar karyatulis saya sendiri;

1. Apa pun yang tertuang sebagai bagian atau seluruh isi karya tulis saya tersebut di atas dan merupakan karya orang lain (termasuk tapi tidak terbatas pada buku, makalah, surat kabar, internet, materi perkuliahan, karya tulis mahasiswa lain), telah dengan selayaknya saya kutip, sadur atau tafsir dan jelas telah saya untkap dan tandai
2. Bahwa tindakan melanggar hak cipta dan yang disebut, plagiat (Plagiarism) merupakan pelanggaran akademik yang sanksinya dapat berupa peniadaan pengakuan atas karya ilmiah dan kehilangan hak keserjanaan.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan penuh kesadaran dan tanpa paksaan oleh pihak mana pun.

Pasal 25 Ayat (2) UU No.20 Tahun 2003: Lulusan perguruan tinggi yang karya ilmiahnya digunakan untuk memperoleh gelar akademik, profesi, atau vokasi terbukti merupakan jiplakan dicabut gelarnya. Pasal 70 Lulusan yang karya ilmiah yang digunakannya untuk mendapatkan gelar akademik, profesi, atau vokasi sebagaimana dimaksud dalam Pasal 25 Ayat (2) terbukti merupakan jiplakan dipidana dengan pidana perkara paling lama dua tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp. 200 juta.

Bandung,

Dinyatakan tanggal: 22 Januari 2024

Pembuat pernyataan:



Nyi Mas Zahra Almira

## ABSTRAK

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki kontribusi yang besar terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) Indonesia. Tidak berbeda dengan bisnis pada umumnya, UMKM juga memiliki tujuan untuk memperoleh laba. Untuk meningkatkan laba, diperlukan realisasi fungsi manajemen yang baik, terutama pada fungsi perencanaan dan pengendalian. Salah satu alat yang dapat digunakan oleh perusahaan untuk merealisasikan fungsi perencanaan dan pengendalian laba adalah dengan menyusun anggaran, terutama anggaran penjualan. Anggaran penjualan penting untuk disusun karena penjualan merupakan sumber penghasilan utama perusahaan. Anggaran penjualan perlu disusun secara formal dengan dasar yang pasti, salah satunya adalah dengan menggunakan teknik peramalan terhadap data penjualan masa lalu. Akan tetapi, ternyata UMKM PT. Ventoux Sport Indonesia tidak melakukan penyusunan secara formal dengan dasar yang pasti. Akibatnya, tercatat bahwa dalam periode Desember 2022 – November 2023, PT. Ventoux Sport Indonesia hanya dapat mencapai target pada tiga dari dua belas bulan.

Jenis penelitian yang digunakan adalah *applied research* dengan tujuan untuk menyelesaikan suatu masalah yang terjadi serta studi kasus dengan pengambilan data dalam periode Desember 2022 – November 2023 pada PT. Ventoux Sport Indonesia. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian kuantitatif dengan penggunaan data-data berupa angka.

Sebagai alat perencanaan, PT. Ventoux Sport dapat menyusun anggaran penjualan dengan menggunakan peramalan penjualan dengan metode *Least Square* sebagai input perencanaan. PT. Ventoux Sport Indonesia diperkirakan akan menjual 223 produk *R Series* dengan total pendapatan Rp50,175,000, 372 produk *V Series* dengan total pendapatan Rp130,200,000, dan 1 produk *Q Series* dengan total pendapatan Rp350,000. Dengan kesimpulan bahwa PT. Ventoux Sport Indonesia diperkirakan akan menjual 596 produk sebesar Rp180,725,000 selama periode Desember 2023 - Februari 2024. Sebagai alat pengendalian, PT. Ventoux Sport Indonesia dapat menyusun pencatatan penjualan yang baik menggunakan *platform Google Sheets* secara rutin dan di rekapitulasi pada periode tertentu untuk dilaporkan kepada yang berwenang. Hasil pencatatan penjualan juga akan dibandingkan dengan apa yang sudah dianggarkan untuk mencari apakah ada perbedaan. Untuk membandingkannya, PT. Ventoux Sport Indonesia dapat menggunakan bantuan perhitungan analisis *budget variance*.

**Kata Kunci:** Peramalan Penjualan, Anggaran Penjualan, Perencanaan Laba, Pengendalian Laba, PT. Ventoux Sport Indonesia

## ABSTRACT

*Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) contributes significantly to Indonesia's Gross Domestic Product (GDP). Similar to businesses in general, MSMEs also aim to generate profits. Enhancing profitability, it is essential to have efficient management operations, with a specific focus on planning and control functions. A strategy that companies can employ to achieve planning and profit control objectives is the establishment of budgets, particularly emphasizing sales budgets. Sales budgets are crucial to be formally prepared because sales are primary source of income for every company. Formally structuring the sales budget requires a strong foundation, and one effective approach is utilizing forecasting techniques grounded in past sales data. However, it turns out that PT. Ventoux Sport Indonesia, an MSME, does not formalize the sales budget with a solid foundation. Consequently, it is evident that PT. Ventoux Sport Indonesia met the target in only three of the twelve months within December 2022 to November 2023.*

*The research used in this study is applied research with the aim of solving a problem that occurred, and case study with data collection from December 2022 to November 2023 at PT. Ventoux Sport Indonesia. The method used in this research is quantitative research support with numerical data.*

*As a strategic planning tool, PT. Ventoux Sport can develop a sales budget through sales forecasting, employing a method known as the Least Squares, as an input. PT. Ventoux Sport Indonesia is estimated to sell 223 R Series products with a total income of Rp50,175,000, 372 V Series products with a total earnings of Rp130,200,000, and 1 Q Series product with a total earning of Rp350,000. In conclusion, PT. Ventoux Sport Indonesia expected to sell 596 products amounting to Rp180,725,000 within December 2023 to February 2024. As a control measure, PT. Ventoux Sport Indonesia can regularly manage comprehensive sales records on the Google Sheets platform and periodically consolidate them at specific intervals for reporting to the relevant authorities. The sales recording results will also be compared with what has been budgeted to determine if there are any differences. To facilitate this comparison, PT. Ventoux Sport Indonesia can utilize the assistance of budget variance analysis calculations.*

**Keyword:** *Sales Forecasting, Sales Budget, Profit Control, Profit Planning, PT. Ventoux Sport Indonesia*

## KATA PENGANTAR

Puji dan syukur saya panjatkan kehadirat Tuhan Yang Maha Esa atas segala karunia dan rahmat-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi dengan judul, “Usulan Penyusunan Anggaran Penjualan Sebagai Alat Perencanaan dan Pengendalian Laba Pada PT. Ventoux Sport Indonesia” ini dengan lancar. Tujuan dari penyusunan skripsi ini adalah untuk memenuhi persyaratan dalam memperoleh gelar Sarjana Manajemen di Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Parahyangan.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini dapat disusun dengan lancar karena adanya dukungan, bimbingan, serta saran dari banyak pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan kali ini penulis ingin mengucapkan terima kasih sebesar-besarnya kepada seluruh pihak yang telah senantiasa mendukung dan membantu penulis dalam proses penyusunan skripsi ini, yaitu:

1. Orang tua penulis, Mas Norman Nugraha dan Viona Nanette Charlotte yang senantiasa mendukung serta mendoakan penulis dari awal proses studi hingga penyelesaian penyusunan skripsi.
2. Saudara kandung penulis, Mas Darell Ratulangi Nugraha dan Nyi Mas Carissa Azzalya yang selalu memberikan dukungan kepada penulis dalam proses penyusunan skripsi.
3. Ibu Inge Barlian, Dra., Akt., M.Sc., selaku dosen pembimbing skripsi yang senantiasa membimbing, membantu, dan memberikan dukungan kepada penulis selama proses penyusunan skripsi.
4. Ibu Dr. Regina Deti, SE. MM., selaku dosen wali penulis yang senantiasa memberikan saran dan dukungan kepada penulis dari awal proses studi hingga penyelesaian penyusunan skripsi.
5. Ibu Katlea Fitriani, ST., MSM., CIPM., selaku Ketua Program Studi Sarjana Manajemen yang senantiasa memberikan dukungan kepada penulis, baik dalam proses studi maupun penyusunan skripsi.
6. Seluruh dosen Program Sarjana Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Parahyangan yang telah memberikan ilmu serta arahan yang sangat bermanfaat bagi penulis selama proses studi berlangsung.

7. Seluruh staf tata usaha, perpustakaan, keamanan, kebersihan, dan pekarya yang berada di Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Parahyangan yang telah membantu penulis selama proses studi berlangsung.
8. Bapak Andri Permana, Bapak Ratno, Mas Febi, Mba Krista, Mas Rendy, selaku Presdir, Kepala Operasional, dan juga staf di PT. Ventoux Sport Indonesia yang telah membantu penulis untuk memperoleh data yang dibutuhkan untuk penyusunan skripsi.
9. Magdalena Gueorguieva Indriyanti Kerong, Viandra Naftalia Putri, Michelle Hambali, dan Kadek Yunika Sari selaku sahabat penulis selama proses studi berlangsung, baik dalam perkuliahan, himpunan, magang, hingga penyusunan skripsi.
10. Keluarga HMPSM 2020 dan HMPSM 2021 yang telah memberikan pengalaman organisasi yang sangat berarti bagi penulis.
11. EXO, NCT, RIIZE, AESPA, serta SM *Artist* lainnya yang selalu memberikan hiburan kepada penulis selama proses studi berlangsung.

Dengan penyusunan skripsi ini, penulis berharap bahwa seluruh pembaca akan mendapatkan manfaat yang baik. Penulis sadar bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, penulis mohon maaf apabila ada kesalahan dalam penulisan kata maupun penyampaian maksud dan penulis sangat berterima kasih apabila ada kritik serta saran yang membangun supaya kedepannya bisa menjadi lebih baik lagi.

Bandung, 22 Januari 2024



Nyi Mas Zahra Almira

## DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR.....	i
DAFTAR ISI.....	iii
DAFTAR TABEL.....	vi
DAFTAR GAMBAR.....	viii
DAFTAR LAMPIRAN.....	ix
BAB 1 PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Penelitian.....	1
1.2 Identifikasi Masalah.....	5
1.3 Tujuan Penelitian.....	5
1.4 Manfaat Penelitian.....	6
1.5 Kerangka Pemikiran.....	6
BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA.....	8
2.1 Anggaran.....	8
2.1.1 Pengertian Anggaran.....	8
2.1.2 Tujuan Anggaran.....	8
2.1.3 Fungsi Anggaran.....	9
2.1.4 Manfaat Anggaran.....	9
2.1.5 Kelemahan Anggaran.....	10
2.1.6 Jenis Anggaran.....	10
2.1.7 Langkah Penyusunan Anggaran.....	14
2.1.8 Metode Penyusunan Anggaran.....	14
2.2 Anggaran Penjualan.....	16
2.2.1 Pengertian Anggaran Penjualan.....	16
2.2.2 Manfaat Anggaran Penjualan.....	16
2.2.3 Faktor yang Mempengaruhi Anggaran Penjualan.....	16
2.3 Peramalan Penjualan ( <i>Sales Forecasting</i> ).....	18

2.3.1	Pengertian Peramalan Penjualan .....	18
2.3.2	Langkah Penyusunan Anggaran Penjualan .....	18
2.3.3	Metode Perhitungan Ramalan Penjualan .....	19
2.3.4	Standar Kesalahan Peramalan .....	20
2.4	Perencanaan dan Pengendalian.....	21
2.4.1	Pengertian Perencanaan.....	21
2.4.2	Cakupan Proses Perencanaan .....	21
2.4.3	Pengertian Pengendalian .....	21
2.4.4	CakupanProses Pengendalian.....	21
2.4.5	Pengertian Perencanaan dan Pengendalian Laba .....	22
2.4.6	Cakupan Perencanaan dan Pengendalian Laba .....	22
2.5	Analisis <i>Variance</i> .....	22
2.5.1	Pengertian Analisis <i>Variance</i> .....	22
2.5.2	Analisis <i>Budget Variance</i> .....	22
2.5.2	Jenis Hasil Analisis <i>Budget Variance</i> .....	23
BAB 3	METODE DAN OBJEK PENELITIAN.....	24
3.1	Metode Penelitian .....	24
3.1.1	Jenis dan Metode Penelitian .....	24
3.1.2	Jenis dan Sumber Data .....	24
3.1.3	Teknik Pengumpulan Data .....	24
3.1.4	Teknik Analisis Data .....	25
3.1.5	Alur Penelitian.....	25
3.2	Objek Penelitian .....	26
3.2.1	Profil Perusahaan.....	26
3.2.2	Struktur Organisasi Perusahaan.....	27
3.2.3	Produk Perusahaan .....	28
BAB 4	HASIL DAN PEMBAHASAN.....	30
4.1	Perhitungan Peramalan Penjualan ( <i>Sales Forecasting</i> ) Pada PT. Ventoux Sport Indonesia .....	30
4.1.1	Ramalan Penjualan dengan Metode <i>Least Square</i> .....	33

4.1.2 Ramalan Penjualan dengan Metode <i>Trend Moment</i> .....	37
4.2 Penentuan Metode Paling Tepat Berdasarkan Standar Kesalahan Peramalan (SKP) Pada PT. Ventoux Sport Indonesia.....	42
4.2.1 Standar Kesalahan Peramalan (SKP) Pada Metode <i>Least Square</i> .....	43
4.2.2 Standar Kesalahan Peramalan (SKP) Pada Metode <i>Trend Moment</i> .....	45
4.3 Usulan Penyusunan Anggaran Penjualan Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada PT. Ventoux Sport Indonesia.....	49
4.3.1 Usulan Penyusunan Perencanaan Penjualan Pada PT. Ventoux Sport Indonesia.....	50
4.3.2 Usulan Penyusunan Anggaran Penjualan Pada PT. Ventoux Sport Indonesia.....	51
4.4 Usulan Penyusunan Anggaran Penjualan Sebagai Alat Pengendalian Laba Pada PT. Ventoux Sport Indonesia.....	56
4.4.1 Perbaikan Pencatatan Penjualan Pada PT. Ventoux Sport Indonesia ..	57
4.4.2 Analisis <i>Budget Variance</i> Pada PT. Ventoux Sport Indonesia .....	59
BAB 5 KESIMPULAN DAN SARAN.....	61
DAFTAR PUSTAKA.....	63
LAMPIRAN .....	66

## DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1	Target dan Pencapaian Penjualan PT. Ventoux Sport Indonesia Desember 2022 – November 2023 .....	4
Tabel 4. 1	Data Penjualan Produk R <i>Series</i> Periode Desember 2022 - November 2023 .....	30
Tabel 4. 2	Data Penjualan Produk V <i>Series</i> Periode Desember 2022 - November 2023 .....	31
Tabel 4. 3	Data Penjualan Produk Q <i>Series</i> Periode Desember 2022 - November 2023 .....	32
Tabel 4. 4	Ramalan Penjualan Produk R <i>Series</i> Menggunakan Metode <i>Least Square</i> Periode Desember 2022 - Januari 2023 .....	33
Tabel 4. 5	Lanjutan Ramalan Penjualan Produk R <i>Series</i> Menggunakan Metode <i>Least Square</i> Periode Desember 2022 - Januari 2023.....	34
Tabel 4. 6	Ramalan Produk V <i>Series</i> Menggunakan Metode <i>Least Square</i> Periode Desember 2022 - Januari 2023 .....	35
Tabel 4. 7	Ramalan Penjualan Produk Q <i>Series</i> Menggunakan Metode <i>Least Square</i> Periode Desember 2022 - Januari 2023 .....	36
Tabel 4. 8	Ramalan Penjualan Produk R <i>Series</i> Menggunakan Metode <i>Trend Moment</i> Periode Desember 2022 - Januari 2023.....	37
Tabel 4. 9	Lanjutan Ramalan Penjualan Produk R <i>Series</i> Menggunakan Metode <i>Trend Moment</i> Periode Desember 2022 - Januari 2023 .....	38
Tabel 4. 10	Ramalan Penjualan Produk V <i>Series</i> Menggunakan Metode <i>Trend Moment</i> Periode Desember 2022 - Januari 2023.....	39
Tabel 4. 11	Ramalan Penjualan Produk Q <i>Series</i> Menggunakan Metode <i>Trend Moment</i> Periode Desember 2022 - Januari 2023.....	41
Tabel 4. 12	Standar Kesalahan Peramalan (SKP) R <i>Series</i> Pada Metode <i>Least Square</i> Periode Desember 2022 - Januari 2023 .....	43
Tabel 4. 13	Standar Kesalahan Peramalan (SKP) V <i>Series</i> Pada Metode <i>Least Square</i> Periode Desember 2022 - Januari 2023 .....	44
Tabel 4. 14	Standar Kesalahan Peramalan (SKP) Q <i>Series</i> Pada Metode <i>Least Square</i> Periode Desember 2022 - Januari 2023 .....	45

Tabel 4. 15 Standar Kesalahan Peramalan (SKP) R <i>Series</i> Pada Metode <i>Trend</i> <i>Moment</i> Periode Desember 2022 - Januari 2023.....	46
Tabel 4. 16 Standar Kesalahan Peramalan (SKP) V <i>Series</i> Pada Metode <i>Trend</i> <i>Moment</i> Periode Desember 2022 - Januari 2023.....	47
Tabel 4. 17 Standar Kesalahan Peramalan (SKP) Q <i>Series</i> Pada Metode <i>Trend</i> <i>Moment</i> Periode Desember 2022 - Januari 2023.....	48
Tabel 4. 18 Perbandingan Nilai Standar Kesalahan Peramalan .....	49
Tabel 4. 19 Ramalan Penjualan PT. Ventoux Sport Indonesia Periode Desember 2023 – Februari 2024 .....	52
Tabel 4. 20 Anggaran Penjualan PT. Ventoux Sport Indonesia Periode Desember 2023 – Februari 2024 .....	53
Tabel 4. 21 Anggaran Penjualan PT. Ventoux Sport Indonesia.....	59

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Bagan Kerangka Pemikiran.....	7
Gambar 3. 1 Logo Perusahaan PT. Ventoux Sport Indonesia.....	26
Gambar 3. 2 Bagan Struktur Organisasi PT. Ventoux Sport Indonesia.....	28
Gambar 3. 3 Produk <i>Jersey R Series</i> PT. Ventoux Sport Indonesia .....	28
Gambar 3. 4 Produk <i>Jersey V Series</i> PT. Ventoux Sport Indonesia .....	29
Gambar 3. 5 Produk <i>Jersey Q Series</i> PT. Ventoux Sport Indonesia .....	29
Gambar 5. 1 Aplikasi Keuangan Majoo .....	54
Gambar 5. 2 <i>Software</i> Keuangan Zoho .....	55

## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	Pencatatan Penjualan PT. Ventoux Sport Indonesia Periode Desember 2022 .....	66
Lampiran 2	Pencatatan Penjualan PT. Ventoux Sport Indonesia Periode Januari 2023 .....	66
Lampiran 3	Pencatatan Penjualan PT. Ventoux Sport Indonesia Periode Februari 2023 .....	66
Lampiran 4	Pencatatan Penjualan PT. Ventoux Sport Indonesia Periode Maret 2023.....	67
Lampiran 5	Pencatatan Penjualan PT. Ventoux Sport Indonesia Periode April 2023.....	67
Lampiran 6	Pencatatan Penjualan PT. Ventoux Sport Indonesia Periode Mei 2023.....	67
Lampiran 7	Pencatatan Penjualan PT. Ventoux Sport Indonesia Periode Juni 2023.....	68
Lampiran 8	Pencatatan Penjualan PT. Ventoux Sport Indonesia Periode Juli 2023.....	68
Lampiran 9	Pencatatan Penjualan PT. Ventoux Sport Indonesia Periode Agustus 2023.....	68
Lampiran 10	Pencatatan Penjualan PT. Ventoux Sport Indonesia Periode September 2023.....	69
Lampiran 11	Pencatatan Penjualan PT. Ventoux Sport Indonesia Periode Oktober 2023.....	69
Lampiran 12	Pencatatan Penjualan PT. Ventoux Sport Indonesia Periode November 2023.....	69
Lampiran 13	Fitur Aplikasi Keuangan Majoo .....	70
Lampiran 14	Fitur Analisa Bisnis Aplikasi Keuangan Majoo .....	70
Lampiran 15	Video <i>Tutorial</i> Penggunaan Aplikasi Keuangan Majoo Pada Youtube.....	71
Lampiran 16	Harga Langganan Aplikasi Keuangan Majoo.....	71
Lampiran 17	Perbandingan Paket Langganan Aplikasi Keuangan Majoo.....	72

Lampiran 18 Lanjutan Perbandingan Paket Langganan Aplikasi Keuangan Majoo .....	72
Lampiran 19 Lanjutan Perbandingan Paket Langganan Aplikasi Keuangan Majoo .....	73
Lampiran 20 Lanjutan Perbandingan Paket Langganan Aplikasi Keuangan Majoo .....	73
Lampiran 21 Lanjutan Perbandingan Paket Langganan Aplikasi Keuangan Majoo .....	74
Lampiran 22 Lanjutan Perbandingan Paket Langganan Aplikasi Keuangan Majoo .....	74
Lampiran 23 Lanjutan Perbandingan Paket Langganan Aplikasi Keuangan Majoo .....	75
Lampiran 24 Lanjutan Perbandingan Paket Langganan Aplikasi Keuangan Majoo .....	75
Lampiran 25 Lanjutan Perbandingan Paket Langganan Aplikasi Keuangan Majoo .....	76
Lampiran 26 Lanjutan Perbandingan Paket Langganan Aplikasi Keuangan Majoo .....	76
Lampiran 27 Lanjutan Perbandingan Paket Langganan Aplikasi Keuangan Majoo .....	77
Lampiran 28 Lanjutan Perbandingan Paket Langganan Aplikasi Keuangan Majoo .....	77
Lampiran 29 Lanjutan Perbandingan Paket Langganan Aplikasi Keuangan Majoo .....	78
Lampiran 30 Lanjutan Perbandingan Paket Langganan Aplikasi Keuangan Majoo .....	78
Lampiran 31 Fitur Unggulan <i>Software</i> Keuangan Zoho .....	79
Lampiran 32 Fitur Utama Analisis Penjualan Pada <i>Software</i> Keuangan Zoho Analytics .....	79
Lampiran 33 Contoh Tampilan Analisis Penjualan Pada <i>Software</i> Keuangan Zoho <i>Analytics</i> .....	80
Lampiran 34 Harga Langganan <i>Software</i> Keuangan Zoho <i>Analytics</i> .....	80

Lampiran 35 Perbandingan Paket Langganan <i>Software</i> Keuangan Zoho <i>Analytics</i> .....	81
Lampiran 36 Lanjutan Perbandingan Paket Langganan <i>Software</i> Keuangan <i>Zoho Analytics</i> .....	82
Lampiran 37 Lanjutan Perbandingan Paket Langganan <i>Software</i> Keuangan <i>Zoho Analytics</i> .....	83
Lampiran 38 Lanjutan Perbandingan Paket Langganan <i>Software</i> Keuangan <i>Zoho Analytics</i> .....	84
Lampiran 39 Lanjutan Perbandingan Paket Langganan <i>Software</i> Keuangan <i>Zoho Analytics</i> .....	84
Lampiran 40 Daftar Riwayat Hidup .....	85

# **BAB 1**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Penelitian**

Di Indonesia, Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki kontribusi yang besar bagi perekonomian negara. Menteri Koordinator Bidang Perekonomian, Airlangga Hartarto, menyebutkan bahwa UMKM mendukung ketahanan perekonomian negara karena kontribusinya yang besar bagi Produk Domestik Bruto (PDB) (Habibah, 2022). Tercatat bahwa pada tahun 2021, UMKM berkontribusi sebesar 62 persen, yaitu senilai Rp8,574 triliun terhadap PDB (Situmorang, 2023). Melihat kontribusinya yang besar bagi perekonomian Indonesia, pemerintah memiliki pandangan positif bahwa di tahun-tahun selanjutnya UMKM dapat terus bertumbuh. Menteri Koperasi dan UKM, Teten Masduki, menyebutkan bahwa sampai dengan tahun 2024, UMKM ditargetkan untuk meningkatkan kontribusinya terhadap PDB menjadi 65 persen (Situmorang, 2023).

Tidak berbeda dengan bisnis pada umumnya, tujuan dari didirikannya UMKM adalah untuk memperoleh laba. Purnama & Anggarini (2020), menyatakan bahwa laba merupakan kelebihan pendapatan setelah dikurangi dengan seluruh biaya sebagai imbalan atas seluruh barang atau jasa yang dihasilkan selama satu periode. Peningkatan laba akan mendukung keberlangsungan hidup usaha. Akan tetapi, untuk meningkatkan laba, diperlukan penerapan fungsi manajemen yang baik dalam suatu perusahaan, terutama pada fungsi perencanaan dan pengendalian. Hal ini didukung oleh Lestari & Irama (2023), yang menyatakan bahwa perencanaan dan pengendalian merupakan yang utama dalam fungsi manajemen untuk mewujudkan suatu sistem kendali yang baik dalam perusahaan.

Anggaran memiliki fungsi sebagai alat perencanaan serta pengendalian yang digunakan supaya seluruh kegiatan dalam perusahaan menjadi lebih terarah dan dapat di evaluasi (Rukmana & Burhany, 2021). Sebagai alat perencanaan, anggaran digunakan untuk memperkirakan apa yang akan dilakukan dan terjadi di masa yang akan datang. Hal ini didukung oleh Rukmana & Burhany (2021), yang menyatakan bahwa sebagai alat perencanaan, anggaran memiliki fungsi untuk memperkirakan dan menjadi pedoman aktivitas perusahaan di masa yang akan

datang. Selain itu, anggaran sebagai alat perencanaan juga memiliki fungsi untuk merumuskan masalah dan potensi perusahaan sehingga perusahaan dapat mencapai tujuan awalnya (Sari & Afrizoni, 2020). Dengan adanya perencanaan yang baik, perusahaan dapat meminimalisir adanya tujuan yang tidak tercapai yang kemudian akan menimbulkan kerugian.

Suatu perencanaan tentunya harus dilengkapi dengan adanya pengendalian. Anggaran sebagai alat pengendalian memiliki fungsi untuk sebagai dasar evaluasi perusahaan. Sari & Afrizoni (2020) menyatakan bahwa pengendalian berfungsi untuk memastikan bahwa seluruh kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan sudah sesuai dengan perencanaan yang telah dibuat atau tidak. Dengan adanya pengendalian, perusahaan dapat membandingkan apakah apa yang sudah dianggarkan sesuai dengan realisasinya. Dengan adanya perencanaan yang disertai dengan pengendalian diharapkan perusahaan dapat mencapai tujuannya secara efektif.

Anggaran terdiri dari berbagai macam jenis, salah satunya adalah anggaran penjualan. Anggaran penjualan disebut juga sebagai anggaran dasar karena pada umumnya anggaran ini biasanya disusun terlebih dahulu dan dijadikan dasar untuk menyusun anggaran lainnya (Rukmana & Burhany, 2021). Sitohang et al. (2022) juga menyatakan bahwa penjualan merupakan salah satu faktor utama yang perlu direncanakan karena memegang peran penting supaya barang atau jasa yang dihasilkan dapat terjual serta memberikan keuntungan bagi perusahaan. Selain itu, pendapatan penjualan merupakan sumber penghasilan utama dari perusahaan. Anggaran penjualan memiliki tujuan untuk memperkirakan banyaknya barang atau jasa yang harus dijual oleh perusahaan. Dengan ini, perusahaan dapat menghasilkan laba sesuai dengan perkiraan yang telah dibuat sebelumnya.

Sebelum menyusun anggaran penjualan, perusahaan terlebih dahulu memerlukan suatu ramalan (*forecasting*). Akbar et al. (2022) menyatakan bahwa ramalan diperlukan oleh perusahaan, terutama mengenai jumlah barang atau jasa yang mampu dijual dalam kurun waktu tertentu. Peramalan (*forecasting*) merupakan suatu teknik yang digunakan untuk memperkirakan apa yang akan terjadi masa yang akan datang (Purba & Adiati, 2023). Hal ini dapat dilakukan dengan cara menganalisis dan menggunakan data-data historis untuk meminimalisir

adanya ketidakpastian. Dengan ini, perusahaan memiliki dasar yang lebih mendekati kenyataan serta objektif untuk memperkirakan dan membuat target beserta anggaran penjualan untuk masa yang akan datang.

Mengetahui pentingnya keberadaan anggaran penjualan, maka sudah seharusnya UMKM melakukan penyusunan anggaran penjualan dengan dasar yang lebih mendekati kenyataan serta objektif, salah satunya adalah dengan menggunakan teknik peramalan penjualan (*sales forecasting*). Akan tetapi, ternyata masih ada UMKM yang belum menyusun anggaran penjualan atas dasar yang pasti dan formal. Salah satunya adalah perusahaan dalam industri tekstil dan pakaian, yaitu PT. Ventoux Sport Indonesia. Berdasarkan hasil survei, sampai dengan saat ini, perusahaan tidak membuat anggaran penjualan yang lebih mendekati kenyataan serta objektif. PT. Ventoux Sport Indonesia hanya membuat target penjualan bulanan berdasarkan asumsi pribadi.

Berdasarkan Peraturan Pemerintah No. 7 Tahun 2021 tentang Kemudahan, Perlindungan, dan Pemberdayaan Koperasi dan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (PP UMKM), kriteria UMKM ditentukan oleh jumlah modal usaha atau hasil penjualan tahunan (untuk UMKM yang berdiri setelah PP UMKM). Dengan ini, PT. Ventoux Sport Indonesia berpatok kepada kriteria jumlah modal usaha karena berdiri setelah PP UMKM berlaku dan masih termasuk dalam kelompok usaha mikro dengan jumlah modal usaha di bawah Rp1,000,000,000,-.

PT. Ventoux Sport Indonesia suatu usaha mikro yang berada dalam industri tekstil dan pakaian. PT. Ventoux Sport Indonesia berfokus kepada produksi pakaian *jersey* yang umumnya digunakan dalam kegiatan olahraga. Perusahaan ini berdiri pada tahun 2022 dan ditargetkan untuk masuk ke dalam cabang olahraga panahan. Meskipun saat pertama kali didirikan ditargetkan dalam cabang olahraga panahan namun PT. Ventoux Sport Indonesia juga terbuka untuk cabang lain. Sampai dengan saat ini, perusahaan ini telah bekerjasama dengan lebih dari 30 *club*/kelompok/instansi yang tersebar dalam cabang olahraga panahan, menembak, jiu jitsu, voli, dan lainnya.

Berdasarkan hasil survei, PT. Ventoux Sport Indonesia tidak pernah membuat anggaran penjualan atas dasar yang lebih mendekati kenyataan serta objektif. Perusahaan hanya menetapkan suatu target penjualan setiap bulan

berdasarkan asumsi pribadi. Akibatnya, seringkali penjualan perusahaan tidak sesuai dengan apa yang sudah diperkirakan sebelumnya. Berikut merupakan target dan pencapaian penjualan perusahaan:

**Tabel 1. 1**  
**Target dan Pencapaian Penjualan PT. Ventoux Sport Indonesia Desember 2022 – November 2023**

<b>Bulan</b>	<b>Target Penjualan</b>	<b>Pencapaian Penjualan</b>	<b>Persentase Pencapaian Penjualan</b>
Desember 2022	200	188	94%
Januari 2023	300	312	104%
Februari 2023	300	512	171%
Maret 2023	300	224	75%
April 2023	300	92	31%
Mei 2023	300	109	36%
Juni 2023	300	176	59%
Juli 2023	300	128	43%
Agustus 2023	300	172	57%
September 2023	300	533	178%
Oktober 2023	300	203	68%
November 2023	300	156	52%

Sumber: Data perusahaan yang telah diolah penulis

Dari tabel diatas, terlihat bahwa dari target yang sudah ditetapkan setiap bulannya, perusahaan hanya dapat mencapai target pada tiga dari dua belas bulan. Dengan adanya ketidaksesuaian ini, maka tujuan untuk meningkatkan laba juga tidak sesuai dengan apa yang sudah diperkirakan sebelumnya. Selain itu, perusahaan juga kesulitan untuk melakukan evaluasi terhadap rencana yang telah

dibuat sebelumnya. Hal ini disebabkan karena perusahaan tidak mengetahui dimana letak kesalahan dari rencana yang telah dibuat.

Anggaran penjualan dapat disusun menggunakan dua jenis metode, yaitu metode kualitatif dan kuantitatif. Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan metode kuantitatif dengan menggunakan data penjualan bulanan PT. Ventoux Sport Indonesia sebagai dasar perhitungan. Anggaran penjualan ini yang kemudian akan menjadi alat bantu perusahaan untuk merencanakan laba dan mengendalikan aktivitas perusahaan. Oleh karena itu, penulis tertarik untuk membantu dan melakukan penelitian dengan judul “Usulan Penyusunan Anggaran Penjualan Sebagai Alat Perencanaan dan Pengendalian Laba Pada PT. Ventoux Sport Indonesia.”.

## **1.2 Identifikasi Masalah**

1. Bagaimana hasil dari perhitungan peramalan penjualan (*sales forecasting*) PT. Ventoux Sport Indonesia?
2. Bagaimana penentuan metode perhitungan peramalan penjualan (*sales forecasting*) yang paling tepat berdasarkan Standar Kesalahan Peramalan (SKP) pada PT. Ventoux Sport Indonesia?
3. Bagaimana usulan penyusunan anggaran penjualan sebagai alat perencanaan laba pada PT. Ventoux Sport Indonesia?
4. Bagaimana usulan penyusunan anggaran penjualan sebagai alat pengendalian laba pada PT. Ventoux Sport Indonesia?

## **1.3 Tujuan Penelitian**

1. Mengetahui hasil dari perhitungan peramalan penjualan (*sales forecasting*) PT. Ventoux Sport Indonesia.
2. Mengetahui metode perhitungan peramalan penjualan (*sales forecasting*) yang paling tepat berdasarkan Standar Kesalahan Peramalan (SKP) pada PT. Ventoux Sport Indonesia.
3. Mengetahui usulan penyusunan anggaran penjualan sebagai alat perencanaan laba pada PT. Ventoux Sport Indonesia.

4. Mengetahui usulan penyusunan anggaran penjualan sebagai alat pengendalian laba pada PT. Ventoux Sport Indonesia.

#### **1.4 Manfaat Penelitian**

1. Bagi Penulis

Penelitian ini dapat menambah wawasan dan pengetahuan penulis tentang penyusunan anggaran penjualan sebagai alat perencanaan dan pengendalian bagi perusahaan.

2. Bagi Pembaca

Penelitian ini dapat menambah wawasan dan pengetahuan pembaca tentang penyusunan anggaran penjualan, serta peran anggaran penjualan sebagai alat bantu perusahaan dalam perencanaan dan pengendalian.

3. Bagi Perusahaan

Penelitian ini dapat menjadi evaluasi bagi perusahaan mengenai penyusunan anggaran penjualan sebagai alat perencanaan dan pengendalian sehingga perusahaan dapat mencapai laba yang diinginkan.

#### **1.5 Kerangka Pemikiran**

Memperoleh laba adalah tujuan utama dari adanya aktivitas bisnis. Swastha (dalam Arum & Irawan, 2022) menyatakan bahwa pertumbuhan dan perkembangan perusahaan, kompetensi maksimal perusahaan, kepuasan konsumen terhadap perusahaan, serta ketahanan perusahaan dapat dilihat dari seberapa besar laba yang diraih oleh perusahaan. Oleh karena itu, perolehan laba menjadi penting bagi perusahaan karena kemampuan perusahaan untuk memperoleh laba maka mendukung keberlangsungan perusahaan untuk tetap berdiri.

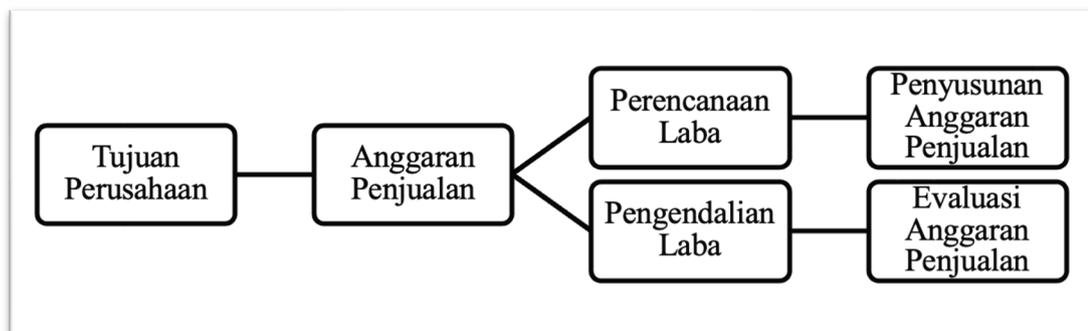
Salah satu cara yang dapat digunakan perusahaan untuk mencapai tujuan, dalam hal ini laba, adalah dengan membuat anggaran perusahaan. Menurut Nafarin (2020), anggaran merupakan suatu rencana tertulis mengenai kegiatan perusahaan yang disusun dalam bentuk kuantitatif untuk jangka waktu tertentu dan umumnya menggunakan satuan uang. Anggaran memiliki fungsi sebagai alat perencanaan serta pengendalian yang digunakan supaya seluruh kegiatan dalam perusahaan

menjadi lebih terarah dan dapat di evaluasi (Rukmana & Burhany, 2021). Anggaran terdiri dari berbagai macam jenis, salah satunya adalah anggaran penjualan.

Menurut Garrison et al. (2021), anggaran penjualan adalah anggaran yang menunjukkan ekspektasi penjualan dalam suatu periode anggaran tertentu. Anggaran penjualan disebut juga sebagai anggaran dasar karena pada umumnya anggaran ini akan disusun paling awal dan dijadikan sebagai dasar dari penyusunan anggaran lainnya (Rukmana & Burhany, 2021). Anggaran penjualan memiliki tujuan untuk memperkirakan banyaknya barang atau jasa yang harus dihasilkan berdasarkan biaya yang sudah dianggarkan sebelumnya. Dengan demikian, perusahaan dapat menghasilkan laba sesuai dengan yang diperkirakan.

Lestari & Irama (2023) menyatakan bahwa perencanaan dan pengendalian merupakan yang utama dalam fungsi manajemen untuk mewujudkan suatu sistem kendali yang baik dalam perusahaan. Sebagai alat perencanaan, anggaran digunakan untuk memperkirakan dan menjadi pedoman aktivitas perusahaan di masa yang akan datang. Dengan memiliki perencanaan yang baik, perusahaan dapat meminimalisir adanya tujuan yang tidak tercapai yang kemudian akan menimbulkan kerugian. Anggaran sebagai alat pengendalian digunakan untuk memastikan apakah seluruh kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan sudah sesuai dengan perencanaan atau tidak. Dengan pengendalian yang baik, perusahaan dapat membandingkan apakah apa yang sudah dianggarkan sesuai dengan realisasinya.

**Gambar 1. 1**  
**Bagan Kerangka Pemikiran**



Sumber: Data yang telah diolah penulis