

---

## PERHITUNGAN ANGGARAN PENJUALAN DENGAN MENGGUNAKAN METODE KUADRAT TERKECIL PADA PT BLUE BIRD TBK

Nanan Karyadi<sup>1)</sup>, Rita<sup>2)</sup>, Ade Irna Sari<sup>3)</sup>

<sup>1,2,3</sup>Prodi Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, ITB Swadharma

Correspondeence Author: Rita, ritasatriajuqra@gmail.com, Jakarta, Indonesia

### Abstract

Forecasting the calculation of risk that may occur in the future where the ups and downs of sales achieved by a company can be used as a measuring tool for the progress or decline of the company. In this study, the researcher wants to calculate the sales forecast of PT Blue Bird Tbk. for the 2020 period and want to see the difference in the sales budget with sales realization in 2015 to 2019 at PT Blue Bird Tbk. The research method used is qualitative by using secondary sales data of PT. Blue Bird from 2012-2019. From the results of the analysis of budget calculations using the quadrant method, it cannot be seen that the sales forecast in 2020 is 3,519,732,200,000, while the budget difference from 2012 to 2019 is as follows, for 2015 the difference between sales budget and a budget realization is 104.5%. For 2016, the difference is 98.07%. For 2017, the the budget is 92.43%. In 2018 budget of 100.32%. And in 2019 that the difference is 185,292,000,000 with a budget of 104.79%.

**Keywords:** Budget, Sales, Least Quadrant Method

### Abstrak

Peramalan penjualan memperhitungkan resiko yang mungkin akan terjadi di masa yang akan datang dimana naik turunnya penjualan yang dicapai suatu perusahaan, dapat dipergunakan sebagai alat ukur maju atau mundurnya perusahaan tersebut, Pada penelitian ini, dihitung ramalan penjualan PT Blue Bird Tbk. untuk periode 2020 dan ingin mengetahui kinerja pencapaian anggaran di tahun 2015 sampai 2019 pada PT Blue Bird Tbk. Adapun metode penelitian yang digunakan adalah kuantitatif dengan menggunakan data sekunder penjualan PT. Blue Bird dari tahun 2015-2019. Dari hasil analisis perhitungan anggaran dengan menggunakan metode kuadran terkecil dapat diketahui bahwa ramalan penjualan pada tahun 2020 adalah 3.519.732.200.000 sementara itu kinerja pencapaian anggaran dari tahun 2015 sampai dengan 2019 adalah sebagai berikut, untuk tahun 2015 pencapaian anggaran sebesar 104,5 %. Tahun 2016 pencapaian anggarannya 98,07%. Tahun 2017 pencapaian anggarannya 92,43 %. Tahun 2018 pencapaian anggarannya 100,32 %. Dan tahun 2019 dengan pencapaian anggaran 104,79 %.

Kata Kunci : Anggaran, Penjualan, Metode Kuadran Terkecil

## A. PENDAHULUAN

Sistem perencanaan penjualan yang baik dan terarah merupakan salah satu usaha untuk mewujudkan agar apa yang menjadi tujuan utama dari perusahaan dapat terealisasi dengan baik. Menurut M Nafarin (2018:11) mendefinisikan bahwa “Anggaran (*budget*) merupakan rencana tertulis mengenai kegiatan suatu organisasi yang dinyatakan secara kuantitatif untuk jangka waktu tertentu dan umumnya dinyatakan dalam satuan uang, tetapi juga dapat dinyatakan dalam satuan barang/jasa”.

Peran anggaran bagi perusahaan adalah untuk menyusun perencanaan, mengkoordinasi serta pengawasan kegiatan. Anggaran diperlukan untuk semua jenis perusahaan baik itu jasa maupun dagang. Tanpa anggaran suatu perusahaan akan menghadapi kesulitan dalam menjalankan operasinya, kesulitan yang dimaksud antara lain dalam hal penjualan. Dilakukannya penyusunan anggaran berarti perusahaan telah mempunyai pedoman dalam pelaksanaan kerja serta telah mempunyai target yang akan dicapai diwaktu yang akan datang.

Sebelum membuat anggaran penjualan sebaiknya perusahaan terlebih dahulu membuat peramalan penjualan (*forecasting*). Menurut Heizer & Render (2011:136), “Peramalan adalah seni dan ilmu untuk memprediksi kejadian di masa depan dengan melibatkan pengambilan data historis dan memproyeksikannya ke masa mendatang dengan model pendekatan sistematis”. Meramalkan penjualan berarti menentukan perkiraan besarnya volume penjualan barang atau jasa dimasa yang akan datang. Dengan adanya kegiatan peramalan penjualan, maka perusahaan dapat mengambil keputusan atau kebijakan dalam penganggaran sesuai dengan hasil ramalan penjualan tersebut.

Anggaran penjualan merupakan dasar penyusunan anggaran lainnya dan umumnya disusun terlebih dahulu sebelum menyusun anggaran lainnya. Oleh karena itu, anggaran

penjualan sering disebut dengan anggaran kunci.

Menurut M. Nafarin (2018:166), “Anggaran penjualan merupakan rencana tertulis yang dinyatakan dalam angka dari produk yang akan dijual perusahaan pada periode tertentu”.

Menurut Hansen dan Mowen (2019:427), “Anggaran penjualan (*sales budget*) adalah proyeksi yang disetujui komite anggaran yang menjelaskan penjualan yang diharapkan dalam satuan unit dan uang”.

Sedangkan menurut Dewi Utari, Ari Purwanti dan Darsono Prawironegoro (2016:191), “Anggaran penjualan merupakan hasil ramalan penjualan berdasar data historis internal tentang penjualan dan berdasar data kualitatif eksternal tentang perubahan kondisi ekonomi, sosial, dan politik”.

Berhasil tidaknya sebuah perusahaan bergantung pada keberhasilan bagian penjualan dalam meningkatkan penjualan. Penjualan merupakan ujung tombak dalam mencapai tujuan perusahaan mencari laba secara maksimal. Kesalahan dalam penyusunan anggaran penjualan mengakibatkan kesalahan pada anggaran yang lain.

Selain itu, ada beberapa faktor yang dapat mempengaruhi anggaran penjualan, antara lain faktor pemasaran, faktor keuangan (modal kerja), faktor ekonomis, faktor teknis, faktor kebijakan perusahaan, faktor perkembangan penduduk, faktor kondisi Negara, dan faktor-faktor lainnya.

Ramalan penjualan menggunakan metode kuadrat terkecil (*least square*) dapat dihitung dengan menggunakan persamaan tren garis lurus :

$$Y = a + bX$$

Nilai  $a$  dan  $b$  dapat dicari dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$a = \frac{\sum Y}{n}$$
$$b = \frac{\sum XY}{\sum X^2}$$

Keterangan :

**Y** = Variabel terikat

**X** = Variabel bebas

**a** = Nilai konstan

**b** = Koefisien arah regres

**n** = Banyaknya data

Dengan menggunakan syarat  $\sum X = 0$  untuk jumlah data genap dan ganjil, skala (X) yang digunakan berbeda. skala (X) yang digunakan untuk data genap yaitu diawali dari -1 dan 1 pada dua data yang paling tengah, kemudian dilanjutkan dengan angka ganjil lainnya seperti -3, -5, -7 dan seterusnya, serta 3, 5, 7 dan seterusnya. Untuk jumlah data yang ganjil, skala (X) yang digunakan dimulai dari 0 (nol) pada data yang paling tengah, kemudian dilanjutkan dengan -1, -2, -3, dan seterusnya serta 1, 2, 3, dan seterusnya.

PT Blue Bird Tbk. merupakan sebuah perusahaan yang bergerak di bidang jasa transportasi taksi, perusahaan ini memulai kegiatan komersialnya pada tahun 2001. Dalam menghadapi persaingan dengan pelaku ojek dan taksi online yang empat tahun terakhir mengharubirukan Indonesia, manajemen perusahaan berlogo burung biru ini tetap optimis dalam menghadapi persaingan, dengan memilih fokus pada pelayanan seperti meningkatkan kenyamanan konsumen, melakukan kolaborasi dengan berbagai pihak serta mengupayakan strategi lainnya.

Meskipun demikian, tidak dapat dipungkiri bahwa pendapatan dari hasil penjualan PT Blue Bird Tbk. mengalami penurunan maupun kenaikan selama periode 2016 hingga 2019. Namun, dari hasil informasi tersebut belum dapat dinilai apakah realisasi penjualan tersebut memiliki selisih yang lebih besar atau lebih kecil dari nilai anggaran penjualannya.

## B. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dengan menggunakan data skunder berupa laporan Anggaran Penjualan

dari tahun 2015-2019 serta laporan Realisasi Penjualan. Penelitian dilakukan di PT. Blue Bird Tbk (Bluebird) dengan memulai kegiatan komersialnya yang tergabung dalam kelompok usaha Bluebird Grup yang didirikan pada tanggal 29 Maret 2001, dengan mendirikan kantor pusat yang beralamat di Kelurahan Rawa Buaya, Kecamatan Cengkareng Jakarta Barat, 11740.

## C. HASIL DAN PEMBAHASAN

Berikut ini adalah data penjualan PT Blue Bird Tbk selama periode 2015-2019:

Tabel 1  
Data Penjualan Periode 2015-2019

Tahun	Penjualan (Rp)
2015	5.472.328.000.000
2016	4.796.096.000.000
2017	4.203.846.000.000
2018	4.218.702.000.000
2019	4.047.691.000.000
<b>Total</b>	<b>22.738.663.000.000</b>

Sumber : Data yang diperoleh dari PT Blue Bird Tbk. periode 2015-2019

Dari data tersebut, berikut adalah perhitungan ramalan penjualan pada PT Blue Bird Tbk. untuk periode 2020 dengan menggunakan metode kuadrat terkecil (*Least Square*).

Tabel 2  
Perhitungan Ramalan Penjualan 2020

no	Tahun	Penjualan (Y)	X	X <sup>2</sup>	XY
1	2015	5.472.328.000.000	-2	4	-10.944.656.000.000
2	2016	4.796.096.000.000	-1	1	-4.796.096.000.000
3	2017	4.203.846.000.000	0	0	0
4	2018	4.218.702.000.000	1	1	4.218.702.000.000
5	2019	4.047.691.000.000	2	4	8.095.382.000.000
	$\Sigma$	<b>22.738.663.000.000</b>	<b>0</b>	<b>10</b>	<b>-3.426.668.000.000</b>

Data di atas merupakan data yang jumlahnya ganjil, maka nilai X nya adalah ..., -2, -1, 0, 1, 2,..., dan untuk tahun 2020 maka nilai X nya adalah 3.

Menghitung nilai a dan b :

$$a = \frac{\sum Y}{n} = \frac{22.738.663.000.000}{5} = 4.547.732.600.000$$

$$b = \frac{\sum XY}{\sum X^2} = \frac{-3.426.668.000.000}{10} = -342.666.800.000$$

Memasukkan nilai a dan b ke dalam persamaan tren garis lurus:

$$Y = a + bX$$

$$= 4.547.732.600.000 + [(-342.666.800.000) \times 3]$$

$$= 4.547.732.600.000 + (-1.028.000.400.000)$$

$$= 3.519.732.200.000$$

Jadi, penjualan PT Blue Bird Tbk. untuk tahun 2020 dianggarkan sebesar Rp. 3.519.732.200.000.

### Selisih Anggaran Penjualan dengan Realisasi Penjualan pada PT Blue Bird Tbk.

Berikut adalah laporan anggaran penjualan dan realisasi penjualan PT. Blue Bird Tbk. untuk tahun 2015 sampai dengan tahun 2019.

Tabel 3  
Anggaran Penjualan dan Realisasi Penjualan  
Tahun 2015-2019 (Dalam Rupiah)

Tahun	Anggaran Penjualan	Realisasi Penjualan	%	Selisih
2015	5.233.066.200.000	5.472.328.000.000	104,5%	239.261.800.000
2016	4.890.399.400.000	4.796.096.000.000	98,07%	(94.303.400.000)
2017	4.547.732.600.000	4.203.846.000.000	92,43%	(343.886.600.000)
2018	4.205.065.800.000	4.218.702.000.000	100,32%	13.636.200.000
2019	3.862.399.000.000	4.047.691.000.000	104,79%	185.292.000.000

Sumber : Data yang diolah dari PT Blue Bird Tbk.  
periode 2015-2019

Berdasarkan tabel di atas, diketahui terdapat selisih antara anggaran penjualan dengan realisasinya. Pada tahun 2015, realisasi penjualan adalah sebesar Rp. 5.472.328.000.000. Nilai tersebut lebih besar dari anggarannya dengan selisih sebesar Rp. 239.261.800.000 dan memiliki persentase realisasi sebesar 104,5%. Artinya perusahaan telah mencapai atau bahkan melebihi target penjualan yang dianggarkan untuk tahun 2015. Perseroan telah melakukan beberapa kinerja untuk meningkatkan penjualan di tahun 2015 diantaranya dengan cara memperluas wilayah operasionalnya serta membuka outlet eksklusif di Bandara Soekarno-Hatta, meluncurkan armada taksi regular baru yang mampu memuat kapasitas penumpang yang lebih banyak dan bagasi yang lebih luas, berinovasi yang berorientasi bagi pelanggan dengan meluncurkan program *In-Taxi Entertainment*, dan melakukan rebranding aplikasi ponsel Taxi Mobile Reservation menjadi aplikasi ponsel My Blue Bird untuk menjangkau dan melayani para pelanggan serta membantu para pengemudi.

Pada tahun 2016 realisasi penjualan PT Blue Bird Tbk adalah sebesar Rp. 4.796.096.000.000, penjualan tersebut mengalami penurunan dari tahun sebelumnya. Persentase realisasi penjualan terhadap anggarannya hanya mencapai 98,07% dengan selisih sebesar Rp. 94.303.400.000. Maka anggaran untuk tahun 2016, bisa dikatakan tidak menguntungkan karena realisasi penjualan perusahaan lebih kecil dari anggarannya. Hal ini diakibatkan terutama oleh adanya persaingan dengan taksi online. Berdasarkan laporan dari Bapak Kresna Priawan Djokosoetono dan Bapak Purnomo Prawiro selaku komisaris utama dan direktur utama PT. Blue Bird Tbk., menyatakan bahwa tahun 2016 merupakan tahun penuh dinamika yang ditandai munculnya tantangan baru yaitu layanan taksi online sebagai alternative transportasi umum bagi masyarakat Indonesia. Persaingan menjadi semakin berat dan tidak sehat ketika para penyedia jasa taksi online

tersebut tidak mengikuti regulasi yang berlaku. Industri transportasi Indonesia, khususnya industri transportasi angkutan umum darat, menghadapi disrupsi dari penyedia jasa aplikasi transportasi. Hal ini otomatis menyebabkan persaingan tidak sehat karena para penyedia jasa aplikasi transportasi bertindak layaknya perusahaan taksi pada umumnya namun tidak mematuhi aturan-aturan yang berlaku. Bluebird merasakan dampak dari persaingan tidak sehat tersebut sebagai akibat melemahnya segmen taksi regular dan eksekutif.

Pada tahun 2017, Bluebird masih mengalami hal yang serupa dengan tahun sebelumnya. Bahkan pada tahun ini penjualan mengalami penurunan yang cukup drastis dari tahun sebelumnya. Realisasi penjualan pada tahun 2017 adalah sebesar Rp. 4.203.846.000.000, persentase realisasi terhadap anggarannya hanya mencapai 92,43%, dengan selisih realisasi lebih kecil sebesar Rp 343.886.600.000 dari anggaran penjualannya. Berdasarkan laporan Dewan Komisaris PT. Blue Bird Tbk., tahun 2017 merupakan tahun yang sama menantanginya seperti tahun sebelumnya, dimana gempuran persaingan dari Angkutan Sewa Khusus atau marak dikenal sebagai taksi online masih masif terjadi dan perubahan peta persaingan terjadi dengan sangat dinamis dan dalam waktu yang cepat.

Sedangkan pada tahun 2018 menjadi momentum yang baik untuk Bluebird, Perseroan berhasil meraih peningkatan pendapatan setelah mengalami penurunan dalam dua tahun terakhir. Realisasi penjualan pada tahun ini sebesar Rp. 4.218.702.000.000, nilai tersebut lebih besar dari anggarannya dengan persentase realisasi sebesar 100,32% dengan selisih sebesar Rp. 13.636.200.000. Berdasarkan laporan Direksi PT. Blue Bird Tbk., kehadiran taksi online yang begitu masif dan terjadi dengan sangat cepat sejak tahun 2016, mengubah cara Perseroan melihat bisnis yang selama ini dijalankan dan memaksa Perseroan untuk berpikir di luar pola kebiasaan yang ada, dan

menemukan strategi baru agar dapat tetap kompetitif dan relevan di mata customer. Berbagai pengembangan baik dari sisi sumber daya manusia maupun teknologi dilakukan oleh perseroan seperti memperkuat kualitas pelayanan dengan melakukan pengembangan terutama di sisi IT, kolaborasi, dan pengembangan layanan-layanan baru bagi customer. Hingga akhirnya pada tahun 2018 buah dari kerja keras Perseroan mulai menunjukkan hasil.

Pada tahun 2019 realisasi penjualan Perseroan mengalami penurunan kembali dari tahun sebelumnya, realisasi penjualan pada tahun ini adalah sebesar Rp. 4.047.691.000.000. Namun, meskipun penjualan mengalami penurunan dari tahun sebelumnya, pada tahun 2019 ini penjualan PT Blue Bird Tbk. berhasil mencapai anggaran penjualannya. Nilai realisasi penjualan lebih besar dari anggarannya dengan selisih sebesar Rp. 185.292.000.000, dan dengan persentase realisasi sebesar 104,79%. Berdasarkan laporan Direksi PT. Blue Bird Tbk. penjualan Perseroan mengalami penurunan dari tahun sebelumnya terutama akibat dari tahun politik yang terjadi ditahun 2019. Situasi politik dan sosial yang terjadi pada 6 bulan pertama di 2019 tentunya memiliki dampak tersendiri bagi bisnis Perseroan, terutama dinamika sosial yang terjadi di Jakarta pasca pengumuman hasil pemilihan Presiden. Dinamika tersebut tentunya mempengaruhi mobilitas masyarakat dan memiliki dampak yang penuh tantangan bagi Perseroan. Namun, pencapaian tersebut sudah sesuai dengan harapan manajemen mengingat kondisi sosial politik yang terjadi di sepanjang tahun 2019.

#### **D. PENUTUP**

Berdasarkan hasil pembahasan yang telah disajikan, maka kesimpulan yang dapat diambil mengenai perhitungan anggaran penjualan dengan menggunakan metode kuadrat terkecil pada PT Blue Bird Tbk. adalah sebagai berikut:

1. Penjualan PT Blue Bird Tbk. untuk periode 2020 setelah dihitung dengan menggunakan metode kuadrat terkecil dianggarkan sebesar Rp. 3.519.732.200.000.
2. Realisasi penjualan PT Blue Bird Tbk. pada tahun 2015 telah mencapai target penjualannya. Sedangkan di tahun 2016 sampai dengan tahun 2017 karena adanya beberapa faktor yang terjadi, realisasi penjualan PT Blue Bird Tbk. mengalami penurunan yang cukup drastis dan tidak mencapai anggaran penjualannya. PT Blue Bird Tbk. terus bekerja keras untuk meningkatkan penjualannya sehingga realisasi penjualan mengalami peningkatan di tahun 2018 serta berhasil mencapai anggaran penjualannya. Pada tahun 2019 realisasi penjualan PT Blue Bird Tbk. mengalami penurunan kembali dari tahun sebelumnya, namun walaupun realisasi penjualan pada tahun tersebut menurun tetapi anggaran penjualan telah berhasil dicapai.
3. Persaingan dengan taksi online yang berlangsung dengan sangat intens diseluruh wilayah operasi perseroan, menjadi salah satu kendala yang menghambat pencapaian target penjualan PT Blue Bird Tbk. serta menjadi penyebab menurunnya realisasi penjualan pada beberapa periode.
4. Usaha untuk memperkuat kualitas pelayanan dengan melakukan pengembangan teknologi terutama di sisi IT, kolaborasi dengan berbagai pihak, dan pengembangan layanan-layanan baru bagi customer, hal tersebut berhasil meningkatkan realisasi penjualan PT Blue Bird Tbk.

Berdasarkan hasil pembahasan yang penulis sampaikan, maka penulis memberikan saran yang mungkin dapat berguna bagi perusahaan, yaitu:

1. Akibat persaingan yang dihadapi dengan para penyedia jasa transportasi online, sebaiknya PT Blue Bird Tbk. selalu berpikir kreatif dalam menciptakan suatu hal yang baru dengan memanfaatkan

teknologi yang semakin canggih serta mengupayakan strategi dan inovasi-inovasi baru guna mengikuti perkembangan zaman, dengan tetap mengedepankan kenyamanan para penumpang.

2. PT. Blue Bird Tbk. lebih meningkatkan promosi untuk menarik perhatian para pelanggan, misalnya dengan cara memasang iklan dan memberikan diskon kepada pelanggan pada saat hari-hari tertentu seperti pada saat tanggal cantik 12-12 atau tanggal yang bersejarah seperti 17 Agustus dan lainnya.
3. Sebaiknya PT Blue Bird Tbk. menerapkan anggaran penjualan dengan metode yang telah penulis bahas untuk menentukan target penjualan yang ingin dicapai oleh perusahaan agar dapat menjaga kestabilan penjualan

## E. DAFTAR PUSTAKA

- Bragg, Steven M. 2014. Penganggaran (Budgeting): Panduan Komprehensif. Jakarta: PT Indeks
- Hansen, Don R. dan Mariyenne M. Mowen 2019. Akuntansi Manajerial, Edisi Delapan, Buku Satu. Jakarta: Salemba Empat
- Heizer, Jay & Barry Render. 2011. Manajemen Operasi, Edisi Sembilan, Buku Dua. Jakarta: Salemba Empat
- <https://www.bluebirdgroup.com> (diakses pada tanggal 02/06/2020)
- Nafarin M. 2018. Penganggaran Perusahaan, Edisi Tiga, Cetakan Kesepuluh. Jakarta: Salemba Empat
- Utami, Novia Midya. 2019. 14 Macam Anggaran Keuangan yang Harus Dimiliki Perusahaan. <https://www.Jurnal.id> (diakses pada tanggal 28/06/2020)
- Utari, Dewi dkk. 2016. Akuntansi Manajemen Edisi Empat. Jakarta: Mitra Wacana Media