

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### A. Sejarah dan Perkembangan Hotel Quality Solo

Hotel Quality Solo merupakan hotel berbintang empat di Surakarta yang mulai dibangun sejak tahun 1995 dan diresmikan pada 5 Januari 1998 oleh H. Wisnu Suhardono, SE, Pemilik PT Graha Mulya Wirastama, sebuah badan usaha yang bergerak di bidang property dengan beberapa *holding company* dan salah satunya yaitu Hotel Quality Solo. Hotel ini didirikan oleh H. Wisnu Suhardono, SE untuk mengembangkan usaha orang tua beliau yang dulu juga pengusaha hotel di kawasan Keprabon Solo.

Pemilik memutuskan untuk menggunakan manajemen *Choice Hotel International*, suatu jaringan manajemen hotel internasional yang berpusat di Amerika Serikat sebagai *trade mark* hotel dengan tujuan agar Hotel Quality Solo cepat dikenal di kalangan perhotelan domestik maupun mancanegara.. Kerjasama tersebut dilakukan dengan sistem izin operasi (*licensing*) atau waralaba (*franchising*). Manajemen *Choice Hotel International* mengklasifikasikan hotelnya ke dalam empat kelas, yaitu :

1. Sleep Inn
2. Comfort Inn / Comfort Suites
3. Quality
4. Clarion

*Choice Hotel* Indonesia adalah pemegang *Franchise* dari *Choice Hotel International*. Jaringan *Choice Hotels International* di Indonesia telah tersebar di beberapa kota, diantaranya yaitu :

- a. Hotel Quality Solo
- b. Hotel Quality Yogyakarta
- c. Hotel Quality Jakarta
- d. Hotel Quality Bandara-Jakarta
- e. Hotel Quality Makasar
- f. Quality Suites Medan
- g. Hotel Quality Siantar Parapat
- h. Quality Suites Sunda Kelapa Jakarta
- i. Hotel Quality Bukit Indah Puncak
- j. Hotel Quality Gorontalo
- k. Comfort Inn Solo
- l. Comfort Royal Makasar
- m. Hotel Quality Dumai
- n. Hotel Quality Balikpapan
- o. Hotel Quality Kendari
- p. Kalianda Resort Lampung

Selain untuk melestarikan usaha orang tuanya, Pemilik Hotel Quality Solo memilih kota Solo sebagai lokasi hotel karena kota Solo terkenal dengan kekayaan seni budaya dan tempat-tempat wisata yang cukup beragam dan

tentu saja hal tersebut akan menarik wisatawan domestik maupun mancanegara.

Sejak awal berdirinya, Hotel Quality Solo telah banyak mengalami peningkatan, tidak hanya dari tingkat hunian kamar, namun juga dari tingginya minat masyarakat dalam menggunakan jasa yang ditawarkan Hotel Quality Solo seperti *Coffee Shop, Meeting Room, Music Room, Swimming Pool, Restaurant, Convention Centre, Lounge, Banquet* dan *Fitness Centre*.

Hotel Quality Solo selalu berupaya untuk meningkatkan kualitas, baik dari segi fasilitas maupun tenaga profesional untuk menjamin kepuasan pelanggan, sebagaimana motto yang diterapkan oleh hotel ini, yaitu "*It's the extra care that counts*", diharapkan dengan terjaminnya kepuasan pelanggan akan meningkatkan laba perusahaan dan kemajuan hotel.

Hotel Quality Solo terletak di daerah bagian Barat kota Solo, tepatnya di Jalan Ahmad Yani 40, lokasi ini cukup strategis karena berada di dalam kota serta didukung oleh beberapa hal berikut ini :

1) Segi transportasi

Hotel Quality Solo cukup mudah dijangkau oleh para wisatawan domestik maupun wisatawan asing yang datang ke kota Solo dan sekitarnya karena berjarak 6 Km dari Bandara Internasional Adi Sumarmo dan 4 Km dari Stasiun balapan Solo.

2) Segi pemasaran

Hotel Quality Solo terletak di jalan yang menghubungkan dua jalan utama di kota Solo, yaitu Jalan Slamet Riyadi dan Jalan Adi Sucipto.

Di sepanjang kedua jalan tersebut terdapat berbagai fasilitas-fasilitas seperti: perkantoran, pertokoan maupun tempat-tempat olahraga yang dapat memudahkan tamu untuk melakukan berbagai kegiatan maupun aktivitasnya.

3) Segi kepariwisataan

Hotel Quality Solo terletak cukup dekat dengan obyek-obyek wisata yang ada di kota Solo dan sekitarnya, seperti: Istana Mangkunegaran, Keraton Kasunanan, Pusat batik "Pasar Klewer", Candi Suku, Candi Cetho dan obyek wisata lainnya. Hotel Quality Solo juga terletak cukup dekat dengan pusat perbelanjaan seperti: Matahari Department Store, Coyudan dan Megaland. Hotel Quality Solo juga dekat dengan kawasan Manahan, Kota Barat dan Purwosari yang dikenal sebagai pusat para pedagang makanan dan minuman.

Hotel Quality Solo menempati tanah seluas 22.603,14 m<sup>2</sup> dengan luas bangunan 16.145 m<sup>2</sup> dengan pelaksana pembangunannya yaitu PT Pembangunan Perumahan sedangkan manajemen konstruksi ditangani oleh PT Paramaloka Konsultan. Desain arsitektur hotel merupakan perpaduan antara tradisional Jawa dengan desain moderen yang dirancang oleh arsitek Jaya Kencana, ME dengan arsitektur pelaksana PT Talenta Indah.

Struktur bangunan Hotel Quality Solo adalah sebagai berikut :

- a) *Basement*, terdapat :
  - (1) Ruang perkantoran dan pengendalian
  - (2) *Music Room*

(3) Pusat kebugaran (*Fitness Centre*) dan Sauna

(4) *Florist*

(5) *Royal Seasons Hotel Education Centre*

(6) Musholla Al-Munjiyah

(7) *Locker* karyawan

(8) Area parkir.

b) *Ground floor*, terdapat :

(1) *Receptionist*

(2) *Lobby*

(3) Kafe Wiryowidagdo

(4) *Royal Espresso Coffee Lounge*

(5) *Shopping Arcade*

(6) *Semi Olympic Swimming Pool*

(7) Soemardjo *Grand Ballroom*

(8) *Kono Room*.

c) Lantai 1

Terdapat kamar-kamar penginapan dan *Terrace / Mezzanine Lounge*, merupakan teras yang dapat digunakan tamu untuk bersantai sambil menikmati makanan atau minuman dengan iringan musik.

d) Lantai 2, 3, 4, 5, dan 6.

Seluruh lantai tersebut terdapat kamar-kamar penginapan.

e) Halaman depan

Halaman tersebut digunakan untuk parkir kendaraan dan pos keamanan.

## **B. Struktur Organisasi Hotel Quality Solo**

Hotel Quality Solo sebagai hotel berbintang empat juga melakukan pengelompokan kegiatan kerja dan perincian tugas pekerjaan sebagaimana perusahaan pada umumnya.

Kedua hal tersebut tercermin di dalam struktur organisasi hotel yang disusun sedemikian rupa sehingga mampu menunjukkan kerangka dan susunan perwujudan pola tetap hubungan diantara fungsi, bagian-bagian, kedudukan, tugas, wewenang dan tanggung jawab yang berbeda dalam suatu organisasi untuk mencapai tujuan perusahaan.

Hotel ini mengelompokkan kegiatan-kegiatan yang sama atau fungsi yang sejenis ke dalam satu departemen yang dikepalai oleh seorang manajer seperti yang digambarkan di dalam lampiran.

## **C. Deskripsi Jabatan**

Dewan direksi pusat dalam hal ini PT Graha Mulya Wirastama merupakan Direksi (*Board of Director*) sekaligus pemilik, membawahi *General Manager* serta 12 departemen yang ada, yaitu :

### **1. EXECUTIVE OFFICE**

Berjumlah 4 orang yang dipimpin oleh *General Manager (GM)* dengan tugas :

Bertanggungjawab atas kelangsungan dan kelancaran perusahaan serta mengawasi aktivitas dalam perusahaan.

## 2. *ACCOUNTING DEPARTMENT*

Berjumlah 15 orang yang dipimpin oleh *Accounting Manager* dengan tugas :

Mengendalikan dan mengatur sistem keuangan hotel, menganalisa serta menyusun laporan perusahaan sesuai dengan Standar Akuntansi yang berlaku.

## 3. *HUMAN RESOURCES DEPARTMENT*

Berjumlah 2 orang yang dipimpin oleh *Human Resources Manager* dengan tugas :

- a. Mempersiapkan dan melaksanakan kebijaksanaan karyawan sehingga karyawan setia terhadap perusahaan, memiliki motivasi tinggi dalam bekerja sehingga dapat memberikan pelayanan optimal kepada tamu.
- b. Melaksanakan koordinasi dalam pelaksanaan tugas operasional keamanan untuk mewujudkan situasi aman dan tertib di lingkungan hotel.

## 4. *ENGINEERING DEPARTMENT*

Berjumlah 13 orang yang dipimpin oleh *Chief Engineering* dengan tugas :  
Bertanggungjawab atas perencanaan, pengarahan, pengawasan, koordinasi staff bawahannya dan bertanggung jawab atas penyiapan dan penerapan sistem pencegahan bahaya, pemeliharaan dan pengembangan metode teknik kerja.

5. *SECURITY DEPARTMENT*

Berjumlah 13 orang yang dipimpin oleh *Chief Security* dengan tugas :

Bertugas menjaga keamanan untuk mewujudkan situasi aman dan tertib di lingkungan hotel.

6. *FRONT OFFICE DEPARTMENT*

Berjumlah 20 orang yang dipimpin oleh *Front Office Manager* dengan tugas :

- a. Bertanggungjawab dalam merencanakan, mengarahkan, mengawasi dan mengkoordinasikan seluruh aktivitas *Front Office* dan menjamin kepuasan tamu atas pelayanan di *Front Office*.
- b. Melaksanakan pengelolaan *Front Office* dengan berpedoman pada *standard operating procedure* dan kebijakan yang ditetapkan manajemen.

7. *HOUSEKEEPING DEPARTMENT*

Berjumlah 27 orang yang dipimpin oleh *Executive Housekeeper* dengan tugas:

- a. Melaksanakan pengelolaan dan pengendalian operasional administrasi Housekeeping berdasarkan kebijaksanaan manajemen.
- b. Melaksanakan kerjasama dengan staf bawahannya untuk menjamin kelancaran tugas-tugas secara menyeluruh.

8. *LAUNDRY DEPARTMENT*

Berjumlah 6 orang yang dipimpin oleh *Laundry Supervisor* dengan tugas :

Bertanggungjawab atas kelancaran kegiatan operasional laundry dan



perumusan kebijakan teknis, bimbingan, pembinaan, koordinasi, serta administrasi bagian laundry.

#### 9. *MARKETING DEPARTMENT*

Berjumlah 7 orang yang dipimpin oleh *Marketing Manager* dengan tugas :

- a. Membuat rencana promosi / penjualan.
- b. Mengarahkan operasi *Sales and Marketing*.
- c. Mengkoordinasikan aktivitas *Sales and Marketing* dengan departemen lain.

#### 10. *FOOD AND BEVERAGE DEPARTMENT*

Berjumlah 23 orang yang dipimpin oleh *Food and Beverage Manager* dengan tugas :

- a. Merencanakan, mengorganisir, melaksanakan, serta mengontrol kegiatan operasional di seluruh outlet *Food and Beverage*.
- b. Bertanggungjawab atas kelancaran kegiatan administrasi di seluruh outlet *Food and Beverage*.

#### 11. *FOOD AND BEVERAGE PRODUCT*

Berjumlah 20 orang yang dipimpin oleh *Executive Chef* dengan tugas :

- a. Melaksanakan koordinasi pengelolaan bagian pengolahan makanan dengan berpedoman kepada peraturan hotel yang berlaku, melaksanakan penataan dan pembinaan di bidang administrasi bagian pengolahan makanan.
- b. Bertanggungjawab atas pengendalian biaya produksi makanan.

## 12. *PUBLIC RELATIONS DEPARTMENT*

Berjumlah 5 orang yang dipimpin oleh *Public Relation Manager* dengan tugas:

- a. Melakukan hubungan ke masyarakat internal dan eksternal hotel.
- b. Membangun citra positif hotel di masyarakat luas.

### **D. Fasilitas Hotel Quality Solo**

Hotel Quality Solo memiliki beberapa fasilitas yang ditawarkan sebagai berikut :

1. Kamar, berjumlah 139 kamar dengan spesifikasi
  - a. *Deluxe Rooms*
    - 1) Sebanyak 114 kamar dan terletak di lantai 2 - 5
    - 2) Tarif Rp 375.000,- / nett
    - 3) Fasilitas: *single / double bed*, televisi, kamar mandi, dan perlengkapan kamar standar.
  - b. *Executive Business Room*
    - 1) Sebanyak 14 kamar dan terletak di lantai 6
    - 2) Tarif Rp 450.000,- / nett
    - 3) Fasilitas: *single / double bed*, televisi, kamar mandi, perlengkapan kamar standar ditambah dengan fasilitas khusus untuk para pebisnis.
  - c. *Grand Room*
    - 1) Sebanyak 8 kamar dan terletak di lantai 6

- 2) Tarif Rp 800.000,- / nett
- 3) Fasilitas: *single / double bed*, televisi, kamar mandi, perlengkapan kamar standar ditambah dengan ruang keluarga lengkap dengan televisi dan sofa.

d. *Suite Room*

- 1) Sebanyak 2 kamar dan terletak di lantai 6
- 2) Tarif Rp 1.200.000,- / nett
- 3) Fasilitas: *single / double bed*, televisi, kamar mandi, perlengkapan kamar standar, ruang keluarga, ruang makan, *bar counter* dan televisi dengan layar lebih lebar yang terdapat di kamar tidur dan ruang keluarga.

e. *President Suite Room*

- 1) Hanya terdapat 1 kamar dan terletak di lantai 6
- 2) Tarif Rp 2.000.000,- / nett
- 3) Fasilitas: ruangan besar, 2 kamar tidur dengan kasur berukuran *twin bed* dan *king size bed*, 2 kamar mandi dengan perlengkapan mandi yang lebih istimewa, 1 kamar mandi untuk di ruang tamu, dapur pribadi, ruang makan, *bar counter*, dan 3 televisi.

Fasilitas yang dimiliki tiap kamar adalah: telepon SLI / SLJJ, televisi dengan *remote control* dan parabola 19 channel, VCD, radio dan musik, *minibar*, kamar mandi dengan *bath tub*, *shower* air panas dan dingin, AC, dan kunci kamar magnetik.

Fasilitas yang didapatkan para tamu adalah: *welcome drink*, koran, buah-buahan segar di kamar, sarapan pagi, transportasi dari dan ke bandara atau stasiun KA, bebas menggunakan fasilitas olahraga (*fitness* dan renang), bebas masuk *music room*, layanan *laundry*, dan layanan *room service* 24 jam.

## 2. Ruang Konferensi (*Meeting Room*)

Hotel Quality Solo memiliki lima buah ruang konferensi dengan berbagai ukuran yang disediakan untuk berbagai acara seperti rapat, pertemuan, seminar, konferensi, pesta maupun acara-acara lainnya. Ruang konferensi tersebut adalah sebagai berikut :

### a. Soemardjo *Ballroom* I

Ruangan ini menempati area seluas 144 m<sup>2</sup> dengan ukuran 12 x 24 m dan kapasitas yang dimiliki adalah :

- 1) Untuk *Cocktail Style* berkapasitas 250 kursi.
- 2) Untuk *Theater Style* berkapasitas 25 kursi
- 3) Untuk *Banquet Style* berkapasitas 120 kursi
- 4) Untuk *Classroom Style* berkapasitas 100 kursi

### b. Soemardjo *Ballroom* II

Ukuran, luas area dan kapasitas sama dengan *Ballroom* I.

### c. Soemardjo *Grand Ballroom*

Ruangan ini menempati area seluas 576 m<sup>2</sup> dengan ukuran 24 x 24 m dan kapasitas yang dimiliki adalah :

- 1) Untuk *Cocktail Style* berkapasitas 650 kursi.

- 2) Untuk *Theater Style* berkapasitas 800 kursi
- 3) Untuk *Banquet Style* berkapasitas 400 kursi
- 4) Untuk *Classroom Style* berkapasitas 350 kursi

d. *Kono Meeting Room*

Ruangan ini menempati area seluas 64,9 m<sup>2</sup> dengan ukuran 5,4 x 12 m dan kapasitas yang dimiliki adalah :

- 1) Untuk *Cocktail Style* berkapasitas 50 kursi.
- 2) Untuk *Theater Style* berkapasitas 50 kursi
- 3) Untuk *Banquet Style* berkapasitas 40 kursi
- 4) Untuk *Classroom Style* berkapasitas 40 kursi

e. *Nurhadi Private Dining Room*

Ruangan ini menempati area seluas 27 m<sup>2</sup> dengan ukuran 5,4 x 5 m dan kapasitas yang dimiliki adalah :

- 1) Untuk *Cocktail Style* berkapasitas 15 kursi.
- 2) Untuk *Theater Style* berkapasitas 10 kursi
- 3) Untuk *Banquet Style* berkapasitas 8 kursi
- 4) Untuk *Classroom Style* berkapasitas 10 kursi

3. Restoran dan Bar

Restoran dan bar yang ada di Hotel Quality Solo terdiri dari :

- a. Kafe Wiryowidagdo
- b. *Music Room*
- c. *Mezzanine Lounge / Terrace*
- d. *Pool Bar*

- e. *Royal Espresso Coffee Lounge*
- 4. Fasilitas Olahraga
  - a. *Out Door Heated Semi Olympic Pool*
  - b. *Apsara Spa Fitness and Spa*
  - c. *Baby Pool*
- 5. Fasilitas lain
  - a. *Business centre*
  - b. *Shopping Arcade*
  - c. *Drug store*
  - d. *Laundry and Dry Cleaning*
  - e. *Receptionist 24 jam*
  - f. Klinik
  - g. *Banqueting facilities*
  - h. *Hot spots*
  - i. 24 jam keamanan
  - j. 24 jam *room service*

#### **E. Latar Belakang Masalah**

Indonesia memiliki potensi yang sangat besar di bidang pariwisata, hal ini bisa dilihat dari indahnya berbagai macam pemandangan alam, kebudayaan, sejarah bangsa, festival, dan upacara-upacara yang unik, berbagai macam seni lukis, kerajinan tangan serta banyaknya tempat yang sangat menarik para wisatawan sepanjang tahun (Oka, 1997).

Kepariwisataan telah menjadi suatu bentuk industri yang peranannya semakin penting karena pemerintah mengharapkan sektor ini dapat berperan sebagai sumber pendapatan devisa negara yang dapat diandalkan.

Selaras dengan dukungan pemerintah tersebut, diperlukan sarana dan prasarana memadai sebagai penunjang dalam mengembangkan dan meningkatkan kepariwisataan di Indonesia, seperti terpenuhinya fasilitas akomodasi, yaitu wahana penyediaan jasa penginapan yang dapat dilengkapi dengan jasa-jasa lainnya (Endar Sugiarto, 1997).

Usaha perhotelan merupakan salah satu unsur dari perangkat yang ada dalam dunia kepariwisataan dan memegang posisi penting dalam kepariwisataan. Usaha perhotelan yaitu sebuah usaha yang bergerak di bidang jasa pelayanan penginapan, makanan, dan minuman serta fasilitas lainnya yang disediakan bagi umum dan bersifat komersial. Hotel sebagai salah satu usaha jasa yang dikelola secara komersial diharapkan mampu memberikan pelayanan yang baik kepada tamu.

Pengertian hotel menurut Keputusan Menteri Pariwisata, Pos dan Telekomunikasi No. KM 94/HK.103/MPPT 1996 adalah suatu jenis akomodasi yang mempergunakan sebagian atau seluruh bangunan untuk menyediakan jasa pelayanan penginapan, makanan dan minuman serta jasa lainnya bagi umum yang dikelola secara komersial serta memenuhi ketentuan persyaratan yang ditetapkan.

Wisatawan domestik maupun wisatawan asing yang berkunjung ke Indonesia sebagian besar memilih hotel sebagai "rumah kedua" mereka selama

melakukan perjalanan wisata ke pelosok tanah air. Data yang diperoleh dari Direktorat Jenderal Pariwisata tahun 1991 diketahui bahwa 82,7% wisatawan yang berjumlah 2.560.870 orang menggunakan hotel sebagai akomodasinya sedangkan 14,1% menggunakan akomodasi lain dan sisanya sebesar 3,2% menginap di tempat teman atau kenalannya (Oka, 1996).

Hotel-hotel yang ada di Indonesia berlomba-lomba menyediakan fasilitas dan pelayanan yang maksimal untuk memuaskan para tamu yang menginap ataupun tamu yang sekedar berkunjung ke hotel, hal ini dimaksudkan agar para tamu tersebut memiliki kesan yang baik dan akan kembali menggunakan pelayanan hotel tersebut, sehingga seluruh kegiatan hotel tersebut telah menjadi sebuah kegiatan bisnis yang mana faktor pendapatan riil, salah satunya melalui tingkat hunian kamar yang tinggi merupakan tujuan utama.

Hal tersebut menyebabkan persaingan yang ketat terutama didaerah-daerah tujuan pariwisata seperti di kota Surakarta yang sering dikunjungi wisatawan mancanegara maupun wisatawan domestik, sampai saat ini terdapat enam buah hotel dengan spesifikasi hotel berbintang di kota Surakarta, yaitu Lor In (bintang 5), Quality (bintang 4), Novotel (bintang 4), Sahid Raya (bintang 4), Sahid Kusuma (bintang 4), dan Agas Internasional (bintang 3).

Hotel Quality Solo termasuk hotel yang terbilang cukup muda, berdiri tahun 1998, Hotel Quality Solo telah memantapkan langkahnya dalam menghadapi persaingan antar hotel berbintang di kota Solo. Salah satu langkah yang diambil yaitu dengan membuat Rencana Kerja dan Anggaran



(RKA) yang digunakan sebagai pedoman dalam menjalankan kegiatan usahanya.

RKA tersebut berperan sebagai alat bantu manajemen perusahaan untuk merencanakan, mengkoordinasi dan mengawasi kegiatan perusahaan sehingga dalam penyusunan RKA tersebut sangat diperlukan ketelitian dan kecermatan.

Motivasi penulis memilih Hotel Quality Solo sebagai obyek penelitian adalah karena Hotel Quality Solo termasuk hotel yang terbilang cukup muda dalam bersaing antar hotel berbintang di kota Solo dalam meningkatkan tingkat hunian kamarnya serta meningkatkan penjualan dari fasilitas-fasilitas lain yang dimilikinya, sehingga penyusunan anggaran penjualan yang baik sangat diperlukan dalam menyikapi persaingan yang semakin ketat tersebut.

Keberhasilan Hotel Quality Solo dalam menyusun anggaran penjualannya dapat dilihat dari selisih antara anggaran dan realisasinya dari tahun ke tahun, selisih dalam jumlah nominal yang besar menunjukkan bahwa penyusunan anggaran belum dilakukan secara cermat dan teliti tetapi apabila selisih yang dihasilkan kecil maka menunjukkan kinerja manajemen dalam menyusun anggaran telah berjalan dengan baik. Selain itu dapat juga diketahui selisih yang dihasilkan antara anggaran dan realisasi tersebut bersifat menguntungkan atau merugikan Hotel Quality Solo.

Alasan tersebut yang mendasari penulis untuk menuangkannya ke dalam karya ilmiah berbentuk Tugas Akhir dengan judul "**Evaluasi Anggaran Penjualan Ditinjau Dari Berbagai Metode Peramalan Pada Hotel Quality Solo Periode 2000 - 2004**".

#### **F. Perumusan Masalah**

Penulis dalam hal ini hanya memfokuskan pada anggaran penjualannya saja karena anggaran penjualan merupakan anggaran kunci (*Master of Budget*) yaitu anggaran penjualan menjadi dasar aktivitas-aktivitas yang lain sehingga anggaran penjualan merupakan anggaran yang paling dahulu disusun dari anggaran-anggaran lain. Sebelum menyusun anggaran penjualan, terlebih dahulu disusun ramalan (*forecast*) penjualan.

Penulis menggunakan teknik pengukuran secara kuantitatif dalam menyusun ramalan penjualan Hotel Quality Solo sehingga penulis menggunakan metode statistik dalam penghitungannya, di dalam metode statistik terdapat penghitungan analisis trend, Standar Kesalahan Peramalan (SKP) dan analisis korelasi. Penulis menggunakan tiga metode peramalan penjualan yang terdapat pada analisis trend untuk menyusun ramalan penjualan Hotel Quality Solo yaitu :

1. Metode momen (*Moment method*)
2. Metode *least square*
3. Metode kuadratik (trend garis lengkung)

Penulis juga menggunakan penghitungan Standar Kesalahan Peramalan (SKP) untuk menentukan metode peramalan yang paling sesuai dengan realisasi. Metode yang mempunyai nilai SKP paling kecil menunjukkan bahwa hasil peramalannya mendekati nilai realisasi.

Penulis juga menggunakan analisis varians (*variance analysis*) untuk mengetahui penyimpangan yang terjadi antara anggaran dan realisasi penjualan Hotel Quality Solo bersifat menguntungkan atau merugikan.

Perumusan masalah yang dapat dibuat berdasarkan pertimbangan di atas adalah sebagai berikut :

1. Faktor-faktor apa sajakah yang mempengaruhi penyusunan anggaran penjualan pada Hotel Quality Solo ?
2. Bagaimana proses penyusunan anggaran pada Hotel Quality Solo secara garis besar ?
3. Bagaimana penghitungan analisis varians terhadap anggaran penjualan Hotel Quality Solo periode 2000 - 2004 ?
4. Bagaimana penghitungan ramalan (*forecast*) penjualan pada Hotel Quality Solo jika ditinjau dari tiga metode peramalan yang ada pada analisis trend yaitu metode momen, metode *least square*, dan metode kuadratik ?
5. Bagaimana penghitungan ramalan (*forecast*) penjualan pada Hotel Quality Solo periode 2005 - 2007 dengan menggunakan ketiga metode peramalan tersebut ?
6. Bagaimana penghitungan Standar Kesalahan Peramalan penjualan pada Hotel Quality Solo dari masing-masing metode peramalan tersebut ?

7. Metode peramalan manakah yang paling sesuai untuk digunakan Hotel Quality Solo dalam menyusun ramalan penjualannya ?

### **G. Tujuan Penelitian**

Tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi penyusunan anggaran penjualan pada Hotel Quality Solo.
2. Untuk mengetahui proses penyusunan anggaran pada Hotel Quality Solo secara garis besar.
3. Untuk mengetahui penghitungan analisis varians antara anggaran dan realisasi penjualan pada Hotel Quality Solo periode 2000-2004.
4. Untuk mengetahui penghitungan ramalan (*forecast*) penjualan pada Hotel Quality Solo jika ditinjau dari tiga metode peramalan yang ada pada analisis trend yaitu metode momen, metode *least square*, dan metode kuadratik.
5. Untuk mengetahui penghitungan ramalan penjualan pada Hotel Quality Solo periode 2005 – 2007 dengan menggunakan ketiga metode peramalan tersebut.
6. Untuk mengetahui penghitungan Standar Kesalahan Peramalan penjualan pada Hotel Quality Solo dari masing-masing metode peramalan tersebut.
7. Untuk mengetahui metode peramalan yang paling sesuai untuk digunakan Hotel Quality Solo dalam menyusun ramalan penjualannya.

## **H. Manfaat Penelitian**

Hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi pihak-pihak yang berkepentingan :

### 1. Hotel Quality Solo

Laporan penelitian ini dapat digunakan sebagai salah satu bahan masukan bagi pihak manajemen dalam menyusun sebuah anggaran penjualan.

### 2. Penulis

a. Sebagai sarana untuk menerapkan teori yang telah dipelajari penulis di bangku kuliah.

b. Sebagai wahana dalam memberikan pengalaman dan menambah wawasan dalam bidang penelitian.

### 3. Pihak lain

Penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan dan menjadi dasar bagi penelitian selanjutnya.

## **I. Metodologi Penelitian**

Penelitian adalah suatu usaha untuk menemukan, mengembangkan, dan menguji kebenaran suatu pengetahuan yang dilakukan dengan menggunakan metode-metode ilmiah (Soetrisno, 1989).

Kamus besar Bahasa Indonesia mencantumkan pengertian metode sebagai cara yang teratur dan terpikir baik-baik untuk mencapai suatu maksud. Metode penelitian sangat diperlukan dalam suatu penelitian ilmiah karena

mutu, nilai validitas dari hasil penelitian ilmiah sangat ditentukan oleh ketepatan pemilihan metode penelitian.

Metodologi penelitian yang digunakan penulis yaitu:

#### 1. Ruang Lingkup Penelitian

Penelitian dilakukan di Hotel Quality Solo, Jalan Ahmad Yani 40 Surakarta.

#### 2. Jenis Data

Jenis data yang digunakan penulis adalah data primer dan data sekunder dengan pengertian masing-masing data sebagai berikut:

##### a. Data primer

Data primer adalah data yang diperoleh secara langsung dari lokasi penelitian yaitu Hotel Quality Solo.

##### b. Data sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh dari sumber utamanya yaitu dengan cara mengutip atau memperoleh data yang sudah tersedia yang berkaitan dengan Akuntansi khususnya anggaran dan realisasi penjualan Hotel Quality Solo.

#### 3. Teknik Pengumpulan Data

Penulis menggunakan beberapa teknik pengumpulan data sebagai berikut:

##### a. Teknik Pengumpulan data primer

##### 1) Metode observasi

Yaitu metode pengumpulan data dengan melakukan penelitian langsung terhadap objek yang diteliti dengan cara magang kerja.

2) Metode wawancara

Yaitu metode pengumpulan data yang dilakukan dengan cara wawancara atau komunikasi langsung dengan responden, dalam hal ini yaitu *Accounting Manager*, *Human Resources Manager* dan beberapa karyawan lain.

3) Metode Dokumentasi

Yaitu metode pengumpulan data dengan cara mengumpulkan data, laporan atau tulisan dari bagian Akuntansi Hotel Quality Solo yang berhubungan dengan penjualan.

b. Teknik pengumpulan data sekunder.

Data sekunder diperoleh penulis dengan cara melakukan penelitian kepustakaan yang merupakan pendukung dan pelengkap penelitian di lapangan. Studi pustaka ini dilakukan dengan identifikasi literatur berupa buku-buku, peraturan perundang-undangan, serta artikel-artikel yang berhubungan dengan masalah yang diteliti.

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI DAN PEMBAHASAN**

#### **A. LANDASAN TEORI**

##### **1. Pengertian Anggaran Perusahaan**

Masalah yang semakin rumit di dalam suatu perusahaan menyebabkan banyaknya kegiatan yang harus dilaksanakan berdasarkan perencanaan yang cermat. Perencanaan yang baik sangat diperlukan di dalam suatu perusahaan yang berorientasi pada laba maupun non laba karena perencanaan merupakan pedoman bagi perusahaan tersebut dalam melaksanakan kegiatannya untuk mencapai tujuan perusahaan.

Menurut Munandar (1986 : 2), pengertian dari rencana adalah penentuan terlebih dahulu tentang aktivitas yang akan dilakukan di waktu yang akan datang.

Anggaran merupakan salah satu bentuk dari rencana, karena anggaran juga merupakan penentuan terlebih dahulu tentang kegiatan-kegiatan perusahaan di waktu yang akan datang yang dinyatakan dalam unit moneter. Anggaran perusahaan mempunyai definisi yang beraneka ragam tetapi jika diamati dengan teliti, masing-masing definisi tersebut memiliki pengertian yang hampir sama.

Menurut Adisaputro dan Asri (1996 : 6), anggaran didefinisikan sebagai suatu pendekatan yang formal dan sistematis dari tanggung jawab manajemen di dalam perencanaan, koordinasi, dan pengawasan.



Munandar (1986 : 1) mendefinisikan anggaran sebagai suatu rencana yang disusun secara sistematis, yang meliputi seluruh kegiatan perusahaan yang dinyatakan dalam unit (kesatuan) moneter yang berlaku untuk jangka waktu (periode) tertentu yang akan datang.

Agus Ahyari (1994 : 8) mendefinisikan anggaran sebagai suatu perencanaan yang disusun secara formal di dalam perusahaan tersebut yang mencakup seluruh kegiatan perusahaan tanpa adanya pengecualian di dalam jangka waktu tertentu yang dinyatakan di dalam unit kuantitatif (moneter).

Supriyono (1999 : 340) mendefinisikan anggaran sebagai suatu rencana terinci yang dinyatakan secara formal dalam ukuran kuantitatif untuk menunjukkan bagaimana sumber-sumber akan diperoleh dan digunakan selama jangka waktu tertentu, umumnya satu tahun.

Nafarin (2004 : 12) mendefinisikan anggaran ke dalam tiga definisi yaitu :

- a. Anggaran adalah suatu rencana keuangan periodik yang disusun berdasarkan program yang telah disahkan.
- b. Anggaran (budget) merupakan rencana tertulis mengenai kegiatan suatu organisasi yang dinyatakan secara kuantitatif dan umumnya dinyatakan dalam satuan uang untuk jangka waktu tertentu.
- c. Anggaran merupakan alat bantu manajemen dalam mencapai tujuan.

Dari beberapa definisi anggaran di atas dapat diambil kesimpulan bahwa anggaran merupakan suatu perencanaan formal dari seluruh kegiatan operasional perusahaan yang disusun secara sistematis

dan dinyatakan dalam unit kuantitatif (moneter) yang berlaku serta berlaku untuk jangka waktu tertentu di waktu yang akan datang.

## **2. Unsur Anggaran Perusahaan**

Anggaran secara garis besar dilihat dari beberapa defenisi yang telah dikemukakan diatas mempunyai unsur sebagai berikut :

### **a. Rencana**

Yaitu suatu penentuan terlebih dahulu tentang aktivitas atau kejadian yang akan dilakukan di waktu yang akan datang. Anggaran juga merupakan suatu rencana, karena anggaran merupakan penentuan terlebih dahulu tentang kegiatan-kegiatan perusahaan di waktu yang akan datang.

### **b. Meliputi seluruh kegiatan perusahaan**

Yaitu mencakup semua kegiatan yang akan dilakukan oleh semua bagian-bagian yang ada dalam perusahaan.

### **c. Dinyatakan dalam unit moneter**

Yaitu unit (kesatuan) yang dapat diterapkan pada berbagai kegiatan perusahaan yang beraneka ragam. Unit moneter ini sangat diperlukan untuk menyeragamkan kegiatan perusahaan yang beraneka ragam sehingga memungkinkan untuk dijumlah, diperbandingkan serta dianalisis lebih lanjut. Adapun unit moneter yang berlaku di Indonesia adalah Rupiah.

d. Jangka waktu tertentu yang akan datang

Yaitu menunjukkan bahwa anggaran berlakunya untuk masa yang akan datang dengan jangka waktu yang telah ditentukan.

### **3. Syarat Anggaran**

Beberapa hal yang harus diperhatikan dalam menyusun suatu anggaran perusahaan yaitu :

a. Realistis

Anggaran yang disusun tidak boleh terlalu optimis maupun pesimis.

b. Fleksibel

Anggaran yang disusun tidak bersifat kaku tetapi mempunyai peluang untuk disesuaikan dengan keadaan yang mungkin berubah.

c. Kontinyu

Anggaran yang disusun memerlukan perhatian yang terus menerus.

### **4. Manfaat Anggaran**

Penyusunan anggaran secara cermat dan baik akan mendatangkan manfaat bagi perusahaan sebagai berikut :

a. Terdapatnya perencanaan terpadu

Dengan mempergunakan anggaran perusahaan akan dapat menyusun perencanaan seluruh kegiatan secara terpadu karena dengan mempergunakan anggaran berarti seluruh kegiatan dalam perusahaan akan "disentuh" oleh anggaran perusahaan.

b. Terdapatnya pedoman pelaksanaan kegiatan perusahaan

Dengan adanya anggaran perusahaan, maka kegiatan yang ada dalam perusahaan tersebut dapat dilaksanakan dengan lebih pasti karena dapat mendasarkan diri pada anggaran yang telah ada.

c. Terdapatnya alat koordinasi dalam perusahaan

Pelaksanaan kegiatan dengan menggunakan anggaran sebagai pedoman akan membuat kegiatan perusahaan tersebut dibawah koordinasi yang baik.

d. Terdapatnya alat pengawasan yang baik

Anggaran disamping berfungsi sebagai alat perencana juga dapat berfungsi ganda sebagai alat pengawasan pelaksanaan kegiatan perusahaan.

e. Terdapatnya evaluasi kegiatan perusahaan

Perusahaan yang mempunyai anggaran untuk melaksanakan kegiatan operasionalnya akan dapat melaksanakan evaluasi rutin setiap selesai melaksanakan kegiatan tersebut.

## 5. Kelemahan Anggaran

Anggaran disamping mempunyai banyak manfaat, namun anggaran juga mempunyai beberapa kelemahan, antara lain :

1. Anggaran dibuat berdasarkan taksiran dan anggapan sehingga mengandung unsur ketidakpastian.

2. Menyusun anggaran yang cermat memerlukan waktu, uang dan tenaga yang tidak sedikit sehingga tidak semua perusahaan mampu menyusun anggaran secara lengkap.
3. Bagi pihak yang merasa dipaksa melaksanakan anggaran dapat mengakibatkan mereka menggerutu dan menentang sehingga anggaran tidak akan efektif.

## **6. Penggolongan Anggaran**

Sebagai alat bantu manajemen, anggaran memiliki ruang lingkup yang luas karena seluruh kegiatan yang ada di dalam perusahaan akan terkait dengan anggaran perusahaan tersebut.

Sehingga di dalam perusahaan akan terdapat berbagai macam anggaran yang memiliki fungsi atau kegunaannya sendiri-sendiri. Anggaran-anggaran yang terdapat di dalam perusahaan dapat digolongkan sebagai berikut:

### **a. Menurut dasar penyusunan**

#### **1) Anggaran variabel**

Yaitu anggaran yang disusun berdasarkan interval (kisar) kapasitas (aktivitas) tertentu dan pada intinya merupakan suatu seri anggaran yang dapat disesuaikan pada tingkat-tingkat aktivitas yang berbeda. Misalnya anggaran penjualan disusun berkisar antara 5000 unit sampai 8000 unit. Anggaran ini sering disebut juga anggaran fleksibel.

2) Anggaran tetap

Yaitu anggaran yang disusun berdasarkan suatu tingkat kapasitas tertentu. Misalnya penjualan direncanakan 6000 unit. Anggaran tetap sering disebut juga anggaran statis.

b. Menurut cara penyusunan anggaran

1) Anggaran periodik

Yaitu anggaran yang disusun untuk satu periode tertentu, pada umumnya periode satu tahun yang disusun di setiap akhir periode anggaran.

2) Anggaran *continue*

Yaitu anggaran yang dibuat untuk mengadakan perbaikan anggaran yang pernah dibuat, misalnya tiap bulan diadakan perbaikan sehingga anggaran yang dibuat dalam setahun akan mengalami perubahan.

c. Menurut jangka waktu anggaran

1) Anggaran strategis (*Strategical Budget*)

Anggaran yang dibuat dalam jangka waktu lebih dari satu tahun.

2) Anggaran taktis (*Tactical Budget*)

Anggaran yang dibuat dengan jangka waktu paling lama sampai satu tahun.

d. Menurut bidangnya

1) Anggaran operasional

Anggaran untuk menyusun anggaran laporan rugi-laba.

2) Anggaran keuangan

Anggaran untuk menyusun anggaran neraca.

e. Menurut kemampuan menyusun

1) Anggaran komprehensif

Yaitu rangkaian dari berbagai macam anggaran yang disusun secara lengkap. Anggaran komprehensif merupakan perpaduan dari anggaran operasional dan anggaran keuangan yang disusun secara lengkap.

2) Anggaran Partial

Yaitu anggaran yang disusun secara tidak lengkap tetapi hanya bagian anggaran tertentu saja.

f. Menurut fungsinya

1) *Appropriation Budget*

Adalah anggaran yang diperuntukkan bagi tujuan tertentu dan tidak boleh digunakan untuk manfaat lain. Misalnya anggaran untuk penelitian.

2) *Performance Budget*

Adalah anggaran yang disusun berdasarkan fungsi aktivitas yang dilakukan dalam perusahaan untuk meneliti apakah biaya / beban yang dikeluarkan oleh masing-masing aktivitas tidak melampaui batas.

## 7. Pengertian Anggaran Penjualan

Anggaran penjualan sangat penting disusun dengan baik oleh suatu perusahaan karena anggaran penjualan ini merupakan dasar penyusunan bagi anggaran lain yang ada di dalam perusahaan.

Di dalam perusahaan jasa, pengertian dari anggaran penjualan tidak jauh berbeda dengan perusahaan manufaktur, hanya saja di dalam perusahaan jasa produk yang dijual berupa jasa sedangkan di dalam perusahaan manufaktur produk yang dijual berupa barang / benda.

Nafarin (2000 : 23) mengungkapkan bahwa anggaran penjualan disebut juga sebagai anggaran kunci, maksudnya anggaran penjualan merupakan dasar penyusunan anggaran lainnya dan pada umumnya anggaran penjualan disusun terlebih dahulu sebelum menyusun anggaran lainnya. Ketelitian dan kecermatan dalam penyusunan anggaran penjualan sangat diperlukan karena kesalahan dalam penyusunan anggaran penjualan akan mengakibatkan kesalahan pada anggaran yang lain.

Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa anggaran penjualan merupakan anggaran yang berisi perencanaan penjualan perusahaan secara terperinci untuk periode yang akan datang, yang mana di dalamnya meliputi rencana tentang jenis barang/jasa, jumlah barang/jasa, dan harga barang/jasa yang akan dijual serta dalam penyusunannya diperlukan peran serta semua bagian-bagian yang terkait dengan penjualan agar taksiran-taksiran yang dimuat di dalamnya merupakan hasil kesepakatan bersama.



## **8. Faktor yang Mempengaruhi Anggaran Penjualan**

Ada beberapa faktor yang perlu dipertimbangkan dalam menyusun anggaran penjualan yaitu :

### **a. Faktor internal**

Yaitu pengaruh yang datangnya dari dalam perusahaan sendiri, seperti:

- 1) Kebijakan perusahaan yang berhubungan dengan masalah penjualan.
- 2) Kapasitas produksi, modal kerja, serta fasilitas lain yang dimiliki perusahaan serta perluasannya di masa yang akan datang.
- 3) Penjualan tahun-tahun lalu yang meliputi kualitas, kuantitas, harga, waktu dan daerah penjualan.
- 4) Tenaga kerja yang tersedia baik dari segi jumlah maupun ketrampilan dan keahlian yang dimiliki.
- 5) Sifat produk atau jasa yang dijual.
- 6) Metode penjualan yang dipakai.

### **b. Faktor eksternal**

Yaitu pengaruh yang datangnya dari luar perusahaan. Perusahaan harus mengambil segi-segi positif dari pengaruh ini dan memanfaatkannya, seperti :

- 1) Kemajuan teknologi.
- 2) Selera konsumen.
- 3) Tingkat persaingan yang tinggi.
- 4) Posisi perusahaan dalam persaingan.

- 5) Keadaan perekonomian nasional maupun internasional.
- 6) Keadaan politik di dalam negeri.

## 9. Penyusunan Anggaran Penjualan

Dalam menyusun anggaran penjualan, langkah yang perlu dilakukan meliputi :

- a. Penentuan dasar-dasar anggaran
  - 1) Penentuan *relevant variable* yang mempengaruhi penjualan.
  - 2) Penentuan tujuan umum dan khusus yang diinginkan.
  - 3) Penentuan strategi pemasaran yang dipakai.
- b. Penyusunan rencana penjualan
  - 1) Analisis ekonomi, dengan mengadakan proyeksi terhadap aspek-aspek makro seperti moneter, kependudukan, kebijaksanaan-kebijaksanaan pemerintah di bidang ekonomi, dan teknologi serta menilai akibatnya terhadap permintaan produk.
  - 2) Melakukan analisis industri, analisis ini dilakukan untuk mengetahui kemampuan masyarakat dalam menyerap produk sejenis yang dihasilkan oleh industri.
  - 3) Melakukan analisis prestasi penjualan yang lalu, analisis ini dilakukan untuk mengetahui posisi perusahaan pada masa lalu atau untuk mengetahui market share yang dimiliki perusahaan di masa lampau.

- 4) Analisis penentuan prestasi penjualan yang akan datang, analisis ini dilakukan untuk mengetahui kemampuan perusahaan mencapai target penjualan di masa depan, dengan memperhatikan faktor-faktor produksi seperti tenaga kerja, fasilitas yang dimiliki, dan keadaan permodalan.
- 5) Menyusun *forecast* penjualan, yaitu meramalkan jumlah penjualan yang diharapkan dengan anggapan segala sesuatu berjalan seperti masa yang lalu (*Forecasted Sales*).
- 6) Menentukan jumlah penjualan yang dianggarkan (*Budgeted Sales*).
- 7) Menghitung rugi / laba yang mungkin diperoleh (*Budgeted Profit*).
- 8) Mengkomunikasikan rencana penjualan yang telah disetujui kepada pihak lain yang berkepentingan.

#### **10. Analisis Varians (*Variance Analysis*)**

Penyimpangan dari rencana memperlihatkan bidang tanggung jawab yang memerlukan penelitian dan tindakan segera oleh pihak yang bersangkutan. Tindakan tersebut dapat berupa koreksi, saran dan revisi.

Welsch et all (200 : 498) mengungkapkan bahwa analisis varians mencakup analisis matematis dari dua perangkat data untuk mendapatkan pendalaman penyebab terjadinya suatu penyimpangan / varians.

Di dalam analisis varians salah satu jumlah akan diperlakukan sebagai dasar, standar, atau titik pedoman. Analisis varians mempunyai

aplikasi yang luas dalam pelaporan keuangan dan sering diaplikasikan ke dalam situasi sebagai berikut :

- a. Penyelidikan varians antara hasil aktual dari periode yang berlaku dengan hasil aktual dari periode sebelumnya. Periode sebelumnya dianggap sebagai dasar.
- b. Penyelidikan varians antara hasil aktual dengan biaya standar. Biaya standar digunakan sebagai dasar.
- c. Penyelidikan varians antara hasil aktual dengan sasaran yang direncanakan atau dianggarkan yang tercermin dalam rencana laba. Sasaran yang direncanakan atau dianggarkan digunakan sebagai dasar.

Rumus untuk menghitung persentase penyimpangan yang terjadi menurut Welsch, et all (2000 : 485) adalah sebagai berikut :

$$\frac{\text{Realisasi - Anggaran}}{\text{Anggaran}} \times 100 \%$$

Dari beberapa pengertian diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa analisis varians digunakan untuk melakukan pengawasan terhadap anggaran karena dalam kenyataannya sering kali terjadi penyimpangan atau selisih antara anggaran yang dibuat perusahaan dengan realisasinya, analisis varians juga dapat digunakan perusahaan untuk mengetahui apakah penyimpangan yang terjadi tersebut bersifat menguntungkan atau merugikan perusahaan.

## 11. Pengertian Peramalan (*Forecasting*)

Penggunaan peramalan dalam penyusunan anggaran penjualan merupakan salah satu hal yang sangat penting untuk melihat dan mengkaji situasi dan kondisi di masa yang akan datang serta mempersiapkan antisipasi yang perlu dilakukan. Peramalan merupakan dasar untuk menyusun anggaran sehingga efektif atau tidaknya suatu anggaran sangat ditentukan oleh kemampuan para penyusun untuk meramalkan situasi dan kondisi pada saat anggaran itu dilaksanakan.

Menurut Gunawan Adisapuro dan Marwan Asri (1994 : 148) peramalan (*forecasting*) adalah suatu cara untuk mengukur atau menaksir kondisi bisnis di masa mendatang.

Sedangkan menurut Nafarin (2004 : 31) mendefenisikan *forecasting* sebagai proses kegiatan memperkirakan pada waktu yang akan datang dalam keadaan tertentu dan dibuat berdasarkan data yang pernah terjadi dan atau mungkin akan terjadi.

Dari kedua defenisi diatas dapat disimpulkan bahwa peramalan (*forecasting*) adalah suatu cara atau kegiatan yang dilakukan untuk memperkirakan sesuatu di masa yang akan datang berdasarkan data di masa lalu yang pengukurannya dapat dilakukan secara kualitatif maupun kuantitatif.

## 12. Metode-metode dalam Peramalan

Metode-metode *forecasting* yang dapat digunakan yaitu :

a. Metode Kualitatif (*Nonstatistical Method*)

Yaitu cara penaksiran yang menitikberatkan pada pendapat seseorang. Cara ini mempunyai kelemahan yang menonjol yaitu bahwa pendapat seseorang seringkali diwarnai oleh hal-hal yang bersifat subyektif, dengan demikian ketepatan hasil taksirannya diragukan. Sumber pendapat-pendapat yang dipakai sebagai dasar melakukan *forecasting* yaitu :

1) Pendapat *Salesman*

Dimaksudkan untuk mengukur apakah ada kemajuan / kemunduran segala hal yang berkaitan dengan tingkat penjualan pada daerah mereka masing-masing.

2) Pendapat *Sales Manager*

Dengan pendidikannya yang relatif lebih tinggi (mungkin) dan pengalamannya yang lebih luas dibidang penjualan, diharapkan dapat memberikan pendapat / masukan yang lebih obyektif dengan mempertimbangkan banyak faktor.

3) Pendapat para ahli

Pendapat para ahli dibutuhkan apabila penaksiran yang dibuat oleh *salesman* dan *sales manager* sangat bertentangan satu dengan yang lain.

## 4) Survey konsumen

Pendapat para konsumen dapat diketahui dengan mengadakan penelitian langsung terhadap konsumen.

b. Metode Kuantitatif (*Statistical Method*)

Yaitu cara penaksiran yang menitikberatkan pada perhitungan angka-angka, dengan cara ini diharapkan dapat menghilangkan unsur subyektifitas seseorang sehingga hasilnya lebih dapat dipertanggung jawabkan. Peramalan berdasarkan penghitungan statistik dapat dilakukan dengan cara yaitu:

## 1) Analisis Trend

Trend adalah gerakan yang berjangka panjang dan cenderung menuju ke satu arah, menaik atau menurun. Penerapan garis trend secara matematis dapat dilakukan dengan tiga metode yaitu :

a) Metode Momen (*Moment Method*)

Menurut metode momen, fungsi garis lurus sebagai pengganti garis patah-patah yang dibentuk oleh data historis dihitung dengan rumus :

$$Y = a + b x \quad \dots\dots\dots ( i )$$

$$\sum y = n.a + b \sum x \quad \dots\dots\dots ( ii )$$

$$\sum xy = a \sum x + b \sum x^2 \quad \dots\dots\dots ( iii )$$

Dimana :  $Y$  = nilai trend

$y$  = data historis

$n$  = jumlah data

Rumus ( ii ) dan ( iii ) digunakan untuk menghitung nilai a dan b yang akan dipergunakan sebagai dasar penerapan garis linear (garis trend). Sedangkan rumus ( i ) merupakan persamaan garis trend yang akan digambarkan.

b) Metode Kuadrat Terkecil (*Least Square Method*)

Metode *Least Square* merupakan penyederhanaan dari metode moment yaitu mengusahakan sedemikian rupa sehingga jumlah parameter “x” sama dengan nol, dengan persamaan trend  $Y = a + b x$

Dimana :

$$a = \frac{\sum y}{n} \quad \text{dan} \quad b = \frac{\sum xy}{\sum x^2}$$

c) Metode Kuadratik (Trend Garis Lengkung)

Di dalam metode ini, garis yang digunakan untuk mengganti garis patah-patah yang dibentuk oleh data historis berbentuk garis lengkung (non linear) yang digunakan ke dalam persamaan  $Y = a + bx + cx^2$

Dimana :

$$\sum y = n.a + c.\sum x^2$$

$$\sum x^2 y = a.\sum x^2 + c.\sum x^4$$

$$\sum xy = b \sum x^2$$



## 2) Standar Kesalahan Peramalan (SKP)

Standar kesalahan peramalan adalah cara yang digunakan untuk menentukan apakah peramalan (*forecasting*) yang telah disusun dengan berbagai metode tersebut telah mendekati realisasi penjualan produk atau terjadi selisih yang terlalu besar antara realisasi dengan yang dianggarkan.

Perusahaan menggunakan SKP untuk menentukan atau memilih metode peramalan yang mempunyai nilai SKP terkecil diantara metode peramalan yang ada. Nilai SKP yang kecil menunjukkan bahwa *forecast* yang disusun mendekati realisasinya sedangkan nilai SKP yang besar menunjukkan bahwa *forecast* yang disusun berbeda jauh dengan realisasinya.

Rumus yang digunakan untuk menghitung SKP pada setiap metode *forecasting* adalah sebagai berikut :

$$SKP = \frac{\sqrt{\sum (Y - Y^t)^2}}{n}$$

Dimana :

$Y$  = penjualan riil

$Y^t$  = trend penjualan

$n$  = banyaknya data

## 3) Analisis Korelasi

Analisis korelasi digunakan untuk mencari hubungan sebab akibat antara beberapa variabel. Peramalan dengan analisis trend digunakan apabila produk yang dijual tidak tergantung pada

variabel lain tetapi apabila produk yang dijual tergantung atau dipengaruhi oleh variabel lain maka digunakan analisis korelasi (*formula regresi*). Sebagai contoh, penjualan susu bayi tergantung pada besarnya tingkat kelahiran, dari contoh tersebut terdapat dua variabel yang saling berhubungan yaitu tingkat penjualan (permintaan) susu dan tingkat kelahiran.

## **B. PEMBAHASAN**

### **1. Faktor yang Mempengaruhi Anggaran Penjualan Hotel Quality Solo**

Faktor yang mempengaruhi pihak manajemen Hotel Quality Solo mengambil kebijakan dalam menaikkan atau menurunkan persentase anggaran penjualannya adalah sebagai berikut :

#### a. Faktor internal

- 1) Komposisi pegawai di tahun yang akan datang.
- 2) Peningkatan produk tiap departemen di tahun yang akan datang.
- 3) Kebijakan yang mungkin akan diambil oleh manajemen di tahun yang akan datang.

#### b. Faktor eksternal

- 1) Inflasi.
- 2) Kenaikan suku bunga bank.
- 3) Kenaikan tarif listrik dan air.
- 4) Kenaikan Bahan Bakar Minyak (BBM)

- 5) Ada tidaknya hotel baru di dalam kota yang sama karena hal tersebut akan mempengaruhi *Town Occupancy*. *Town Occupancy* adalah suatu bentuk pengukuran yang digunakan untuk mengukur daya jual kamar dan faktor-faktor lain yang berkaitan, *Town Occupancy* dicari dengan cara membandingkan jumlah kamar hotel bintang empat yang terjual selama satu bulan di kota Solo dengan jumlah kamar hotel bintang empat yang tersedia untuk dijual di kota Solo kemudian dikali seratus persen.

$$\textit{Town Occupancy} = \frac{\textit{Jumlah kamar yang terjual}}{\textit{Jumlah kamar yang tersedia untuk dijual}} \times 100 \%$$

- 6) Keadaan sosial politik di dalam maupun di luar negeri yang akan mempengaruhi situasi pasar pariwisata.
- 7) Jadwal Penerbangan (*Flight Schedule*), semakin banyak frekuensi penerbangan dengan tujuan kota Solo maka akan semakin besar pula pengaruhnya terhadap tingkat penjualan kamar dan fasilitas-fasilitas lain yang ditawarkan.
- 8) Perkembangan tingkat ekonomi masyarakat Solo (*Economic Growth*). Perkembangan tingkat ekonomi masyarakat Solo akan mempengaruhi masyarakat untuk mulai menggunakan jasa pelayanan hotel dalam pengadaan suatu acara.

## 2. Penyusunan Anggaran Penjualan pada Hotel Quality Solo

Metode yang digunakan pihak manajemen Hotel Quality Solo dalam menyusun anggaran penjualannya adalah metode *incremental*, yaitu dengan mendasarkan pada realisasi yang terjadi pada tahun yang lalu dan kemudian digunakan untuk menentukan kebijakan penjualan tahun yang akan datang, apakah persentasenya akan dinaikkan atau diturunkan dengan mempertimbangkan faktor-faktor yang mempengaruhi penyusunan anggaran penjualan tersebut.

Perhitungan *forecast* penjualan pada Hotel Quality Solo dapat dirumuskan sebagai berikut :

**“Penjualan tahun lalu + ( persentase x penjualan tahun lalu ) + pendapat dari *manager* dan dewan direksi”.**

Berikut ini adalah daftar anggaran dan realisasi penjualan Hotel Quality Solo periode 2000 - 2004 :

**Tabel 1**  
**Anggaran dan Realisasi Penjualan**  
**Hotel Quality Solo**  
**Periode 2000 – 2004**  
**(dalam Rupiah)**

<b>Tahun</b>	<b>Anggaran</b>	<b>Realisasi</b>
2000	3.705.052.325	3.816.638.698
2001	4.210.000.000	4.351.820.775
2002	5.508.000.000	5.693.168.422
2003	7.905.000.000	8.114.886.420
2004	8.200.000.000	7.634.277.395
2005	10.694.402.400	-

Sumber: Buku Laporan Tahunan Hotel Quality Solo

Adapun proses penyusunan anggaran pada Hotel Quality Solo secara garis besar adalah sebagai berikut:

- a. Departemen yang berkewajiban menyusun anggaran penjualan adalah *Front Office Department*, *Food and Beverage Department*, dan *Laundry Department*.
- b. Anggaran yang telah disusun tersebut diajukan kepada *General Manager* untuk dipelajari.
- c. *General Manager* bersama dengan para *Manager Department* mengadakan rapat bersama untuk membahas sekaligus merevisi anggaran penjualan yang diajukan tersebut. Rapat ini dapat berlangsung selama 3 hari berturut-turut dengan tujuan untuk mencapai kesepakatan bersama mengenai anggaran penjualan tahun depan.
- d. Masing-masing departemen yang mengajukan anggaran merevisi anggarannya berdasarkan hasil rapat yang telah disepakati bersama.
- e. Anggaran yang telah direvisi tersebut dikumpulkan kembali kepada *General Manager* untuk dipelajari
- f. *General Manager* menyerahkan anggaran penjualan yang telah direvisi tersebut kepada Dewan Direksi.
- g. Apabila Dewan Direksi telah menyetujui anggaran penjualan yang diajukan maka anggaran penjualan tersebut akan ditetapkan sebagai anggaran penjualan Hotel Quality Solo untuk tahun depan tetapi apabila Dewan Direksi tidak menyetujui anggaran penjualan yang

diajukan tersebut maka proses penyusunan anggaran penjualan kembali ke proses nomor tiga.

- h. Anggaran yang telah ditetapkan Dewan Direksi sebagai anggaran penjualan Hotel Quality Solo untuk tahun depan dikonfirmasi ke seluruh departemen yang ada.

### **3. Analisis Varians terhadap Anggaran Penjualan Hotel Quality Solo**

Analisis ini bertujuan untuk mengevaluasi pelaksanaan anggaran penjualan Hotel Quality Solo dengan membandingkan antara anggaran dengan realisasinya, apakah anggaran / target penjualan yang dibuat sudah tercapai atau belum. Apabila realisasi penerimaan yang terjadi lebih besar dari anggaran, hal itu berarti bahwa target yang dibuat telah tercapai atau terjadi penyimpangan yang bersifat menguntungkan (*favorable*). Namun apabila realisasi penerimaan yang terjadi lebih kecil dari anggaran yang telah dibuat, hal itu berarti bahwa target tidak tercapai atau terjadi penyimpangan yang bersifat merugikan (*unfavorable*).

Penjualan tahunan Hotel Quality Solo terdiri dari beberapa sumber pemasukan yaitu :

- a. *Front Office Department*
  - 1) Kamar (*Room*)
  - 2) Telepon (*Telephone*)
- b. *Food and Beverage Department*
  - 1) Makanan (*Food*)

- 2) Minuman (*Beverage*)
- 3) Kolam renang (*Swimming pool*)
- c. Departemen Laundry
  - 1) Laundry
- d. Seluruh departemen
  - 1) Pusat kebugaran (*Fitness Centre*)
  - 2) Penyewaan ruang konferensi (*Sundry Income*)
  - 3) Penyewaan tempat usaha di *lobby* (*Rental Arcade*)
  - 4) Pusat bisnis (*Business centre*)
  - 5) *Miscellaneous*

Berikut ini adalah daftar analisis varians (*variance analysis*) terhadap anggaran penjualan Hotel Quality Solo periode 2000 - 2004.

**Tabel 2**  
**Analisis Varians Anggaran Penjualan**  
**Hotel Quality Solo**  
**Periode 2000 – 2004**  
**(dalam Rupiah)**

Tahun	Anggaran	Realisasi	Selisih		
			Jumlah	Persentase	Ket.
2000	3.705.052.325	3.816.638.698	111.586.373	3,01 %	Favorable
2001	4.210.000.000	4.351.820.775	141.820.775	3,37 %	Favorable
2002	5.508.000.000	5.693.168.422	185.168.422	3,36 %	Favorable
2003	7.905.000.000	8.114.886.420	209.886.420	2.66 %	Favorable
2004	8.200.000.000	7.634.277.395	- 565.722.605	- 6,90 %	Unfavorable

Sumber: Data sudah diolah

Dari analisis varians pada tabel 2 diketahui bahwa pada tahun 2000, 2001, 2002, dan 2003 terjadi penyimpangan yang bersifat

menguntungkan (*favorable*), hal tersebut berarti bahwa anggaran yang dibuat telah mencapai target bahkan melebihi target yang dibuat.

Penyimpangan yang menguntungkan ini dapat terjadi karena kepercayaan masyarakat terhadap Hotel Quality Solo semakin meningkat. Hotel Quality Solo semakin dikenal di kalangan domestik maupun mancanegara karena pelayanan dan fasilitasnya yang lengkap sehingga wisatawan domestik maupun mancanegara yang berkunjung ke Solo memilih Hotel Quality Solo sebagai rumah kedua mereka, selain itu banyak juga para pebisnis maupun kalangan awam yang menggunakan jasa Hotel Quality Solo dalam pengadaan suatu acara seperti seminar, pesta ulang tahun, pesta perkawinan, konser, rapat, dan acara-acara lain. Walaupun di tahun 2003 terjadi peristiwa bom Bali yang sempat mengacaukan kondisi sosial dan politik di Indonesia namun hal tersebut tidak mempengaruhi penjualan jasa Hotel Quality Solo, ini dapat dilihat pada tabel 2 total penjualan pada tahun 2003 melebihi anggaran yang dibuat bahkan mengalami kenaikan yang cukup signifikan dibandingkan dengan total penjualan tahun 2002.

Pada tabel 2 juga dapat dilihat bahwa pada tahun 2004 terjadi penyimpangan yang bersifat merugikan (*unfavorable*), hal tersebut menunjukkan bahwa anggaran yang dibuat tidak dapat mencapai target yang telah ditentukan. Penyimpangan ini terjadi karena pada tahun 2004 terjadi peristiwa nasional yang penting di Indonesia yaitu Pemilu sehingga banyak wisatawan domestik maupun mancanegara yang lebih berhati-hati



untuk mengadakan suatu perjalanan wisata di Indonesia, selain itu banyak juga para pebisnis dan kaum awam yang lebih berhati-hati untuk mengadakan acara secara terbuka. Hal tersebut mengakibatkan total penjualan pada tahun 2004 mengalami penurunan.

Hasil penghitungan analisis varians tersebut dapat dijadikan bahan pertimbangan bagi manajemen Hotel Quality Solo dalam menyusun kebijaksanaan untuk menghadapi anggaran periode berikutnya.

#### **4. Penghitungan Ramalan (*Forecast*) Penjualan pada Hotel Quality Solo**

Teknik penghitungan ramalan (*forecast*) penjualan pada Hotel Quality Solo dilakukan secara kualitatif sehingga penghitungannya menggunakan metode statistik. Di dalam metode statistik terdapat penghitungan analisis trend, Standar Kesalahan Peramalan (SKP) dan analisis korelasi.

Penghitungan *forecast* penjualan pada Hotel Quality Solo dengan menggunakan tiga metode peramalan yang terdapat pada analisis trend adalah sebagai berikut :

a. Metode momen (*Moment method*)

**Tabel 3**  
**Forecast Penjualan dengan Metode Momen**  
**Hotel Quality Solo**  
**Periode 2000 – 2004**  
**(dalam Rupiah)**

Tahun	Realisasi Penjualan (y)	x	x <sup>2</sup>	x.y
2000	3.816.638.698	0	0	0
2001	4.351.820.775	1	1	4.351.820.775
2002	5.693.168.422	2	4	11.386.336.840
2003	8.114.886.420	3	9	24.344.659.260
2004	7.634.277.395	4	16	30.537.109.580
	29.610.791.710	10	30	70.619.926.460
	$\Sigma y$		$\Sigma x^2$	$\Sigma xy$

Sumber: Data sudah diolah

$$\text{Persamaan trend : } Y = a + b x$$

$$\text{Dimana : } \begin{aligned} 29.610.791.710 &= 5a + b10 \quad \dots\dots\dots \times 3 \\ 70.619.926.460 &= 10a + b30 \end{aligned}$$

$$88.832.375.130 = 15a + b30$$

$$\underline{70.619.926.460 = 10a + b30}$$

$$18.212.448.670 = 5a$$

$$a = \frac{18.212.448.670}{5}$$

$$a = 3.642.489.734$$

$$29.610.791.710 = 5(3.642.489.734) + b10$$

$$b10 = 29.610.791.710 - 18.212.448.670$$

$$b = 11.398.343.040 : 10$$

$$b = 1.139.834.304$$

$$\text{Persamaan trend : } Y = 3.642.489.734 + 1.139.834.304 (x)$$

$$\text{Tahun 2000 : } Y = 3.642.489.734 + 1.139.834.304 (0) = 3.642.489.734$$

$$2001 : Y = 3.642.489.734 + 1.139.834.304 (1) = 4.782.324.038$$

$$2002 : Y = 3.642.489.734 + 1.139.834.304 (2) = 5.922.158.342$$

$$2003 : Y = 3.642.489.734 + 1.139.834.304 (3) = 7.061.992.646$$

$$2004 : Y = 3.642.489.734 + 1.139.834.304 (4) = 8.201.826.950$$

Nilai trend untuk tahun berikutnya :

$$\text{Tahun } 2005 : Y = 3.642.489.734 + 1.139.834.304 (5) = 9.341.661.254$$

$$2006 : Y = 3.642.489.734 + 1.139.834.304 (6) = 10.481.495.558$$

$$2007 : Y = 3.642.489.734 + 1.139.834.304 (7) = 11.621.329.862$$

Dari hasil penghitungan diatas didapatkan bahwa kenaikan *forecast* penjualan tiap tahun adalah sebesar Rp 1.139.834.304,- sehingga diperkirakan pada tahun 2005 volume penjualan Hotel Quality Solo akan mencapai Rp 9.341.661.254,-.

b. Metode *least square*

**Tabel 4**  
**Forecast Penjualan dengan Metode *Least Square***  
**Hotel Quality Solo**  
**Periode 2000 – 2004**  
**(dalam Rupiah)**

Tahun	Realisasi Penjualan (y)	x	x <sup>2</sup>	x.y
2000	3.816.638.698	-2	4	-7.633.277.396
2001	4.351.820.775	-1	1	-4.351.820.775
2002	5.693.168.422	0	0	0
2003	8.114.886.420	1	1	8.114.886.420
2004	7.634.277.395	2	4	15.568.554.790
	29.610.791.710	0	10	11.698.343.040
	$\sum y$		$\sum x^2$	$\sum xy$

Sumber: Data sudah diolah

$$\text{Persamaan trend : } Y = a + b x$$

$$\text{Dimana : } a = \frac{\sum y}{n} = \frac{29.610.791.710}{5} = 5.922.158.342$$

$$b = \frac{\sum xy}{\sum x^2} = \frac{11.698.343.040}{10} = 1.169.834.304$$

$$\text{Persamaan trend : } Y = 5.922.158.342 + 1.169.834.304 (x)$$

$$\text{Tahun 2000 : } Y = 5.922.158.342 + 1.169.834.304 (-2) = 3.582.489.734$$

$$2001 : Y = 5.922.158.342 + 1.169.834.304 (-1) = 4.752.324.038$$

$$2002 : Y = 5.922.158.342 + 1.169.834.304 (0) = 5.922.158.342$$

$$2003 : Y = 5.922.158.342 + 1.169.834.304 (1) = 7.091.992.646$$

$$2004 : Y = 5.922.158.342 + 1.169.834.304 (2) = 8.261.826.950$$

Nilai trend untuk tahun berikutnya :

$$\text{Tahun 2005 : } Y = 5.922.158.342 + 1.169.834.304 (3) = 9.431.661.254$$

$$2006 : Y = 5.922.158.342 + 1.169.834.304 (4) = 10.601.495.558$$

$$2007 : Y = 5.922.158.342 + 1.169.834.304 (5) = 11.771.329.862$$

Dari hasil penghitungan diatas didapatkan bahwa kenaikan *forecast* penjualan tiap tahun adalah sebesar Rp 1.169.834.304,- sehingga diperkirakan pada tahun 2005 volume penjualan Hotel Quality Solo akan mencapai Rp 9.431.661.254,-.

c. Metode kuadratik (trend garis lengkung)

**Tabel 5**  
**Forecast Penjualan dengan Metode Kuadratik**  
**Hotel Quality Solo**  
**Periode 2000 – 2004**  
**(dalam Rupiah)**

Tahun	Realisasi Penjualan (y)	x	x.y	x <sup>2</sup>	x <sup>2</sup> y	x <sup>4</sup>
2000	3.816.638.698	- 2	- 7.633.277.396	4	15.266.554.790	16
2001	4.351.820.775	- 1	- 4.351.820.775	1	4.351.820.775	1
2002	5.693.168.422	0	0	0	0	0
2003	8.114.886.420	1	8.114.886.420	1	8.114.886.420	1
2004	7.634.277.395	2	15.268.554.790	4	30.537.109.580	16
	29.610.791.710	0	11.398.343.040	10	58.270.371.570	34
	$\Sigma y$	$\Sigma x$	$\Sigma xy$	$\Sigma x^2$	$\Sigma x^2y$	$\Sigma x^4$

Sumber: Data sudah diolah

$$\text{Persamaan trend : } Y = a + bx + cx^2$$

$$\text{Dimana : } \begin{aligned} 29.610.791.710 &= 5a + 10c \quad \dots\dots\dots \times 2 \\ 58.270.371.570 &= 10a + 34c \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} 59.221.583.420 &= 10a + 20c \\ \underline{58.270.371.570} &= 10a + 34c \\ 951.211.850 &= - 14c \end{aligned}$$

$$c = \frac{951.211.850}{- 14}$$

$$c = - 67.943.703,57$$

$$\begin{aligned} 29.610.791.710 &= 5a + 10(- 67.943.703,57) \\ 5a &= 29.610.791.710 - (- 679.437.035,7) \\ a &= 30.290.228.750 : 5 \\ a &= 6.058.045.749 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} 11.398.343.040 &= 10b \\ b &= 1.139.834.304 \end{aligned}$$

$$\text{Persamaan trend : } Y = 6.058.045.749 + 1.139.834.304(x) - 67.943.703,57 (x)^2$$

$$\begin{aligned} \text{Tahun 2000 : } Y &= 6.058.045.749 + 1.139.834.304 (-2) - 67.943.703,57 (-2)^2 \\ &= 3.506.602.326,72 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} 2001 : Y &= 6.058.045.749 + 1.139.834.304 (-1) - 67.943.703,57 (-1)^2 \\ &= 4.850.267.741,43 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} 2002 : Y &= 6.058.045.749 + 1.139.834.304 (0) - 67.943.703,57 (0)^2 \\ &= 6.058.045.749 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} 2003 : Y &= 6.058.045.749 + 1.139.834.304 (1) - 67.943.703,57 (1)^2 \\ &= 7.129.936.349,43 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} 2004 : Y &= 6.058.045.749 + 1.139.834.304 (2) - 67.943.703,57 (2)^2 \\ &= 8.065.939.542,72 \end{aligned}$$

Nilai trend untuk tahun berikutnya :

$$\begin{aligned} \text{Tahun 2005 : } Y &= 6.058.045.749 + 1.139.834.304 (3) - 67.943.703,57 (3)^2 \\ &= 8.866.055.328,87 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} 2006 : Y &= 6.058.045.749 + 1.139.834.304 (4) - 67.943.703,57 (4)^2 \\ &= 9.530.283.707,88 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} 2007 : Y &= 6.058.045.749 + 1.139.834.304 (5) - 67.943.703,57 (5)^2 \\ &= 10.058.624.679,75 \end{aligned}$$

Dari hasil penghitungan diatas didapatkan bahwa *forecast* penjualan Hotel Quality Solo dari tahun ke tahun mengalami peningkatan, tetapi jumlah nominal peningkatan untuk tiap tahunnya tidak sama atau berubah-ubah sehingga diperkirakan pada tahun 2005 volume penjualan Hotel Quality Solo akan mencapai Rp 8.866.055.328,87.

Berikut ini adalah daftar perbandingan antara *forecast* penjualan menurut ketiga metode peramalan dengan anggaran yang disusun oleh Hotel Quality Solo.

**Tabel 6**  
**Perbandingan antara Anggaran Hotel Quality Solo dengan**  
***Forecast* Penjualan menurut Metode Peramalan**  
**Periode 2000 – 2004**  
**(dalam Rupiah)**

Tahun	Realisasi Penjualan	Anggaran Hotel Quality Solo	<i>Forecast</i> Penjualan		
			Metode Momen	Metode <i>Least Square</i>	Metode Kuadratik
2000	3.816.638.698	3.705.052.325	3.642.489.734	3.582.489.734	3.506.602.326,72
2001	4.351.820.775	4.210.000.000	4.782.324.038	4.752.324.038	4.850.267.741,43
2002	5.693.168.422	5.508.000.000	5.922.158.342	5.922.158.342	6.058.045.749
2003	8.114.886.420	7.905.000.000	7.061.992.646	7.091.992.646	7.129.936.349,43
2004	7.634.277.395	8.200.000.000	8.201.826.950	8.261.826.950	8.065.939.542,72
2005	-	10.694.402.400	9.341.661.254	9.431.661.254	8.866.055.328,87
2006	-	-	10.481.495.558	10.601.495.558	9.530.283.707,88
2007	-	-	11.621.329.862	11.771.329.862	10.058.624.679,75

Sumber: Data sudah diolah

Dari tabel 6 dapat dilihat bahwa pada tahun 2005, anggaran yang disusun oleh Hotel Quality Solo mempunyai nominal yang paling besar dibandingkan dengan *forecast* penjualan menurut ketiga metode peramalan, selain itu dapat juga diperhatikan bahwa anggaran yang disusun oleh Hotel Quality Solo mengalami peningkatan dari tahun ke tahun tetapi peningkatan yang dialami setiap tahun tidak sama / berubah-ubah, sama halnya dengan penghitungan menggunakan metode kuadratik.

Sedangkan penghitungan menggunakan metode momen dan metode *least square* menghasilkan peningkatan yang stabil setiap

tahunnya yaitu sebesar Rp 1.169.834.304,- untuk metode momen dan Rp 1.139.834.304,- untuk metode *least square*.

Kenaikan *forecast* penjualan pada Hotel Quality Solo menurut metode momen dan metode *least square* setiap tahunnya tidak jauh berbeda hanya berselisih sebesar Rp 30.000.000,- sehingga dapat disimpulkan bahwa penghitungan menurut metode momen dan metode *least square* akan menghasilkan *forecast* penjualan yang tidak jauh berbeda.

##### **5. Penghitungan Standar Kesalahan Peramalan**

Standar Kesalahan Peramalan (SKP) digunakan untuk menentukan metode *forecasting* yang paling sesuai dari ketiga metode peramalan. Penghitungan yang menghasilkan nilai SKP terkecil menunjukkan bahwa metode *forecasting* yang digunakan tersebut menghasilkan *forecast* penjualan yang tidak jauh berbeda dengan realisasinya, sehingga metode peramalan tersebut merupakan metode yang paling sesuai untuk digunakan suatu perusahaan dalam menyusun *forecast* penjualannya.

Penghitungan SKP oleh suatu perusahaan sangat penting dilakukan agar diperoleh suatu metode yang sesuai dengan perusahaan, sehingga *forecast* penjualan yang dihasilkan juga baik karena berdasarkan penghitungan yang cermat dan akhirnya akan menghasilkan anggaran penjualan yang baik serta membuat penghitungan anggaran yang lain juga baik.



Penghitungan SKP penjualan pada Hotel Quality Solo ditinjau dari ketiga metode peramalan adalah sebagai berikut :

a. Metode momen (*Moment method*)

**Tabel 7**  
**Penghitungan Standar Kesalahan Peramalan Metode Momen**  
**Periode 2000 – 2004**  
**(dalam Rupiah)**

Tahun	Realisasi Penjualan ( <i>Y</i> )	Nilai trend ( <i>Y<sup>t</sup></i> )	<i>Y - Y<sup>t</sup></i>	( <i>Y - Y<sup>t</sup></i> ) <sup>2</sup>
2000	3.816.638.698	3.642.489.734	174.148.964	30.327.861.662.273.296
2001	4.351.820.775	4.782.324.038	- 430.503.263	185.333.059.453.647.169
2002	5.693.168.422	5.922.158.342	- 228.989.920	52.436.383.461.606.400
2003	8.114.886.420	7.061.992.646	1.052.893.774	1.108.585.299.327.963.076
2004	7.634.277.395	8.201.826.950	- 567.549.555	322.112.497.380.698.025
				1.698.795.101.286.187.966
				$\sum (Y - Y^t)^2$

Sumber: Data sudah diolah

$$SKP = \frac{\sqrt{1.698.795.101.286.187.966}}{5} = 582.888.514,4$$

b. Metode *least square*

**Tabel 8**  
**Penghitungan Standar Kesalahan Peramalan Metode *Least Square***  
**Periode 2000 – 2004**  
**(dalam Rupiah)**

Tahun	Realisasi Penjualan ( <i>Y</i> )	Nilai trend ( <i>Y<sup>t</sup></i> )	<i>Y - Y<sup>t</sup></i>	( <i>Y - Y<sup>t</sup></i> ) <sup>2</sup>
2000	3.816.638.698	3.582.489.734	234.148.964	54.825.737.342.273.296
2001	4.351.820.775	4.752.324.038	- 400.503.263	160.402.863.673.647.169
2002	5.693.168.422	5.922.158.342	- 228.989.920	52.436.383.461.606.400
2003	8.114.886.420	7.091.992.646	1.022.893.774	1.046.311.672.887.963.076
2004	7.634.277.395	8.261.826.950	- 627.549.555	393.818.443.980.698.025
				1.707.795.101.346.187.966
				$\sum (Y - Y^t)^2$

Sumber: Data sudah diolah

$$SKP = \frac{\sqrt{1.707.795.101.346.187.966}}{5} = 584.430.509,36$$

c. Metode kuadratik (trend garis lengkung)

**Tabel 9**  
**Penghitungan Standar Kesalahan Peramalan Metode Kuadratik**  
**Periode 2000 – 2004**  
**(dalam Rupiah)**

Tahun	Realisasi Penjualan ( $Y$ )	Nilai trend ( $Y^t$ )	$Y - Y^t$	$(Y - Y^t)^2$
2000	3.816.638.698	3.506.602.326,72	10.036.371,28	96.122.551.516.470.008,84
2001	4.351.820.775	4.850.267.741,43	- 498.446.966,43	248.449.378.343.269.546,95
2002	5.693.168.422	6.058.045.749	- 364.877.327	133.135.463.758.664.929
2003	8.114.886.420	7.129.936.349,43	984.950.070,57	970.126.641.515.847.980,13
2004	7.634.277.395	8.065.939.542,72	- 431.662.147,72	186.332.209.774.243.101,2
				1.634.166.244.908.495.566,12
				$\sum (Y - Y^t)^2$

Sumber: Data sudah diolah

$$SKP = \frac{\sqrt{1.634.166.244.908.495.566,12}}{5} = 571.693.317,24$$

Hasil penghitungan SKP penjualan Hotel Quality Solo dari ketiga metode peramalan dapat disimpulkan sebagai berikut :

- 1) Metode momen menghasilkan nilai SKP sebesar 582.888.514,4
- 2) Metode *least square* menghasilkan nilai SKP sebesar 584.430.509,36
- 3) Metode kuadratik menghasilkan nilai SKP sebesar 571.693.317,24

Dari penghitungan SKP diatas, metode kuadratik menghasilkan nilai SKP paling kecil yaitu sebesar 571.693.317,24 dibandingkan dengan metode momen dan metode *least square* yang menghasilkan nilai SKP lebih besar sehingga dapat disimpulkan bahwa metode peramalan yang

sesuai untuk digunakan Hotel Quality Solo dalam menyusun *forecast* penjualannya adalah metode kuadratik (trend garis lengkung).

Penghitungan SKP antara ketiga metode peramalan diatas telah membuktikan bahwa metode kuadratik yang paling sesuai untuk Hotel Quality Solo dalam menyusun *forecast* penjualannya.

Berikut ini adalah penghitungan SKP jika ditinjau dari anggaran yang telah disusun oleh Hotel Quality Solo.

**Tabel 10**  
**Penghitungan Standar Kesalahan Peramalan**  
**menurut Hotel Quality Solo**  
**Periode 2000 – 2004**  
**(dalam Rupiah)**

Tahun	Realisasi Penjualan ( <i>Y</i> )	Anggaran ( <i>Y'</i> )	<i>Y</i> – <i>Y'</i>	( <i>Y</i> – <i>Y'</i> ) <sup>2</sup>
2000	3.816.638.698	3.705.052.325	111.586.373	12.451.518.639.295.129
2001	4.351.820.775	4.210.000.000	141.820.775	20.113.132.221.600.625
2002	5.693.168.422	5.508.000.000	185.168.422	34.287.344.505.970.084
2003	8.114.886.420	7.905.000.000	209.886.420	44.052.309.300.416.400
2004	7.634.277.395	8.200.000.000	- 565.722.605	320.042.065.807.986.025
				430.946.370.475.268.263
				$\Sigma (Y-Y')^2$

Sumber: Data sudah diolah

$$SKP = \sqrt{\frac{430.946.370.475.268.263}{5}} = 293.580.098,26$$

Dari perhitungan SKP diatas dapat disimpulkan bahwa anggaran yang disusun oleh Hotel Quality Solo memiliki nilai SKP lebih kecil yaitu sebesar 293.850.098,26 dibandingkan dengan penghitungan menurut metode kuadratik yang memiliki nilai SKP sebesar 571.693.317,24.

### BAB III

#### TEMUAN

Evaluasi yang telah dilakukan terhadap anggaran penjualan Hotel Quality Solo ditinjau dari berbagai metode peramalan penjualan, ditemukan kebaikan dan kekurangan sebagai berikut :

#### A. Kebaikan

1. Anggaran penjualan yang disusun oleh Hotel Quality Solo
  - a) Hotel Quality Solo tetap memperhatikan faktor internal dan eksternal perusahaan dalam mengambil kebijakan dalam penyusunan *forecast* penjualannya.
  - b) Anggaran yang disusun oleh Hotel Quality Solo telah sesuai dengan syarat anggaran yang seharusnya, hal ini dibuktikan dengan adanya perubahan jumlah nominal anggaran di setiap tahunnya yang disesuaikan dengan faktor internal dan eksternal perusahaan pada saat anggaran tersebut disusun (fleksibel) dan anggaran yang disusun tidak jauh berbeda dengan realisasinya (realistis).
  - c) Penghitungan *forecast* penjualan pada Hotel Quality Solo menggunakan teknik penghitungan yang sederhana tetapi tetap didasarkan kepada penggabungan antara metode kualitatif dan kuantitatif, hal tersebut membuat penghitungan *forecast* penjualannya tidak memerlukan waktu yang lama serta tidak mengeluarkan biaya yang besar. Selain itu dengan penghitungannya yang cukup

sederhana, dapat diterapkan di setiap departemen yang ada sehingga penghitungan *forecast* penjualan tidak hanya dilakukan oleh departemen Akuntansi saja tetapi setiap departemen juga dapat menyusun *forecast* penjualannya masing-masing.

- d) Secara garis besar, penyusunan anggaran penjualan pada Hotel Quality Solo telah sesuai dengan langkah-langkah penyusunan anggaran penjualan pada umumnya.
- e) Penghitungan analisis varians antara anggaran dan realisasi penjualan Hotel Quality Solo dari tahun 2000 – 2003 menunjukkan penyimpangan yang bersifat menguntungkan (*favorable*), hal ini menunjukkan bahwa kinerja manajemen Hotel Quality Solo berjalan dengan baik pada tahun 2000 - 2003.
- f) Penghitungan SKP terhadap anggaran penjualan yang disusun oleh Hotel Quality Solo menunjukkan nilai SKP yang paling kecil diantara ketiga metode peramalan yaitu sebesar 293.850.098,26. Sehingga dapat disimpulkan bahwa penghitungan *forecast* penjualan menurut Hotel Quality Solo lebih baik dibandingkan dengan ketiga metode peramalan.

## 2. *Forecast* penjualan menurut metode peramalan

- a. Penghitungan menggunakan metode peramalan menghasilkan penghitungan yang cermat karena mempunyai dasar penghitungan yang pasti, hal ini dibuktikan dengan adanya rumus penghitungan untuk setiap metode peramalannya.

- b. Penghitungan menggunakan metode momen dan metode *least square* menghasilkan kenaikan *forecast* penjualan yang stabil setiap tahunnya. Kenaikan *forecast* penjualan Hotel Quality Solo setiap tahunnya menurut metode momen adalah sebesar Rp 1.169.834.304,- sedangkan menurut metode *least square* adalah sebesar Rp 1.139.834.304,-.
- c. Penghitungan menggunakan metode kuadratik menghasilkan nilai SKP yang kecil dibandingkan dengan metode momen dan metode *least square* yaitu sebesar 571.693.317,24. Hal ini berarti bahwa metode peramalan yang sesuai untuk digunakan oleh Hotel Quality Solo adalah metode kuadratik.
- d. Penghitungan menggunakan metode peramalan dapat menentukan *forecast* penjualan untuk periode yang akan datang dengan pasti karena mempunyai dasar penghitungannya.

## **B. Kelemahan**

- 1. Anggaran penjualan yang disusun oleh Hotel Quality Solo
  - a) Penghitungan *forecast* penjualan oleh Hotel Quality Solo tidak memiliki dasar penghitungan yang pasti sehingga sulit untuk menentukan jumlah nominal anggaran untuk dua atau tiga tahun yang akan datang.
  - b) Penghitungan *forecast* penjualan menurut Hotel Quality Solo menunjukkan bahwa faktor yang paling mempengaruhi dalam penghitungannya yaitu *nonstatistical method*. Hal ini dapat dilihat

dari proses penyusunan anggaran penjualannya, pendapat dari manajer maupun dewan direksi mempunyai pengaruh yang besar dalam menentukan kebijakan anggaran yang akan disusun, hal ini dapat mengakibatkan anggaran yang dihasilkan diwarnai oleh hal-hal yang bersifat subyektif, dengan demikian ketepatan hasil taksirannya suatu saat nanti dapat diragukan

- c) Penghitungan analisis varians antara anggaran dan realisasi penjualan pada Hotel Quality Solo pada tahun 2004 menunjukkan penyimpangan yang bersifat merugikan (*unfavorable*), hal tersebut menunjukkan bahwa kinerja manajemen Hotel Quality Solo pada tahun 2004 kurang baik.
  - d) Hotel Quality Solo belum memanfaatkan atau menggunakan metode peramalan yang ada untuk menghitung *forecast* penjualannya. Selain itu Hotel Quality Solo juga tidak melakukan penghitungan analisis varians terhadap anggaran dan realisasi penjualannya setiap tahun.
  - e) Penghitungan *forecast* penjualan menurut Hotel Quality Solo menunjukkan kenaikan yang tidak stabil setiap tahunnya sehingga sulit untuk menentukan kenaikan *forecast* penjualannya untuk periode yang akan datang.
2. *Forecast* penjualan menurut metode peramalan
- a) Penghitungan menggunakan metode peramalan termasuk sulit dalam penerapannya karena tidak semua perusahaan dapat menerapkan cara penghitungan ini, baik karena keterbatasan kualitas sumber daya

manusianya juga karena keterbatasan waktu serta biaya di dalam suatu perusahaan.

- b) Penghitungan menurut metode peramalan tidak menjamin bahwa *forecast* yang dihasilkannya lebih baik dibandingkan dengan rumus lain yang disusun sendiri oleh setiap perusahaan, hal ini dibuktikan dari hasil penghitungan SKP antara rumus yang digunakan oleh Hotel Quality Solo dengan metode peramalan. Penghitungan menurut Hotel Quality Solo menunjukkan nilai SKP yang lebih kecil dibandingkan dengan ketiga metode peramalan.



## BAB IV

### REKOMENDASI

Evaluasi terhadap anggaran penjualan Hotel Quality Solo ditinjau dari berbagai metode peramalan penjualan yang telah penulis lakukan, maka penulis memberikan rekomendasi kepada Hotel Quality Solo, diharapkan rekomendasi ini dapat memberikan sumbangan pikiran dan pendapat bagi Hotel Quality Solo yang menjadi obyek penelitian penulis.

Rekomendasi yang dapat penulis berikan bagi Hotel Quality Solo adalah sebagai berikut :

1. Hotel Quality Solo diharapkan melakukan penghitungan analisis varians untuk melakukan pengawasan terhadap anggaran yang telah dibuatnya karena dalam kenyataannya sering kali terjadi penyimpangan atau selisih antara anggaran dan realisasinya. Penyimpangan dari anggaran tersebut memperlihatkan bidang tanggung jawab yang memerlukan penelitian dan tindakan segera oleh Hotel Quality Solo, tindakan tersebut dapat berupa koreksi, saran dan revisi sebagai *follow-up* untuk menghadapi periode anggaran berikutnya.
2. Hotel Quality Solo dapat mengurangi *nonstatistical method* dalam penghitungannya agar hasil *forecast* penjualannya tidak didominasi oleh hal-hal yang bersifat subyektif yang dapat mengakibatkan hasil *forecast* penjualannya suatu saat nanti dapat diragukan ketepatannya.
3. Hotel Quality Solo dapat menerapkan gabungan antara *statistical method* dan *nonstatistical method* dalam menghitung *forecast* penjualannya agar

dihasilkan penghitungan yang cermat sehingga dapat diketahui dengan pasti kenaikan *forecast* penjualan setiap tahunnya dan *forecast* penjualan untuk dua atau tiga tahun yang akan datang.

**DAFTAR PUSTAKA**

- Ahyari, Agus. 1994. *“Anggaran Perusahaan: Pendekatan Kuantitatif”*. Yogyakarta : BPFU UGM.
- Adisaputro, Gunawan dan Marwan Asri. 1996. *“Anggaran Perusahaan, Business Budgeting, Prinsip Mekanisme, dan Teknik Penyusunan”*. Edisi ketiga. Yogyakarta : BPFU.
- Darminto, DP dan Aji Suryo. 2000. *“Analisis Laporan Keuangan Hotel”*. Edisi kedua. Yogyakarta : Andi.
- Glenn A Welsch, Cs. 2000. *Anggaran Perencanaan dan Pengendalian Laba*. Buku dua. Terjemahan oleh Purwatiningsih, Maudy Warauw. Jakarta : Salemba Empat.
- Mulyadi. 1997. *“Akuntansi Manajemen”*. Yogyakarta : STIE YKPN.
- Munandar, M. 1997. *“Budgeting”*. Edisi pertama. Yogyakarta : BPFU.
- Nafirin, M. 2000. *“Pengaruh Anggaran Perusahaan”*. Jakarta : Salemba Empat.
- Supriyono, RA. 1999. *“Akuntansi Manajemen I”*. Edisi pertama. Yogyakarta : BPFU.
- Soewirjo, Herdi S Darmo. 2003. *“Teori & Praktik Akuntansi Perhotelan”*. Yogyakarta : Andi.
- Sugiarto, Endar. 1997. *Psikolog Pelayanan Dalam Industri Jasa*. Jakarta : Gramedia Pustaka Utama.
- Yoeti, Oka A Drs. 1997. *Tours and Travel Management*. Jakarta : PT Pradnya Paramita.
- Yoeti, Oka A. 1996. *Anatomi Pariwisata*. Bandung : Angkasa.

L

A

M

P

I

R

A

N

# SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

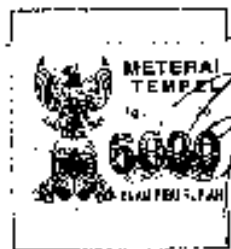
Nama Mahasiswa : KHRISTIANLI OKTAVIANI  
Nomor Induk Mahasiswa : N 3302167  
Fakultas : Ekonomi Universitas Sebelas Maret  
Jurusan / Program Studi : AKUNTANSI / D III  
Tempat, tanggal lahir : SURAKARTA, 31 OKTOBER 1984  
Alamat rumah / no.telphone : JL. GABUDA IX No. 88B PEKANBARU-RIAU  
Judul Tugas Akhir : EVALUASI ANGGARAN PENJUALAN BERTAJUK  
DARI PENBACAAN METODE PERAKALAN  
PENJUALAN PADA HOTEL QUALITY GOLD  
PERIODE 2000 - 2004  
  
Pembimbing Tugas Akhir : AGUS WIDODO, SE, M.Si, Ak

Dengan ini menyatakan bahwa

- 1 Tugas Akhir yang saya susun merupakan hasil karya saya sendiri.
- 2 Apabila ternyata dikemudian hari diketahui bahwa Tugas Akhir yang saya susun tersebut terbukti merupakan hasil jiplakan / salinan / saduran karya orang lain, maka saya bersedia menerima sanksi berupa :
  - a. Sebelum dinyatakan LULUS :
    - \* Menyusun ulang Tugas Akhir dan diuji kembali.
  - b. Setelah dinyatakan LULUS :
    - \* Pencabutan gelar dan penarikan ijazah keserjanaan yang telah diperoleh.

Demikian Surat Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Surakarta, 28 JULI 2005



Yang menyatakan,

KHRISTIANLI OKTAVIANI  
NIM. P 3302167



## SURAT KETERANGAN

No. 0118 / HRD-QHS / VII / 2005

**Management Quality Hotel Solo dengan ini menerangkan bahwa :**

Nama : KHUSSIANLI OKTAVIANI  
Tempat/ Tgl Lahir : SURAKARTA / 31 OKTOBER 1984  
Department : HUMAN RESOURCES DEPARTMENT

Yang bersangkutan telah melakukan On the Job Training di Human Resources Department di Quality Hotel Solo mulai 8 Mei 2005 sampai dengan 8 Juli 2005.

Demikian surat keterangan ini kami buat untuk dipergunakan seperlunya.

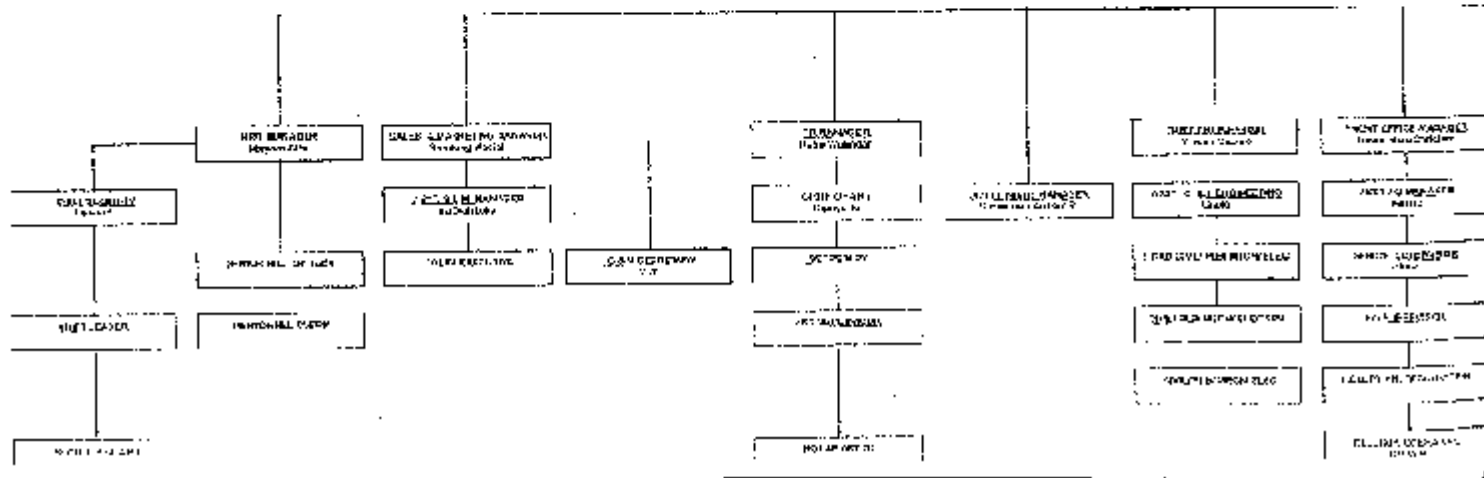
Surakarta, 8 Juli 2005

Quality Hotel Solo

  
M. Ryong, Spd  
HRD Manager





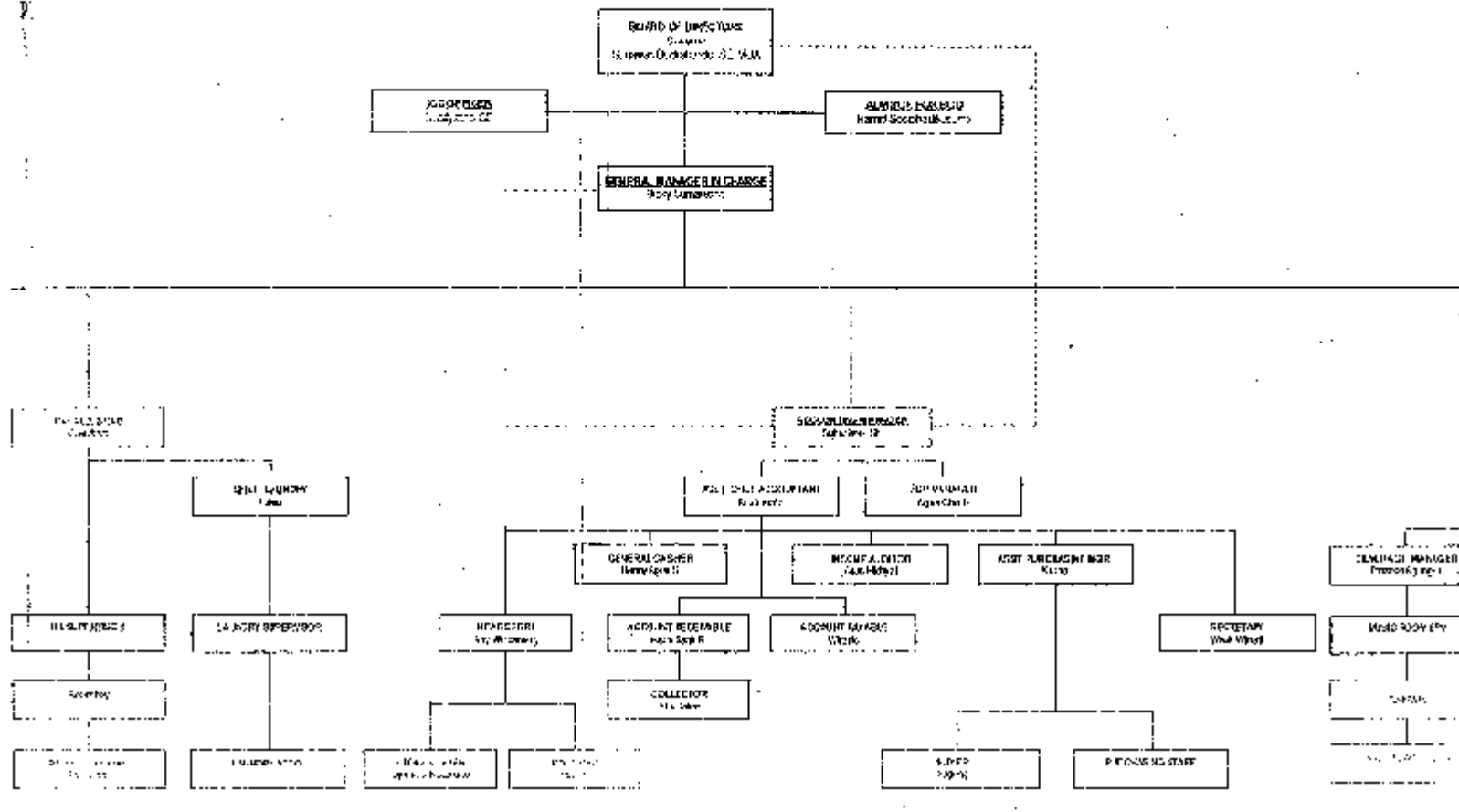


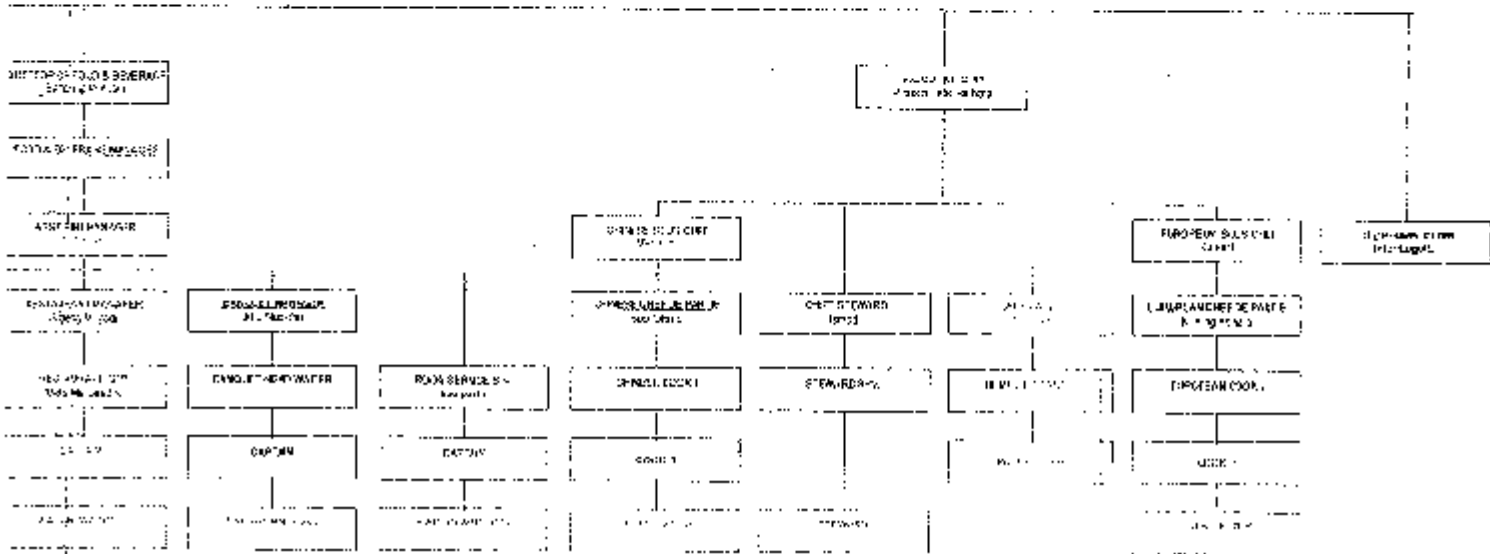




QUALITY HOTEL SOLO

# ORGANIZATION CHART 2005





**QUALITY HOTEL SOLO  
ANGGARAN PENJUALAN**

DESCRIPTION	2000	2001	2002	2003	2004	2005
<b>TOTAL SALES</b>	<b>1,376,420,939</b>	<b>1,567,804,000</b>	<b>2,053,913,200</b>	<b>3,048,168,000</b>	<b>3,270,980,000</b>	<b>3,280,820,000</b>
ROOM SALES	37.15	42.30	52.00	70.29	74.89	74.01
FOOD SALES	34.97	34.97	35.00	35.14	33.50	33.68
BEVERAGE SALES	19.56	19.69	19.69	18.57	16.27	16.35
<b>TOTAL F&amp;B SALES</b>	<b>54.53</b>	<b>54.53</b>	<b>54.69</b>	<b>53.71</b>	<b>49.77</b>	<b>50.03</b>
TELEPHONE SALES	1.27	1.31	1.42	1.42	1.24	1.14
LAUNDRY SALES	1.69	1.72	1.80	1.80	1.97	1.85
OTHER INCOME	-	-	-	-	-	-
<b>TOTAL SUNDRY</b>	<b>0.97</b>	<b>0.97</b>	<b>1.02</b>	<b>1.09</b>	<b>1.12</b>	<b>1.28</b>
RENTAL ARCADE	2.68	2.70	2.73	2.73	2.69	2.72
BUSINESS CENTRE	0.34	0.13	0.14	0.14	0.17	0.21
FITNESS CENTRE	-	-	-	-	0.99	1.10
SWIMMING POOL	1.11	1.15	1.68	1.68	2.02	1.96
MISCELLANEOUS	0.26	0.44	0.54	0.54	1.14	0.69
<b>TOTAL OTHER INCOME</b>	<b>5.36</b>	<b>5.04</b>	<b>5.28</b>	<b>5.28</b>	<b>7.12</b>	<b>6.97</b>

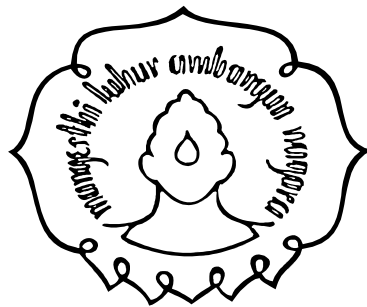
**QUALITY HOTEL SOLO  
REALISASI PENJUALAN**

DESCRIPTION	2000	2001	2002	2003	2004
<b>TOTAL SALES</b>	<b>3,819,438,896</b>	<b>4,351,631,075</b>	<b>5,860,168,222</b>	<b>8,114,888,420</b>	<b>9,694,273,998</b>
ROOM SALES	1,462,535,949	1,661,525,172	2,124,690,455	3,211,872,045	3,085,011,495
FOOD SALES	1,245,369,207	1,537,063,098	1,721,122,081	2,885,653,611	2,588,020,037
BEVERAGE SALES	769,052,698	677,578,495	1,264,452,707	1,261,053,350	1,249,731,210
<b>TOTAL F&amp;B SALES</b>	<b>2,014,421,905</b>	<b>2,214,206,410</b>	<b>2,987,774,788</b>	<b>4,146,706,461</b>	<b>3,806,987,819</b>
TELEPHONE SALES	59,539,564	87,906,780	83,120,259	108,739,478	87,030,762
LAUNDRY SALES	69,844,488	77,462,410	112,724,735	129,838,183	141,234,132
<b>OTHER INCOME</b>					
F&B SUNDRY	49,234,639	48,740,393	83,120,259	125,780,740	78,235,352
RENTAL ARCADE	108,010,875	132,295,352	132,650,824	108,739,478	121,385,011
BUSINESS CENTRE	5,724,958	6,092,549	7,970,436	6,491,909	13,741,699
FITNESS CENTRE	-	-	-	53,558,250	76,142,774
SWIMMING POOL	41,983,026	82,684,595	122,403,121	121,723,296	149,631,837
MISCFTANEOUS	5,343,294	40,907,115	38,713,545	191,436,080	52,676,514
<b>TOTAL OTHER INCOME</b>	<b>210,296,792</b>	<b>310,720,063</b>	<b>384,858,185</b>	<b>517,729,754</b>	<b>484,013,187</b>

**EVALUASI ANGGARAN PENJUALAN DITINJAU DARI  
BERBAGAI METODE PERAMALAN PENJUALAN  
PADA HOTEL QUALITY SOLO  
PERIODE 2000 - 2004**

**Tugas Akhir**

**Diajukan untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan Guna Mencapai Gelar  
Ahli Madya Akuntansi Keuangan Program D III Akuntansi  
Universitas Sebelas Maret Surakarta**



**Disusun oleh :  
KHUSSIANLI OKTAVIANI  
NIM. F3302167**

**FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS SEBELAS MARET SURAKARTA  
2005**

## ABSTRAKSI

### **Evaluasi Anggaran Penjualan Ditinjau Dari Berbagai Metode Peramalan Penjualan Pada Hotel Quality Solo Periode 2000 – 2004**

**Khussianli Oktaviani  
F 3302167**

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah metode yang digunakan Hotel Quality Solo dalam menghitung *forecast* penjualan untuk menyusun anggaran penjualannya sudah sesuai yaitu mendekati realisasinya atau masih menyimpang jauh dari realisasinya. Evaluasi yang dilakukan terhadap anggaran penjualan Hotel Quality Solo menggunakan *statistical method* yaitu analisis trend dan Standar Kesalahan Peramalan (SKP). Metode peramalan yang digunakan untuk mengevaluasi anggaran penjualan pada Hotel Quality Solo adalah metode *forecasting* yang terdapat pada analisis trend yaitu metode momen, metode *least square*, dan metode kuadrat. Selain itu juga dilakukan penghitungan analisis varians terhadap anggaran dan realisasi penjualan Hotel Quality Solo untuk mengetahui penyimpangan yang terjadi, bersifat menguntungkan atau merugikan perusahaan serta mencari penyebab dari penyimpangan tersebut.


Penghitungan analisis varians terhadap anggaran dan realisasi penjualan Hotel Quality Solo menunjukkan bahwa pada tahun 2000 - 2003 terdapat penyimpangan yang menguntungkan sedangkan pada tahun 2004 terdapat penyimpangan yang bersifat merugikan selain itu realisasi penjualan pada tahun 2004 juga mengalami penurunan dibandingkan dengan tahun 2003. Penghitungan *forecast* penjualan berdasarkan ketiga metode peramalan menunjukkan bahwa penghitungan menggunakan metode momen dan metode *least square* menghasilkan kenaikan yang stabil setiap tahunnya, sedangkan metode kuadrat menghasilkan kenaikan yang tidak sama setiap tahunnya. Penghitungan SKP menunjukkan bahwa metode kuadrat yang sesuai untuk digunakan Hotel Quality Solo dalam menyusun *forecast* penjualannya. Penghitungan yang dilakukan Hotel Quality Solo dalam menyusun *forecast* penjualannya tidak berbeda jauh dengan realisasinya, tetapi Hotel Quality belum memiliki dasar penghitungan yang pasti dan cermat.

Rekomendasi yang dapat penulis berikan bagi Hotel Quality Solo adalah mengadakan penghitungan analisis varians terhadap anggaran dan realisasi penjualannya setiap tahun. Hotel Quality Solo diharapkan dapat menggunakan gabungan antara *statistical method* dan *nonstatistical method* dalam menghitung *forecast* penjualannya.

## HALAMAN PERSETUJUAN

Surakarta, 28 Juli 2005

Disetujui dan diterima oleh :  
Pembimbing



**Agus Widodo, SE, M.Si, Ak**  
NIP. 132 282 688

## HALAMAN PENGESAHAN

Telah disetujui dan diterima baik oleh tim penguji Tugas Akhir Fakultas Ekonomi Universitas Sebelas Maret Surakarta, guna melengkapi tugas-tugas dan memenuhi syarat-syarat untuk memperoleh gelar Ahli Madya Akuntansi.

Surakarta, 10 Agustus 2005

Tim Penguji Tugas Akhir

1. Drs. Hanung Triatmoko, M.Si, Ak  
Dosen Penguji
2. Agus Widodo, SE, M.Si, Ak  
Dosen Pembimbing



Handwritten signatures of the examiners and supervisor, with dotted lines indicating the names of the individuals.



## **MOTTO DAN PERSEMBAHAN**

"Janganlah hendaknya kamu kuatir tentang apa pun juga, tetapi nyatakanlah dalam segala hal keinginanmu kepada Allah dalam doa dan permohonan dengan ucapan syukur".  
(Filipi 4:6)

"Mengapa engkau tertekan, hai jiwaku, dan gelisah di dalam diriku? Berharaplah kepada Allah! Sebab aku akan bersyukur lagi kepada-Nya, penolongku dan Allahku!".  
(Mazmur 42:6)

## KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Tuhan Yesus Kristus atas anugerahNya yang begitu besar sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan tugas akhir yang berjudul **“Evaluasi Anggaran Penjualan Ditinjau Dari Berbagai Metode Peramalan Penjualan Pada Hotel Quality Solo Periode 2000 – 2004”** ini dengan baik.

Tugas akhir ini disusun dengan tujuan untuk memenuhi sebagian persyaratan guna mencapai gelar Ahli Madya Akuntansi Keuangan. Penyusunan tugas akhir ini dapat terlaksana dengan baik karena bantuan dari berbagai pihak, oleh karena itu penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada :

1. Ibu Dra. Salamah Wahyuni, SU selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Sebelas Maret Surakarta.
2. Ibu Dra. Evi Gantowati, M.Si, Ak selaku Ketua Jurusan Program Studi D3 Akuntansi Keuangan Universitas Sebelas Maret Surakarta.
3. Bapak Agus Widodo, SE, M.Si, Ak selaku pembimbing yang telah memberikan pengarahan dan bimbingan dalam penyusunan tugas akhir ini.
4. Segenap dosen yang telah memberikan pengajaran kepada penulis selama penulis kuliah di Universitas Sebelas Maret Surakarta.
5. Bapak Gunawan Budirahardjo, SE, MBA selaku Direktur Hotel Quality Solo.
6. Bapak Dicky Sumarsono selaku *General Manager* Hotel Quality Solo.
7. Bapak Maryono, SPd selaku *Human Resources Manager* Hotel Quality Solo yang telah memberikan bantuannya selama penulis training.

8. Bapak dan Ibu Didit yang telah membantu penulis dalam perijinan training dan penyusunan tugas akhir ini di Hotel Quality Solo.
9. Bapak Parwoto, Bapak Supri, Bapak Suhartono, Mr. Richard, Bapak Djaenal, Mba Tanti, Mba Dewi, dan semua karyawan/ti Hotel Quality Solo yang tidak dapat disebutkan satu persatu, terima kasih banyak atas bantuannya.
10. Mba Titin dan Elka, trims ya udah mau berbagi denganku selama training. Buat mba Titin, maju terus!!! Buat Elka, tetap semangat ya, hehehe.....
11. Papa dan Mama yang terbaik di dunia, terima kasih atas cinta kasihnya dan perjuangannya.
12. Adik-adikku yang kadang-kadang nyebelin, Ana, Fika, Mely dan Winda. Trims ya udah mau sabar selama cece nyusun TA ini.
13. Maodi, trims ya buat semuanya. Me too.
14. Temen-temen di Pekanbaru, Rina, Sefli, Irma, Priscyl, Leny, Desy, dan Davyt. Trims buat semangatnya. Kapan kalian main ke Solo?
15. Cynthia, trims ya buat printnya. Tyas, trims ya udah mau minjemmin bukunya. Novek, trims udah mau nganter aku. Trims banget ya buat kalian.
16. Temen-temen Akuntansi C angkatan'02.
17. Semua pihak yang telah membantu penulis.

Penulis juga mengharapkan semoga tugas akhir ini dapat memberikan manfaat bagi para pembaca sekalian.

Surakarta, Juli 2005

Penulis

## DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
ABSTRAKSI .....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iv
HALAMAN MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....	v
KATA PENGANTAR .....	vi
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL.....	xi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xii
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
A. Sejarah dan Perkembangan Hotel Quality Solo .....	1
B. Struktur Organisasi Hotel Quality Solo .....	6
C. Deskripsi Jabatan .....	6
D. Fasilitas Hotel Quality Solo .....	10
E. Latar Belakang Masalah.....	14
F. Perumusan Masalah .....	18
G. Tujuan Penelitian .....	20
H. Manfaat Penelitian .....	21
I. Metodologi Penelitian .....	21

<b>BAB II</b>	<b>LANDASAN TEORI DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>24</b>
A.	Landasan Teori.....	24
1.	Pengertian Anggaran.....	24
2.	Unsur Anggaran.....	26
3.	Syarat Anggaran.....	27
4.	Manfaat Anggaran.....	27
5.	Kelemahan Anggaran.....	28
6.	Penggolongan Anggaran.....	29
7.	Pengertian Anggaran Penjualan.....	32
8.	Faktor yang Mempengaruhi Anggaran Penjualan.....	33
9.	Penyusunan Anggaran Penjualan.....	34
10.	Analisis Varians ( <i>Variance Analysis</i> ).....	35
11.	Pengertian Peramalan ( <i>Forecasting</i> ).....	37
12.	Metode-metode Peramalan.....	38
B.	Pembahasan.....	42
1.	Faktor yang Mempengaruhi Anggaran Penjualan Hotel Quality Solo.....	42
2.	Penyusunan Anggaran Penjualan pada Hotel Quality Solo.....	44
3.	Analisis Varians Terhadap Anggaran Penjualan Hotel Solo.....	46
4.	Penghitungan Ramalan ( <i>Forecast</i> ) Penjualan pada Hotel Quality Solo.....	49

5. Penghitungan Standar Kesalahan Peramalan.....	56
<b>BAB III TEMUAN .....</b>	<b>60</b>
A. Kebaikan .....	60
B. Kekurangan .....	62
<b>BAB IV REKOMENDASI .....</b>	<b>65</b>
DAFTAR PUSTAKA .....	67
LAMPIRAN	

## DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1 Anggaran dan Realisasi Penjualan Hotel Quality Solo .....	44
Tabel 2 Analisis Varians Anggaran Penjualan Hotel Quality Solo .....	47
Tabel 3 <i>Forecast</i> Penjualan dengan Metode Momen .....	50
Tabel 4 <i>Forecast</i> Penjualan dengan Metode <i>Least Square</i> .....	51
Tabel 5 <i>Forecast</i> Penjualan dengan Metode Kuadratik .....	53
Tabel 6 Perbandingan antara Anggaran Hotel Quality Solo dengan <i>Forecast</i> Penjualan menurut Metode Peramalan.....	55
Tabel 7 Penghitungan SKP Metode Momen .....	57
Tabel 8 Penghitungan SKP Metode <i>Least Square</i> .....	57
Tabel 9 Penghitungan SKP Metode Kuadratik.....	58
Tabel 10 Penghitungan SKP terhadap Penghitungan Hotel Quality Solo...	59

## DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran 1 Surat Pernyataan.....	1
Lampiran 2 Surat Keterangan Training .....	2
Lampiran 3 Struktur Organisasi Hotel Quality Solo .....	3
Lampiran 4 Daftar Anggaran Penjualan Hotel Quality Solo .....	4
Lampiran 5 Daftar Realisasi Penjualan Hotel Quality Solo .....	5