

**SKRIPSI**

**ANALISIS PENGANGGARAN PENJUALAN BUSI MOTOR RODA  
DUA MEREK NGK (NIPPON GAISHI KAISHA) MENGGUNAKAN  
METODE LEAST SQUARE DI UD. DIPTA PRATAMA PALU**



**POLITEKNIK NEGERI BALI**

**NAMA : I GEDE PUTRA JANUARTA  
NIM : 2415664062**

**PROGRAM STUDI SARJANA TERAPAN AKUNTANSI MANAJERIAL  
JURUSAN AKUNTANSI  
POLITEKNIK NEGERI BALI  
2025**

# **ANALISIS PENGANGGARAN PENJUALAN BUSI MOTOR RODA DUA MEREK NGK (NIPPON GAISHI KAISHA) MENGGUNAKAN METODE LEAST SQUARES DI UD. DIPTA PRATAMA PALU**

**I GEDE PUTRA JANUARTA  
2415664062**

(Program Studi Sarjana Terapan Akuntansi Manajerial, Politeknik Negeri Bali)

## **ABSTRAK**

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis penganggaran penjualan busi motor roda dua merek NGK di UD. Dipta Pratama Palu serta meramalkan penjualan tahun 2025 menggunakan metode Least Squares. Penganggaran penjualan merupakan bagian penting dalam proses perencanaan dan pengendalian operasional perusahaan karena berfungsi sebagai pedoman dalam menentukan target penjualan, mengatur persediaan, serta memproyeksikan laba yang akan dicapai. Namun, hasil observasi menunjukkan bahwa UD. Dipta Pratama belum menerapkan sistem penganggaran secara optimal dan masih mengandalkan perkiraan subjektif dari pihak manajemen tanpa metode ilmiah yang tepat. Kondisi tersebut dapat menimbulkan potensi ketidaksesuaian antara target dan realisasi penjualan, serta meningkatkan risiko kerugian akibat kelebihan atau kekurangan stok barang. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan teknik pengumpulan data melalui wawancara dengan pihak manajemen dan dokumentasi data historis penjualan lima tahun terakhir (2020–2024). Data tersebut kemudian dianalisis menggunakan metode Least Squares untuk memperoleh peramalan yang lebih objektif dan sistematis. Hasil peramalan menunjukkan bahwa pada tahun 2025 diprediksi total penjualan lima jenis busi NGK mencapai 125.529 unit dengan nilai anggaran sebesar Rp 2.510.789.153,18. Selain itu, analisis menunjukkan bahwa metode peramalan ini mampu memberikan gambaran kuantitatif yang lebih akurat dan relevan dalam menyusun anggaran penjualan. Implikasi dari hasil penelitian menegaskan pentingnya penggunaan metode ilmiah dalam perencanaan anggaran agar perusahaan dapat mengoptimalkan laba, meningkatkan efisiensi operasional, serta menghindari risiko *overstock* maupun *understock*.

**Kata Kunci:** *Anggaran Penjualan, Peramalan Penjualan, Metode Least Squares*

***ANALYSIS OF SALES BUDGETING FOR NGK (NIPPON GAISHI KAISHA) TWO-WHEEL MOTORCYCLE SPARK PLUGS USING THE LEAST SQUARES METHOD AT UD. DIPTA PRATAMA PALU***

**I GEDE PUTRA JANUARTA  
2415664062**

(Program Studi Sarjana Terapan Akuntansi Manajerial, Politeknik Negeri Bali)

***ABSTRACT***

*This study aims to analyze the sales budgeting of NGK motorcycle spark plugs at UD. Dipta Pratama Palu and to forecast sales for 2025 using the Least Squares method. Sales budgeting is an essential part of the planning and operational control process since it serves as a guideline for setting sales targets, managing inventory, and projecting the company's expected profit. However, observations indicate that UD. Dipta Pratama has not yet implemented an optimal budgeting system and still relies heavily on subjective estimates from management without the application of appropriate scientific methods. This condition may result in discrepancies between sales targets and actual performance, as well as increase the risk of financial loss due to excess or shortage of stock. This research employs a qualitative approach with data collection techniques that include interviews with management and documentation of historical sales data for the last five years (2020–2024). The data were then analyzed using the Least Squares method to obtain a more objective and systematic forecasting result. The forecasting outcome shows that in 2025, the total sales of five types of NGK spark plugs are predicted to reach 125,529 units with a budgeted value of IDR 2,510,789,153.18. Furthermore, the analysis indicates that this forecasting method provides a more accurate and relevant quantitative perspective in preparing the sales budget. The implications highlight the importance of applying scientific methods in budget planning so that companies can optimize profit, improve operational efficiency, and avoid both overstock and understock risks.*

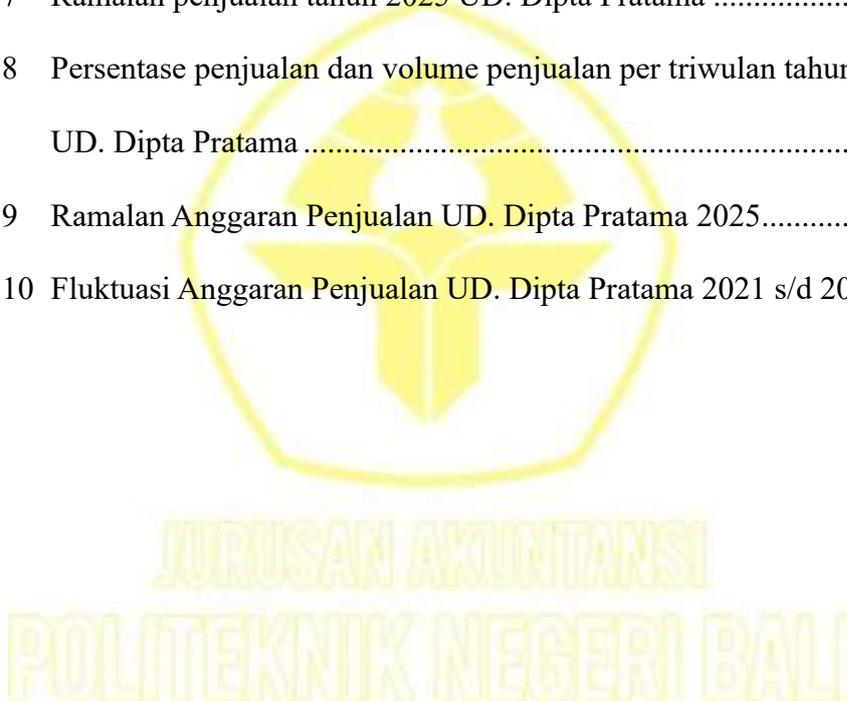
***Keywords: Sales Budget, Sales Forecasting, Least Squares Method***

## DAFTAR ISI

Halaman Sampul Depan.....	i
Abstrak.....	ii
Halaman Prasyarat Gelar Sarjana Terapan.....	iv
Halaman Surat Pernyataan Orisinalitas Karya Ilmiah .....	v
Halaman Persetujuan Usulan Penelitian .....	vi
Halaman Penetapan Kelulusan.....	vii
Kata Pengantar .....	viii
Daftar Isi .....	xi
Daftar Tabel .....	xii
Daftar Gambar .....	xiii
Daftar Lampiran .....	xiv
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah .....	4
C. Batasan Masalah.....	4
D. Tujuan dan Manfaat Penelitian .....	5
<b>BAB II KAJIAN PUSTAKA .....</b>	<b>7</b>
A. Kajian Teori.....	7
B. Kajian Penelitian yang Relevan .....	24
C. Alur Pikir.....	29
<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>	<b>31</b>
A. Jenis Penelitian.....	31
B. Lokasi/Tempat dan Waktu Penelitian.....	31
C. Teknik dan Instrumen Pengumpulan Data .....	31
D. Keabsahan Data.....	33
E. Analisis Data .....	35
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>37</b>
A. Hasil Penelitian .....	37
B. Pembahasan.....	37
<b>BAB V PENUTUP.....</b>	<b>55</b>
A. Simpulan .....	55
B. Implikasi.....	56
C. Saran.....	57
<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>	<b>58</b>
<b>LAMPIRAN.....</b>	<b>60</b>

## DAFTAR TABEL

Tabel 4.1	Penjualan lima jenis busi NGK UD. Dipta Pratama 2020 s/d 2024...	37
Tabel 4.2	Persentase penjualan Busi CPR6EA-9 YL Per triwulan .....	38
Tabel 4.3	Persentase penjualan Busi BP7HS YL Per triwulan .....	39
Tabel 4.4	Persentase penjualan Busi D8EA YL Per triwulan .....	40
Tabel 4.5	Persentase penjualan Busi CR6HSA YL Per triwulan .....	41
Tabel 4.6	Persentase penjualan Busi CPR7EA-9 YL Per triwulan .....	42
Tabel 4.7	Ramalan penjualan tahun 2025 UD. Dipta Pratama .....	43
Tabel 4.8	Persentase penjualan dan volume penjualan per triwulan tahun 2025 UD. Dipta Pratama .....	44
Tabel 4.9	Ramalan Anggaran Penjualan UD. Dipta Pratama 2025.....	45
Tabel 4.10	Fluktuasi Anggaran Penjualan UD. Dipta Pratama 2021 s/d 2025 ....	45



## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Alur Pikir Penelitian .....	30
--	----



## DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1: Rekapitulasi Penjualan Busi NGK Tahun 2020 s/d 2024 UD.Dipta Pratama
- Lampiran 2: Persentase Penjualan Busi NGK Tahun 2020 s/d 2024 UD.Dipta Pratama
- Lampiran 3: Perhitungan Ramalan Penjualan Tahun 2025 UD.Dipta Pratama
- Lampiran 4: Rekapitulasi Remalan Anggaran Penjualan dan Ramalan Penjualan Tahun 2025 UD.Dipta Pratama
- Lampiran 5: Rekapitulasi Remalan Anggaran Penjualan dan Ramalan Penjualan Tahun 2025 UD.Dipta Pratama
- Lampiran 6: Wawancara Pemilik dan Departemen Penjualan UD.DiptaPratama
- Lampiran 7: Dokumentasi Departemen Penjualan
- Lampiran 8: Dokumentasi Office dan Perediaan Barang Dagang



# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Penganggaran adalah sebuah metode perencanaan kegiatan perusahaan untuk masa depan dengan tujuan menjaga kelangsungan hidup perusahaan dan mencapai hasil yang diharapkan berupa keuntungan. Proses ini melibatkan semua aspek dalam perusahaan seperti area penjualan, pengadaan, produksi, keuntungan, dan pemasaran. Dalam penyusunan anggaran ada tiga metode Menurut Nafarin dalam Ayuningrum dan Meylita, (2020) yang meliputi Metode *Top-Down*, Metode *Bottom-Up*, Metode campuran.

Anggaran merupakan perencanaan keuangan yang memuat seluruh aktivitas operasional perusahaan dalam periode tertentu. Selain itu, anggaran berperan sebagai alat pengendalian untuk memastikan jalannya operasional sesuai rencana. Proses penyusunan dan penetapan anggaran dapat bervariasi, tergantung pada jenis usaha, tujuan, kebijakan, dan kondisi perusahaan. Secara teori, penyusunan anggaran idealnya melibatkan partisipasi manajemen perusahaan Humaera et al., (2023). Menurut definisi resmi dari CIMA (*Chartered Institute of Management Accountants*), anggaran merupakan suatu rencana keuangan yang dinyatakan dalam bentuk nilai uang, yang disusun dan disahkan pada waktu tertentu. Anggaran ini biasanya mencerminkan perkiraan pendapatan dan belanja selama periode tersebut, serta penggunaan sumber daya modal untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan menurut Anggraini, (2021).

Fungsi dari anggaran adalah landasan untuk menunjang efektivitas pengendalian penjualan serta menilai tingkat keberhasilan pelaksanaan perencanaan dan pengendalian operasional suatu perusahaan dalam mencapai target penjualan yang sudah direncanakan sesuai dengan anggaran yang ditetapkan. Dalam suatu perusahaan yang bergerak dalam penjualan barang jadi atau barang siap jual penerapan anggaran penjualan sangatlah penting, dikarenakan akan memberikan gambaran yang pasti mengenai laba yang optimum yang akan diperoleh nantinya. Oleh karena itu suatu perusahaan harus membuat anggaran mengenai target penjualan dan perancangan secara sistematis dan secermat mungkin guna menghindari kebocoran serta melesetnya target penjualan yang diharapkan menurut Mohamad Mahsun, (2019)

UD. Dipta Pratama merupakan salah satu usaha yang bergerak pada pendistribusian *sparepart* sepeda motor yaitu busi motor merek NGK beralamat Jl. Gajah Mada, Siranindi, Kec. Palu Bar., Kota Palu, Sulawesi Tengah menjadi distributor busi NGK tunggal untuk Sulawesi Tengah. Busi menjadi salah satu komponen penting dalam hampir semua jenis mesin tidak terkecuali mesin sepeda motor busi menjadi komponen dalam pengapian sepeda motor agar mesin berkontraksi menimbulkan pembakaran yang menggerakkan piston dalam mesin. Dengan permintaan pasar yang semakin meningkat perusahaan ini harus mampu meningkatkan sumber daya yang ada dalam perusahaan itu sendiri dalam hal ini penganggaran penjualan menjadi salah satu komponen penting dalam pengelolaan serta pengoptimalan kinerja perusahaan. Permasalahan yang di hadapi UD. Dipta Pratama adalah dalam penerapan penganggaran penjualan

di mana sebagai distributor tunggal busi NGK di Sulawesi Tengah, belum menerapkan sistem penganggaran penjualan secara optimal. Proses penyusunan target penjualan masih sangat bergantung pada proyeksi dari pabrik, perusahaan tidak melakukan estimasi berdasarkan data historis penjualan secara akurat dan sistematis hanya memperkirakan berdasarkan pikiran pemilik perusahaan tanpa menggunakan metode apa pun oleh karena itu perusahaannya berpatokan kepada ketentuan manajemen pabrik serta kesulitan dalam mengetahui secara pasti bagaimana serapan pasar yang ada. Akibatnya perusahaan kerap mengalami ketidaksesuaian antara ketersediaan produk dengan permintaan pasar, yang berdampak pada risiko *overstock* atau *understock* serta tidak efisien dalam pengelolaan sumber daya yang ada di perusahaan. Tidak diterapkannya penganggaran, khususnya anggaran penjualan, membawa dampak negatif yang signifikan terhadap kinerja dan keberlangsungan organisasi. Tanpa penganggaran, perusahaan akan kehilangan pedoman kerja yang terarah, tidak mampu mengukur dan mengevaluasi kinerja secara objektif, serta berisiko tinggi mengalami pemborosan sumber daya. Selain itu, koordinasi antar unit menjadi lemah karena tidak adanya komunikasi terstruktur melalui rencana anggaran. Hal ini pada akhirnya dapat menghambat pencapaian tujuan organisasi baik dalam aspek operasional maupun keuangan menurut Mahsun, (2019). Tanpa adanya anggaran penjualan yang terstruktur dan realistis, aktivitas produksi berisiko tidak selaras dengan permintaan pasar yang sebenarnya. Hal ini dapat menyebabkan kelebihan produksi (*overstock*) yang membebani biaya penyimpanan, atau justru kekurangan barang (*understock*)

yang menyebabkan hilangnya peluang penjualan dan menurunnya kepuasan pelanggan. Selain itu, keputusan keuangan seperti pengadaan bahan baku dan pengaturan arus kas menjadi tidak akurat karena tidak memiliki acuan volume penjualan yang pasti. Dengan demikian, anggaran penjualan bukan hanya sebagai alat administratif, tetapi juga sebagai pengendali dan penuntun keseluruhan aktivitas bisnis agar berjalan lebih efektif dan efisien menurut Nafarin, (2007).

### **B. Rumusan Masalah**

Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana ramalan anggaran penjualan dan ramalan penjualan busi motor di UD. Dipta Pratama dengan metode *least squares*?
2. Bagaimana analisis penganggaran penjualan busi motor di UD. Dipta Pratama?

### **C. Batasan Masalah**

Penelitian ini hanya di laksanakan di perusahaan UD. Dipta Pratama, yang berfokus pada penjualan busi sepeda motor yang menganalisis penganggaran penjualan dan menghitung ramalan penjualan dihitung dari kurun waktu 5 tahun belakang dari tahun 2020 sampai dengan tahun 2024. Studi ini berfokus tentang bagaimana penganggaran penjualan yang di terapkan pada UD. Dipta Pratama serta analisis ramalan penjualan untuk tahun 2025 apakah relevan dengan situasi serta serapan pasar saat ini.

## **D. Tujuan dan Manfaat Penelitian**

### **1. Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan dilakukannya penelitian ini adalah sebagai berikut :

- a. Untuk mengetahui penerapan penganggaran penjualan yang diterapkan di UD. DIPTA PRATAMA 2025.
- b. Untuk mengetahui ramalan penjualan dan ramalan anggaran penjualan UD. DIPTA PRATAMA 2025

### **2. Manfaat Penelitian**

Adapun manfaat yang dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

#### **a. Manfaat Teoretis**

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi dalam pengembangan ilmu pengetahuan, khususnya pada bidang akuntansi manajemen dan perencanaan keuangan, memperkaya literatur ilmiah mengenai anggaran penjualan sebagai alat perencanaan dan pengendalian dalam mencapai efisiensi operasional dan optimalisasi laba. Memperkuat teori manajemen anggaran yang menyatakan bahwa anggaran tidak hanya sebagai alat perencanaan, tetapi juga sebagai instrumen evaluasi dan pengawasan kinerja perusahaan.

#### **b. Manfaat Praktis**

##### **1) Perusahaan**

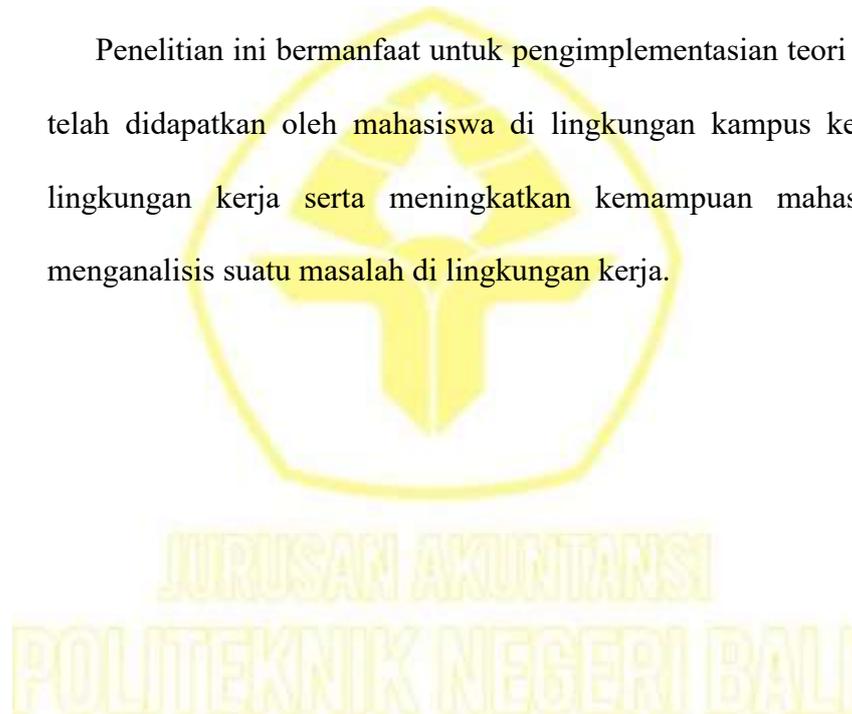
Perusahaan dapat menjadikan penelitian ini sebagai bahan evaluasi terhadap kinerja manajemen anggaran penjualan yang diterapkan.

## 2) Politeknik Negeri Bali

Penelitian ini Bermanfaat sebagai bahan bacaan di kampus serta menjadi referensi bahan ajar bagi mahasiswa lain serta memudahkan dalam melakukan penelitian yang serupa bagi mahasiswa.

## 3) Mahasiswa

Penelitian ini bermanfaat untuk pengimplementasian teori yang telah didapatkan oleh mahasiswa di lingkungan kampus kepada lingkungan kerja serta meningkatkan kemampuan mahasiswa menganalisis suatu masalah di lingkungan kerja.



## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Simpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis terhadap penganggaran penjualan busi motor merek NGK di UD. Dipta Pratama, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Ramalan anggaran penjualan dan ramalan penjualan busi motor tahun 2025 di UD. Dipta Pratama dilakukan menggunakan metode *least squares* berdasarkan data historis penjualan tahun 2020 hingga 2024. Hasil ramalan menunjukkan bahwa ramalan penjualan tahun 2025 diperkirakan mencapai 125.529 unit dengan nilai anggaran penjualan sebesar Rp2.510.789.153,18. Ini mencerminkan peningkatan sebesar 4.489 unit (3,17%) dan Rp210.486.177,77 (9,15%) dibandingkan realisasi tahun 2024.
2. Analisis terhadap penganggaran penjualan menunjukkan bahwa UD. Dipta Pratama selama ini belum menerapkan sistem penganggaran secara sistematis dan hanya mengacu pada estimasi kasar dari pihak pabrik. Oleh karena itu, penganggaran penjualan yang ideal di perusahaan ini menggunakan metode gabungan (partisipatif), yaitu kombinasi antara *metode top-down* dan *bottom-up*. Pendekatan ini dinilai lebih sesuai karena dapat menggabungkan arahan strategis dari manajemen atas serta masukan operasional dari staf lapangan yang lebih memahami kondisi pasar secara ri

## B. Implikasi

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis terhadap penganggaran penjualan busi motor merek NGK di UD. Dipta Pratama, yang telah dilakukan terdapat implikasi praktis dan teoritis yaitu :

### 1. Implikasi Teoritis

Hasil penelitian ini memberikan kontribusi terhadap pengembangan teori dalam bidang akuntansi manajerial, khususnya terkait dengan penganggaran penjualan dan metode peramalan. Penerapan metode *least squares* terbukti mampu memberikan proyeksi penjualan yang akurat berdasarkan data historis. Selain itu, penelitian ini juga mendukung konsep bahwa metode penganggaran gabungan (partisipatif) —yang mengombinasikan pendekatan *top-down* dan *bottom-up* lebih efektif dalam menyusun anggaran penjualan yang realistis dan dapat diterima oleh seluruh lapisan manajemen. Dengan demikian, hasil ini menguatkan pandangan bahwa keterlibatan manajemen operasional dalam penyusunan anggaran meningkatkan akurasi perencanaan dan efektivitas implementasi anggaran.

### 2. Implikasi Praktis

Secara praktis, hasil penelitian ini memberikan manfaat langsung bagi manajemen UD. Dipta Pratama dalam memperbaiki sistem penganggaran penjualan. Penggunaan metode *least squares* dapat dijadikan acuan dalam memprediksi volume dan nilai penjualan secara lebih sistematis dan terukur. Selain itu, penerapan pendekatan penganggaran gabungan dapat mendorong koordinasi yang lebih baik antara manajemen atas dan bawah,

meningkatkan komitmen, serta memperkecil kesenjangan antara target dan realisasi. Implementasi sistem penganggaran yang lebih baik akan membantu perusahaan dalam mengelola stok secara optimal, memenuhi permintaan pasar dengan tepat, dan mencapai efisiensi operasional yang lebih tinggi.

### C. Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan, peneliti memberikan beberapa saran sebagai berikut:

1. Disarankan agar UD. Dipta Pratama secara konsisten menggunakan metode peramalan kuantitatif seperti metode *least squares* dalam menyusun anggaran penjualan di tahun-tahun mendatang. Dengan mengandalkan data historis penjualan, perusahaan dapat memperoleh estimasi penjualan yang lebih akurat dan objektif, sehingga dapat mengurangi risiko kelebihan atau kekurangan stok serta meningkatkan efektivitas perencanaan pengadaan barang dagang.
2. Disarankan agar perusahaan mulai menerapkan sistem penganggaran penjualan berbasis metode gabungan (partisipatif), yang melibatkan baik manajemen tingkat atas maupun staf operasional dalam proses penyusunannya. Pendekatan ini akan meningkatkan keterlibatan, tanggung jawab, serta memperkuat koordinasi antar unit kerja sehingga target anggaran yang ditetapkan lebih realistis dan sejalan dengan kondisi pasar aktual.

## DAFTAR PUSTAKA

- Putrayasa I Made Agus dan Saputra Made Dana. (2018) Jurnal Bisnis dan Kewirausahaan, vol. 14, No.1, “Penganggaran Dan Analisis Anggaran Penjualan”
- Walangadi Ria Anggraini, Kumala Irma Surya. (2019) Fakultas Ilmu Komputer Universitas Ichsan Gorontalo e-mail: [mhaladp@gmail.com](mailto:mhaladp@gmail.com) Prediksi Penjualan Motor Dengan Menggunakan Metode *Least Square*
- Mulyani Sri, hayati Sri, sari ayu novita. (2021) dinamika ekonomi jurnal ekonomi dan bisnis vol. 14
- Aini Nuril, Widuri Trisnia, Harianto Kukuh. (2023) Universitas Islam Kediri Analisis Penyusunan Anggaran Penjualan Pada CV Senapan123.com di Kabupaten Kediri
- Aurasari Netty Nasifa , Srihastuti Eni, Athori Agus. (2024) Universitas Islam Kediri, Indonesia Penerapan Anggaran Penjualan Sebagai alat Perencanaan dan Pengendalian Persediaan Barang Jadi untuk Mengoptimalkan Laba (Studi Kasus di CV Wecono Asri)
- Ulandari Iyam. (2024) Program Studi Sarajana Terapan Akuntansi Manajerial, Politeknik Negeri Bali Sales Budget Analysis As A Tool Profit Planning At Pt Bali Sri Organik
- Alawiyah siti et al. (2024) 7Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Djuanda Bogor
- Akbar Ferdy et al. (2024) Peran Perencanaan dalam Anggaran Penjualan
- Tolombot Sarlince et al. (2023) Evaluasi Penyusunan Anggaran *Event* Toyota dengan Metode Gabungan Pada PT. Hasjrat Abadi Toyota Tendeand
- Hasrina Yunita at al. (2021) Penerapan Metode *Forecast* dalam Menyusun Anggaran Penjualan Pada Pd. Cakrawala Palembang

- Susilowati Isnurrini Hidayat. (2022) Peramalan Penjualan Mobil pada PT Toyota Astra Motor Indonesia dengan Metode *Trend Semi Average* dan Metode *Least Square*
- Deodata Gratiana. (2018) Analisis Peramalan (*Forecasting*) Pendapatan Hotel Merbau Menggunakan Metode *Semi Avarage* dan *Metode Least Square*
- Lestari Indriani Dwi at al. (2025) Analisis Perbandingan Metode Peramalan (*Forecasting*) Penjualan Motor Listrik Pada Cv Santosa Abadi Motor Pelaihari
- Sofian Zoya Inara Dianya, Dewi Sinta. (2025) Analisis perbandingan peramalan dengan metode *least square* dan *trend moment* studi kasus: penjualan produk semen
- Widajanti Erni, Suprayitno. (2020) Implementasi Metode *Least Square* Untuk Memprediksi Penjualan Susu Perah ( Studi Pada Kud Cepogo Kabupaten Boyolali)
- Ekasari Munich Heindari, Diana Dessy dan Lusita Melani Dewi Perancangan Sistem Perkiraan Metode *Least Square* Pada Penjualan Produk Keramik
- Alawiyah et al. (2024) Model dan Mekanisme Penyusunan Anggaran Pada PT XYZ