

**PENYUSUNAN ANGGARAN PENJUALAN  
SEBAGAI ALAT PERENCANAAN PENJUALAN  
PADA PABRIK KECAP KEDELAI UTAMA PALEMBANG**



**Laporan Akhir ini disusun sebagai salah satu syarat  
Menyelesaikan Pendidikan Diploma III  
Pada Jurusan Akuntansi**

**Oleh :**

**DEDI SANJAYA  
0611 3050 1080**

**POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA  
PALEMBANG  
2014**



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN  
POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA  
JURUSAN AKUNTANSI  
Jalan Srijaya Negara, PALEMBANG 30139  
Telepon (0711) 353414 Fax (0711) 355918 Email:  
akuntansi@polisriwijaya.ac.id

### SURAT PENYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Dedi Sanjaya

NIM : 061130501080

Jurusan / Program Studi : Akuntansi/Akuntansi

Judul Laporan Akhir :Penyusunan Anggaran penjualan sebagai alat perencanaan penjualan pada pabrik Kecap Kedelai Utama Palembang

Dengan ini menyatakan bahwa:

1. Laporan akhir yang saya buat dengan judul sebagaimana tersebut di atas beserta isinya merupakan hasil penelitian saya sendiri.
2. Laporan akhir tersebut bukanlah plagiat atau salinan laporan akhir milik orang lain.
3. Apabila laporan akhir saya plagiat atau menyalin laporan akhir milik orang lain, maka saya sanggup menerima sanksi berupa pembatalan laporan akhir ini dan konsekuensinya.

Demikianlah Surat Pernyataan ini saya buat dengan dengan sebenarnya untuk diketahui oleh pihak-pihak yang berkepentingan.

Palembang, Juli 2014

Yang membuat pernyataan,



Dedi Sanjaya  
NIM 061130501080





KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN  
POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA  
JURUSAN AKUNTANSI  
Jalan Srijaya Negara, PALEMBANG 30139  
Telepon (0711) 353414 Fax (0711) 355918 Email:  
akuntansi@polisriwijaya.ac.id

**TANDA PENGESAHAN LAPORAN AKHIR**

Nama : Dedi Sanjaya  
NIM : 061130501080  
Jurusan / Program Studi : Akuntansi/Akuntansi  
Mata Kuliah : Anggaran  
Judul Laporan Akhir : Penyusunan Anggaran penjualan sebagai alat  
perencanaan penjualan pada pabrik Kecap Kedelai  
Utama Palembang

Telah diujikan pada Ujian Laporan Akhir, Tanggal Juli 2014

Dihadapan Tim Penguji Jurusan Akuntansi

Politeknik Negeri Sriwijaya

Palembang, Juli 2014

Tim Pembimbing :

Pembimbing I

L. Vera Riama P., S.E., M.Si., Ak., CA.  
NIP 197209061998022001

Pembimbing II

Desy Natalia. SE., M.Si., Ak., CA  
NIP 197912252001122002

Mengetahui,

Ketua Jurusan Akuntansi

Aladin, S.E., M.Si. AK., CA.  
NIP 195706141990031001

iii



## *Motto dan Persembahan*

### **Motto:**

*Hai orang-orang yang beriman, jadikanlah sabar dan sholat menjadi pembantumu (untuk mencapai cita-citamu karena sabar dan sholat itu menenangkan jiwa, menenangkan hati, menjadi benteng dari berbuat salah, dan selalu mendorong berbuat baik). sesungguhnya Allah beserta (mendampingi) orang-orang yang sabar. (QS. Al-Baqarah:153)*

*Hidup itu harus bermanfaat bagi orang banyak, selalu menolong orang semampu yang kita bisa, kenikmatan hidup hanyalah setetes madu (Penulis)*

*Tebalnya Laporan Akhir ini takkan mampu menandingi tebalnya tumpukan doa yang kalian (ibu dan bapak) panjatkan untukku selama ini. (Penulis)*

### **KU PERSEMBAHKAN UNTUK**

:

- ♥ Allah..Swt
- ♥ Kedua Orangtua Ku (Andika dan siti) yang sangat ku cintai dan ku sayangi
- ♥ Alm.nenek ku(mariam)
- ♥ Sahabat sahabat dan teman teman ku
- ♥ Pendamping hidupku (ani)
- ♥ Seluruh orang yang cinta dan sayang padaku
- ♥ Almamaterku

## ABSTRAK

Penyusunan Anggaran Penjualan sebagai Alat Perencanaan penjualan pada Pabrik Kecap Kedelai Utama Palembang

**Dedi Sanjaya 2014, (xiv + 49 halaman)**

**Email : dedi\_akuntansi@ymail.com**

---

Pabrik Kecap Kedelai Utama Palembang merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang penjualan kecap. Untuk mendapatkan data perusahaan, penulis menggunakan metode pengumpulan data antara lain wawancara, observasi, dokumentasi, dan riset kepustakaan yang berhubungan dengan permasalahan yang terjadi. Beberapa data dan literatur yang diperoleh dijadikan dasar oleh penulis untuk melakukan prediksi (peramalan) penjualan dan penyusunan anggaran penjualan. Dari hasil analisis yang dilakukan, penulis dapat menyimpulkan bahwa perusahaan belum dapat membuat prediksi (peramalan) mengenai rencana penjualan, sehingga perusahaan belum mengetahui prediksi (peramalan) pada periode yang akan datang. Perusahaan juga belum melakukan penyusunan anggaran penjualan sebagai perencanaan laba. Hal ini membuat perusahaan belum mengetahui bahwa dari penyusunan anggaran penjualan dapat dilihat seberapa besar laba yang akan didapat pada periode yang akan datang. Penulis juga memberikan saran agar perusahaan mempertimbangkan untuk menggunakan metode parabola kuadrat dalam prediksi (peramalan) penjualan dan penyusunan anggaran penjualan, kemudian dibuat standar kesalahan peramalan untuk melihat seberapa kecil tingkat kesalahan tersebut. Dengan menggunakan metode ini perusahaan dapat melihat berapa besar laba yang akan diperoleh pada periode yang akan datang, serta untuk mengoptimalkan laba perusahaan.

**KataKunci:** Prediksi (Peramalan) Penjualan, Penyusunan Anggaran Penjualan

## ABSTRACT

*Budgeting for Profit Planning Tool Sales in Pabrik Kecap Kedelai Utama Palembang*

*Dedi Sanjaya 2014, (xiv + 49 pages)*

*Email : dedi\_akuntansi@ymail.com*

*Pabrik Kecap Kedelai Utama Palembang is a company engaged in the sale of computers, printers and ink. Based on data and information obtained, it is known that the company has not made any predictions (forecasts) of sales and the company has not made any sales budgeting that can be used as a planning tool in the company. Some of the obtained data and literature relied upon by the writer to make predictions (forecasts) of sales and sales budgeting. From the results of the analysis, the authors can conclude that the company has not been able to make predictions (forecasts) about the proposed sale, so the company did not know about the prediction (forecasting) of future periods. The company also has not made any sales budgeting as planning gain. This makes the company did not know that from the preparation of sales budget can be seen how much profit will be obtained in future periods. The author also gives advice to companies considering using the quadratic parabola method in the prediction (forecasting) sales and sales budgeting, forecasting errors and then set a standard to see how small the margin of error. By using this method, companies can see how much profit to be gained in future periods, as well as to optimize profits*

*Keywords: Prediction (Forecasting) Sales, Sales Budgeting*

## **KATA PENGANTAR**

Alhamdulillah, segala puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan akhir ini yang berjudul “Analisis Perbandingan Biaya Modal Pada PT XL Axiata Tbk dan PT Indosat Tbk Periode 2011-2013 di Bursa Efek Indonesia“ sebagai salah satu syarat dalam menyelesaikan Pendidikan Diploma III pada Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Sriwijaya.

Keberhasilan penulis tidak terlepas dari bantuan dan dorongan berbagai pihak, baik dukungan moral maupun materil yang diberikan kepada penulis sejak memasuki pendidikan di Politeknik Negeri Sriwijaya hingga saat ini penulis dapat menyelesaikan Laporan Akhir ini. Untuk itu dalam kesempatan ini penulis menyampaikan ucapan terima kasih dan penghargaan setinggi-tingginya kepada :

1. Bapak RD. Kusumanto, S.T., M.M., selaku Direktur Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang.
2. Bapak Aladin, S.E., M.Si., Ak., CA., selaku Ketua Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Sriwijaya.
3. Ibu Rita Martini, S.E., M.Si., Ak., selaku Sekretaris Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Sriwijaya.
4. Ibu Faridah, S.E., M.S. selaku dosen pembimbing I, yang telah banyak sekali memberikan dorongan, petunjuk, nasihat, dan bimbingannya kepada penulis dalam penulisan Laporan Akhir ini.
5. Bapak Firmansyah, S.E., M.M. selaku dosen pembimbing II, yang telah banyak sekali memberikan waktunya, dorongan, dan bimbingannya kepada penulis dalam penulisan Laporan Akhir ini.
6. Bapak dan Ibu dosen dan seluruh staff administrasi Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Sriwijaya yang telah memberikan ilmu pengetahuan dan dorongannya selama ini.
7. Kedua orang tua yang sangat saya sayangi, yang selalu memberikan bantuan baik moril maupun materil serta selalu memberikan dukungan kepada saya.
8. Ayuk, adik-adik ku, dan semua keluarga yang sangat saya sayangi, yang selalu memberikan dukungan selama ini.

9. Teman-teman seperjuangan dan seluruh sahabat kelas 6.AK.A yang telah memberikan semangat dan kebersamaan selama ini.
10. Sahabat Tejepe, Cutiz dan Aulia Ar-Rahmi yang selalu memberikan semangat selama ini.
11. Semua pihak yang telah berpartisipasi menyelesaikan laporan akhir ini yang tidak dapat saya sebutkan satu persatu.

Penulis menyadari bahwa Laporan Akhir ini belum sempurna. Oleh karena itu, penulis mengharapkan adanya saran dan kritik yang konstruktif, sehingga dapat dilakukan perbaikan demi kesempurnaan laporan ini kedepan. Semoga laporan ini dapat bermanfaat bagi semua pihak, serta dapat dijadikan referensi untuk laporan berikutnya.

Palembang, 2014

Penulis



## DAFTAR ISI

	<b>Halaman</b>
<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	<b>i</b>
<b>HALAMAN PERNYATAAN</b> .....	<b>ii</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN</b> .....	<b>iii</b>
<b>HALAMAN MOTTO DAN PERSEMBAHAN</b> .....	<b>iv</b>
<b>ABSTRAK</b> .....	<b>v</b>
<b>ABSTRACT</b> .....	<b>vi</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>vii</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>x</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>xi</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	<b>xii</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang Masalah .....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	3
1.3 Ruang Lingkup Pembahasan .....	3
1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian .....	3
1.4.1 Tujuan Penelitian .....	3
1.4.2 Manfaat Penelitian .....	4
1.5 Metode Pengumpulan Data .....	4
1.6 Sistematika Penulisan .....	5
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA</b> .....	<b>7</b>
2.1 Pengertian Anggaran .....	7
2.2 Fungsi Anggaran .....	7
2.3 Tujuan Anggaran .....	8
2.4 Manfaat Anggaran .....	8
2.5 Kelemahan Anggaran .....	8
2.6 Jenis-jenis Anggaran .....	9
2.7 Dasar Penyusunan Anggaran .....	10
2.8 Proses Penyusunan Anggaran .....	11
2.9 Pengertian Anggaran Penjualan .....	12
2.10 Metode Penyusunan Anggaran Penjualan .....	12
2.11 Faktor yang Mempengaruhi Anggaran Penjualan .....	13
<b>BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN</b> .....	<b>15</b>
3.1 Sejarah Singkat Perusahaan .....	15
3.2 Struktur Organisasi dan Uraian Tugas .....	16
3.2.1 Struktur Organisasi .....	17
3.2.2 Uraian Pembagian Tugas .....	18
3.4 Kegiatan Usaha .....	20
3.5 Data Penjualan .....	20
<b>BAB IV PEMBAHASAN</b> .....	<b>25</b>
4.1 Prediksi (Peramalan) Rencana Penjualan .....	25

4.1.1 Metode Kuadrat Terkecil ( <i>Last Square</i> ) .....	25
4.1.2 Metode Parabola Kuadrat.....	29
4.2 Standar Kesalahan Peramalan (SKP) .....	35
4.3 Penyusunan Anggaran Penjualan .....	43
<b>BAB V KESIMPULAN DAN SARAN .....</b>	<b>48</b>
5.1 Kesimpulan .....	48
5.2 Saran .....	48

## **DAFTAR PUSTAKA**

## **LAMPIRAN**

## DAFTAR TABEL

<b>Tabel</b>	<b>Halaman</b>
3.1 Penjualan Kecap Atom Botol Besar Tahun 2011-2013 .....	21
3.1.1 Daftar Harga (per lusin) Kecap Atom Botol Besar.....	21
3.2 Penjualan Kecap Atom Botol Kecil Tahun 2011-2013.....	22
3.2.1 Daftar Harga (per lusin) Kecap Atom Botol Kecil .....	22
3.3 Penjualan Kecap Atom Botol Spesial Tahun 2011-2013 .....	23
3.3.1 Daftar Harga (per lusin) Kecap Atom Botol Spesial .....	23
3.4 Daftar Harga (per lusin) .....	24
4.1 Perhitungan Metode Last Square .....	26
4.2 Perhitungan Metode Last Square .....	27
4.3 Perhitungan Metode Last Square .....	28
4.4 Perhitungan Metode Parabola Kuadrat .....	30
4.5 Perhitungan Metode Parabola Kuadrat .....	32
4.6 Perhitungan Metode Parabola Kuadrat .....	33
4.7 Ramalan Jualan Tren Garis Lurus.....	36
4.8 SKP Tren Garis Lurus.....	36
4.9 Ramalan Jualan Tren Garis Lurus.....	37
4.10 SKP Tren Garis Lurus .....	37
4.11 Ramalan Jualan Tren Garis Lurus.....	38
4.12 SKP Tren Garis Lurus.....	38
4.13 Ramalan Jualan Tren Bukan Garis Lurus .....	39
4.14 SKP Tren Bukan Garis Lurus .....	39
4.15 Ramalan Jualan Tren Bukan Garis Lurus .....	40
4.16 SKP Tren Bukan Garis Lurus .....	40
4.17 Ramalan Jualan Tren Bukan Garis Lurus .....	41
4.18 SKP Tren Bukan Garis Lurus .....	42
4.19 Ringkasan Perhitungan Standar Kesalahan Peramalan.....	42
4.20 Penjualan Kecap Atom Botol Besar Tahun 2011-2013.....	43
4.21 Penjualan Kecap Atom Botol Kecil Tahun 2011-2013 .....	44
4.22 Penjualan Kecap Atom Botol Spesial Tahun 2011-2013 .....	43
4.23 Anggaran Penjualan Tahun 2014.....	44

## **DAFTAR LAMPIRAN**

### **Lampiran**

1. Surat Kesepakatan Bimbingan Laporan Akhir Pembimbing I
2. Surat Kesepakatan Bimbingan Laporan Akhir Pembimbing II
3. Lembar Bimbingan laporan Akhir Pembimbing I
4. Lembar Bimbingan laporan Akhir Pembimbing II
5. Neraca Pabrik Kecap Kedelai Utama Tahun 2011
6. Neraca Pabrik Kecap Kedelai Utama Tahun 2012
7. Neraca Pabrik Kecap Kedelai Utama Tahun 2013
8. Laporan Laba-Rugi Pabrik Kecap Kedelai Utama Tahun 2011
9. Laporan Laba-Rugi Pabrik Kecap Kedelai Utama Tahun 2012
10. Laporan Laba-Rugi Pabrik Kecap Kedelai Utama Tahun 2013
11. Daftar Penjualan Pabrik Kecap Kedelai Utama Tahun 2011
12. Daftar Penjualan Pabrik Kecap Kedelai Utama Tahun 2012
13. Daftar Penjualan Pabrik Kecap Kedelai Utama Tahun 2013