

**PENERAPAN ANGGARAN PENJUALAN
SEBAGAI ALAT KENDALI MANAJEMEN
(STUDI KASUS PADA PT. BELITANG PANEN RAYA II PALEMBANG)**



PROPOSAL SKRIPSI

**Dibuat Untuk Memenuhi Syarat Menyelesaikan Pendidikan Sarjana
Terapan (D IV) Di Program Studi Manajemen Bisnis Politeknik Negeri
Sriwijaya**

Disusun Oleh:

Tri Rahayu 061540631710

**KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PEDIDIKAN TINGGI
POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA PALEMBANG
JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS
PRODI MANAJEMEN BISNIS
2019**

**PENERAPAN ANGGARAN PENJUALAN SEBAGAI ALAT KENDALI
MANAJEMEN (STUDI KASUS PADA BERAS RAJA)
PT BELITANG PANEN RAYA**



SKRIPSI

**Dibuat Untuk Memenuhi Syarat Menyelesaikan Perkuliahan Sarjana
Terapan (D-IV) Pada Jurusan Administrasi Bisnis Program Studi
Manajemen Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya**

**Disusun Oleh :
TRI RAHAYU
NPM 061540631710**

Menyetujui,

Palembang, Agustus 2019
Pembimbing II,

Pembimbing I,

**Dr. Marieska Lupikawaty, SE., MM
NIP 198103222003122001**

**Fetty Maretha, SE., MM
NIP 198203242008012009**

Mengetahui,
Ketua Jurusan Administrasi Bisnis
Manajemen Bisnis

**Dr. A. Jalaludin Sayuti, SE., M.Hum.Res.M
NIP 1960055071988112001**

Ketua Program Studi

**Yusleli Herawati, S.E., M.M.
NIP 196005071988112001**

KATA PENGANTAR

Puji syukur saya ucapkan atas kehadiran Allah SWT karena atas berkat, rahmat dan karunia-Nya, Skripsi yang berjudul Penerapan Anggaran Penjualan Sebagai Alat Kendali Manajemen (Studi Kasus Beras Raja) dapat diselesaikan, sehingga sebagian persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana Terapan Manajemen Bisnis.

Skripsi ini meneliti tentang tidak adanya penerapan anggaran penjualan dan metode peramalan penjualan sehingga bertujuan untuk mengetahui penerapan anggaran penjualan dan melakukan metode peramalan penjualan dapat diterapkan pada perusahaan, sebagai bahan masukan yang positif dan membantu memperbaiki penyusunan anggaran penjualan agar lebih efektif. Untuk melakukan perhitungan dengan menggunakan teknik penaksiran analisis varians, Metode *Least Square*, dan Pangsa Pasar, dalam penelitian ini menggunakan data sekunder dan teknik analisis data dengan kualitatif dan kuantitatif.

Penulis menyadari bahwa penyelesaian Skripsi ini berkat adanya bantuan, arahan dan dorongan dari banyak pihak terutama dosen pembimbing yang sudah dengan sabar dalam memberikan arahan serta masukan selama proses pembuatan laporan Skripsi ini, serta apabila dalam penyusunan laporan ini masih banyak kekurangan dan kesalahan, maka dari itu kami mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun dari para pembaca supaya dapat menjadi pembelajaran bagi kami di masa yang akan datang.

Laporan ini juga dapat dijadikan sebagai sumber informasi yang bermanfaat atau referensi bagi pihak yang membutuhkan khususnya bagi Mahasiswa/I Jurusan Administrasi Bisnis Program Studi Manajemen Bisnis (D4) Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang.

Palembang, Juli 2019

Penulis

ABSTRAK

PT Belintang Panen Raya bergerak dibidang pangan bertujuan untuk mengetahui pelaksanaan penerapan anggaran penjualan sebagai alat kendali manajemen PT Belintang Panen Raya II (Studi Kasus Beras Raja). Manfaat yang ada yakni guna menunjukkan masalah yang ada pada perusahaan untuk mendapatkan evaluasi adanya penyimpangan serta memberikan tindakan perbaikan untuk dapat digunakan sebagai bahan masukan yang positif dan membantu memperbaiki penyusunan anggaran penjualan supaya lebih efektif. Selama ini menampung padi dari petani untuk di olah dan dibersihkan, beras tersebut akan dijual di area sumbagsel. PT Belintang Panen Raya selama ini menggunakan metode top down atau pemilik yang langsung menyusun anggaran penjualan, sehingga penjualan Beras Raja yang tidak habis terjual (produksi berlebih) akan dijual dengan lebih rendah dari harga yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Hal ini menimbulkan terjadi penyimpangan antara anggaran dan realisasi varians lebih dari 10%, sehingga dibutuhkan koreksi dengan penyusunan anggaran menggunakan metode least square dan pangsa pasar dalam menetapkan target penjualan lebih mengikutsertakan partisipasi bagian-bagian yang ada diperusahaan tersebut di dalam menyusun anggaran penjualan, supaya dapat membuat perincian yang lebih realistis dengan menggunakan metode campuran (top down dan bottom up), dengan adanya penyusunan anggaran dapat membantu manajemen dalam meningkatkan pendapatan atau meminimalisir kerugian, sehingga penyusunan anggaran penjualannya lebih akurat dan digunakan sebagai pedoman pencapaian laba perusahaan.

Kata Kunci : Penerapan Anggaran Penjualan, Alat Kendali Manajemen.

ABSTRACT

in this study the author conducts research on private companies engaged in the food sector, namely PT. Belitang Panen Raya II which is located in Jalan Sriwijaya Raya 13 No. 1 RT 10 kel. Karyajaya Kec. Kertapati Palembang. The aim of this research is to find out the implementation of the sales budget as a management control tool of PT. Belitang Panen Raya II (case study). The benefits are to show the problems that exist to get an evaluation of deviation and provide corrective actions to be used as positive suggestion and help to improve the preparation of the sales budget in order to more effective. PT. Belitang Panen Raya II holds rice from farmers to be processed and cleaned, the rice will be sold in the Sumbagsel area. PT. Belitang Panen Raya II all this time using the top down method or the owner directly compiles the sales budget, so the unsold sales (over production) will be sold lower than price set by the company. The sale of unsold rice is also sold to the community around the company's area. This is creates a deviation between the budgeting and realization of variance more than 10%, so correction is needed with budgeting using the least square method and market share. PT. Belitang Panen RayaII in setting sales targets includes the participation of existing parts of the company in preparing sales budgeting so it can make more realistic details using mixed methods (top down and bottom up). The budgeting can help management to increase revenues or minimizing losses, so that the sales budgeting are accurate and used as a guide to achieve company profits.

Keywords : Implementation of the Sales Budgeting, Management Control Tool.

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

***“BERUSAHALAH UNTUK MENJADI YANG TERBAIK, KARENA USAHA
TIDAK AKAN MENGKHIANATI HASIL YANG KAU DAPATKAN.”***

(Penulis)

Penulis Mempersembahkan Kepada:

1. Alm. Aba Rahmat dan Mamaku tercinta Nur Hidayati menjadi motivasi hidupku selama ini
2. Kakak ku Muhammad Ilham dan Sarif Hidayat
3. Teman – teman seperjuangan MB.A angkatan 2015
4. Para pembimbing baik dalam perusahaan maupun perkuliahan
5. Semua pihak yang terlibat dalam pembuatan laporan ini
6. Almamater

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....	iii
KATA PENGANTAR.....	iv
UCAPAN TERIMA KASIH	v
ABSTRAK	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR GAMBAR.....	xi
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xv
 BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	5
1.3 Ruang Lingkup	5
1.4 Tujuan Masalah	5
1.5 Manfaat Penelitian.....	6
 BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Pengertian Anggaran	6
2.2 Fungsi Anggaran	8
2.3 Manfaat Anggaran	9
2.4 Kelebihan Anggaran	10
2.5 Kelayakan Anggaran	11
2.6 Jenis-jenis Anggaran	11
2.7 Dasar Penyusunan Anggaran.....	13
2.8 Anggaran Penjualan.....	13
2.9 Metode Penyusunan Anggaran.....	14
2.10 Teknik-teknik Penaksiran	15
2.10.1 Analisis Varians	15
2.10.2 Metode <i>Least Square</i>	16

2.10.3 Metode Pangsa Pasar	17
2.11 Hubungan Realisasi Penjualan untuk Penyusunan Anggaran	17
2.12 Hubungan Penerapan Anggaran Penjualan Sebagai Kendali Manajemen	18
2.13 Penelitian Terdahulu	19
2.14 Kerangka Pemikiran	21

BAB III METODE PENELITIAN

3.1 Ruang Lingkup Penelitian	23
3.2 Tempat dan Waktu Penelitian	23
3.3 Jenis Sumber Data	23
3.4 Teknik Pengumpulan Data	24
3.5 Teknik Analisis Data	25

BAB IV PEMBAHASAN

4.1 Gambar Umum Perusahaan	31
4.2 Lokasi Perusahaan	32
4.3 Visi	34
4.4 Misi	34
4.5 Waktu Kerja	34
4.6 Produk yang dihasilkan	34
4.7 Penerapan Anggaran Perusahaan PT. Belitang Panen Raya	34
4.8 Teknik Penaksiran Anggaran Penjualan	35
4.8.1 Analisis Varians	35
4.8.1.1 Analisis Varians PT. Belitang Panen Raya	36
4.8.2 Metode <i>least Square</i>	52
4.8.3 Metode Pangsa Pasar	64
4.9 Alat Kendali Manajemen	66

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan	68
5.2 Saran	68

DAFTAR PUSTAKA 69

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Halaman

TABEL 1.1 Data Volume Penjualan PT Belitang Panen Raya	
5kg	2
TABEL 1.2 Data Volume Penjualan PT Belitang Panen Raya	
Ukuran 20kg	2
TABEL 1.3 Anggaran Penjualan dan Realisasi Penjualan Beras Raja 5kg Pada PT Belitang Panen Raya.....	3
TABEL 1.4 Anggaran Penjualan dan Realisasi Penjualan Beras Raja 5kg Pada PT Belitang Panen Raya.....	3
TABEL 3.1 Anggaran Penjualan dan Realisasi Penjualan Beras Raja 5kg Pada PT Belitang Panen Raya.....	27
TABEL 3.2 Anggaran Penjualan dan Realisasi Penjualan Beras Raja 20kg Pada PT Belitang Panen Raya.....	27
TABEL 3.3 Volume Penjualan dan Harga Jual Beras Raja jenis Ultima 5kg	27
TABEL 3.4 Volume Penjualan dan Harga Jual Beras Raja jenis Ekonomis 5kg	28
TABEL 3.5 Volume Penjualan dan Harga Jual Beras Raja jenis Ultima 20kg	28
TABEL 3.6 Volume Penjualan dan Harga Jual Beras Raja jenis Ekonomis 20kg	28
TABEL 3.7 Pangsa Pasar 5kg	29

TABEL 3.8	Pangsa Pasar 20kg	30
TABEL 4.1	Standar Varians Anggaran Penjualan Terhadap Realisasi Penjualan	36
TABEL 4.2	Analisis Varians Anggaran Penjualan Realisasi Penjualan Beras Raja jenis Ekonomis 5kg	36
TABEL 4.3	Analisis Varians Anggaran Penjualan Realisasi Penjualan Beras Raja jenis Ulitma 5kg	40
TABEL 4.4	Analisis Varians Anggaran Penjualan Realisasi Penjualan Beras Raja jenis Ekonomis 20kg	43
TABEL 4.5	Analisis Varians Anggaran Penjualan Realisasi Penjualan Beras Raja jenis Ulitma 20kg	47
TABEL 4.6	Rekapitulasi Perhitungan Analisis Varians Tahun 2015-2018.....	50
TABEL 4.7	Perhitungan Peramalan Volume Penjualan PT Belitang Panen Raya Beras Raja jenis Ekonomis ukuran 5kg Metode Least Square	52
TABEL 4.8	Perhitungan Peramalan Volume Penjualan PT Belitang Panen Raya Beras Raja jenis Ultima ukuran 5kg Metode Least Square	54
TABEL 4.9	Perhitungan Peramalan Volume Penjualan PT Belitang Panen Raya Beras Raja jenis Ekonomis ukuran 20kg Metode Least Square	55
TABEL 4.10	Perhitungan Peramalan Volume Penjualan	

PT Belitang Panen Raya Beras Raja jenis Ultima ukuran 20kg Metode Least Square	56
TABEL 4.11 Perhitungan Peramalan Estimasi Harga Jual PT Belitang Panen Raya jenis Ekonomis 5kg	57
TABEL 4.12 Perhitungan Peramalan Estimasi Harga Jual PT Belitang Panen Raya jenis Ultima 5kg	59
TABEL 4.13 Perhitungan Peramalan Estimasi Harga Jual PT Belitang Panen Raya jenis Ekonomis 20kg	60
TABEL 4.14 Perhitungan Peramalan Estimasi Harga Jual PT Belitang Panen Raya jenis Ultima 20kg	61
TABEL 4.15 Rekapitulasi Perhitungan Metode Least Square Peramalan Volume Penjualan dan Estimasi Harga Jualan ..	63
TABEL 4.16 Pangsa Pasar PT Belitang Panen Raya jenis Ekonomis dan Ultima 5kg Sumatera Selatan	64
TABEL 4.17 Pangsa Pasar PT Belitang Panen Raya jenis Ekonomis dan Ultima 20kg Sumatera Selatan	65