

**ANALISIS PENYIMPANGAN TERHADAP PENYUSUNAN ANGGARAN
PENJUALAN PADA CV PRATAMA MITRA AKSARA MUARA ENIM**



SKRIPSI

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

Disusun Oleh:

Jelvi Frandika

NPM 061740631940

**KEMENTRIAN RISET TEKNOLOGI DAN PENDIDIKAN TINGGI
POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA
PALEMBANG
2021**

**ANALISIS PENYIMPANGAN TERHADAP PENYUSUNAN ANGGARAN
PENJUALAN PADA CV PRATAMA MITRA AKSARA MUARA ENIM**



SKRIPSI

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

Menyetujui,

Pembimbing I,

**Dra. Yusleli Herawati, M.M
NIP 1960050711988112001**

Pembimbing II

**Dr. Hadi Jauhari, SE., M.SI
NIP 197504212001122001**

Mengetahui,

Ketua Jurusan Administrasi Bisnis

**Heri Setiawan, SE., MAB
NIP 197602222002121001**

Ketua Program Studi

Manajemen Bisnis

**Dr. Dewi Fadila, SE., M.M
NIP 197504212001122001**

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

"Hindarilah sifat malas dan bosan karena keduanya kunci keburukan. Sesungguhnya jika engkau malas, engkau tidak akan banyak melaksanakan kewajiban. Jika engkau bosan, engkau tidak akan tahan dalam menunaikan kewajiban"

(Umar Bin Khattab)

"Kegagalan hanya terjadi bila kita menyerah"

(B.J. Habibie)

"Berusahalah menjadi yang terbaik, jangan berfikir dirimu yang terbaik"

(Penulis)

**Skripsi ini kupersembahkan
untuk:**

- 1. Ibu dan Ayah Tercinta**
- 2. Saudara dan Keluarga**
- 3. Dosen Pembimbing**
- 4. Teman – Teman
Seperjuangan**
- 5. Kampusku POLSRI**



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA
Jalan Sriwijaya Negara, Palembang 30139
Telp. 0711-353414 Fax. 0711-355918
Website : www.polisriwijaya.ac.id E-mail : info@polsri.ac.id



SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Jelvi Frandika
NIM : 061740631940
Program Studi : Manajemen Bisnis
Mata Kuliah : Budgeting
Judul Skripsi : Analisis penyimpangan terhadap Penyusunan Anggaran penjualan pada CV Pratama Mitra Aksara Muara Enim

Dengan ini Menyatakan:

1. Skripsi yang saya tulis ini adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapat gelar akademik di lingkungan Politeknik Negeri Sriwijaya maupun di perguruan tinggi lain.
2. Skripsi ini adalah murni gagasan, rumusan dan penelitian saya sendiri, tanpa bantuan pihak lain kecuali arahan dari Tim Pembimbing Skripsi.
3. Dalam Skripsi ini tidak terdapat Karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain kecuali yang secara jelas dicantumkan sebagai referensi dengan menyebutkan nama pengarang sebagaimana tercantum dalam kutipan dan daftar kepustakaan.
4. Pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan bila dikemudian hari terdapat hal-hal yang tidak sesuai dengan pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa gelar yang telah diperoleh karena karya tulis ini serta sanksi lain sesuai dengan aturan yang berlaku di Politeknik Negeri Sriwijaya.

Palembang, Juli 2021

Jelvi Frandika
Membuat Pernyataan

METERAL TEMPEL
EQA16AJX332049966
Jelvi Frandika
061740631940



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA
 Jalan Sriwijaya Negara, Palembang 30138
 Telp. 0711-353414 Fax. 0711-355918
 Website : www.polisriwijaya.ac.id E-mail : info@polari.ac.id



LEMBAR PENGESAHAN

Nama : Jelvi Frandika
NPM : 061740631940
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/Manajemen Bisnis
Mata Kuliah : Budgeting
Judul Laporan Akhir : Analisis Peyhmpangan Terhadap Penyusunan Anggaran
 Penjualan Pada CV Pratama Mitra Aksara

Teah dipertahankan dihadapan Dewan Penguji Skripsi
 Program Studi D IV Manajemen Bisnis, Jurusan Administrasi Bisnis
 Dan dinyatakan **LULUS**

Pada Hari : Kamis
 Tanggal : 29 Juli 2021

TIM PENGUJI

No.	Nama	Tanda Tangan	Tanggal
1.	Dr. Hadi Jauhari, S.E., M.Si Ketua Penguji		03/08 2021
2.	Dr. Marieska Lupikawaty, S.E., M.M. Anggota Penguji		03 - Agustus - 2021
3.	Rini, S.E., M.AB Anggota Penguji		03 - Agustus - 2021
4.	Dr. Paisal, S.E., M.Si Anggota Penguji		03 - Agustus - 2021

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis haturkan kepada Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayahnya sehingga penulis dapat menyelesaikan Skripsi ini dengan judul **“Analisis Penyimpangan terhadap Penyusunan Anggaran penjualan pada CV Pratama Mitra Aksar Muara Enim”** yang berisikan Analisis anggaran penjualan dan realisasi penjualan perusahaan. Skripsi ini merupakan salah satu syarat untuk menyelesaikan program Diploma IV pada Jurusan Administrasi Bisnis prodi Manajemen Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang.

Penulis melakukan studi kasus pada CV Pratama Mitra Akasara Muara Enim. Studi kasus ini bertujuan mengetahui Penerapan Metode Sales Forecasting, analisis penyimpangan selisih anggaran penjualan realisasi penjualan dengan menggunakan metode varians dan mengetahui proses anggaran penjualan pada perusahaan.

Penulis menyadari bahwa dalam pembuatan skripsi ini masih banyak kekurangan dan kekeliruan, maka penulis mengharapkan kritik dan saran yang dapat memperbaiki kesalahan yang ada sehingga menjadi pembelajaran bagi penulis untuk masa yang akan datang.

Palembang, Juli 2021

Penulis

UCAPAN TERIMA KASIH

Selama penelitian dan penyusunan skripsi ini tidak luput dari berbagai kendala. Bantuan telah banyak bantuan dari berbagai pihak, baik secara langsung maupun tidak langsung. Dengan segala kerendahan hati atas tersusunnya skripsi ini, penulis menyampaikan terima kasih dan penghargaan yang setinggi-tingginya kepada:

1. Dr. Ing. Ahmad Taqwa, M.T. selaku Direktur Politeknik Negeri Sriwijaya
2. Heri Setiawan, SE.,MAB selaku Ketua Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya
3. Dr. Marieska Lupikawaty, SE.,M.M selaku Sekretaris Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya
4. Dr. Dewi Fadila, SE., M.M selaku Ketua Program Studi DIV Manajemen Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya
5. Dra. Yusleli Herawati,M.M selaku Dosen Pembimbing I Skripsi yang telah memberikan bimbingan dan saran dalam menyelesaikan penyusunan Skripsi ini
6. Dr. Hadi Jauhari, SE.,M.SI selaku Dosen Pembimbing II Skripsi yang telah memberikan bimbingan dan saran dalam menyelesaikan penyusunan Skripsi ini
7. Bapak Aziz Nostha Athoricki A.Md.Kom. selaku Direktur CV Pratama Mitra Aksara Muara Enim.
8. Seluruh Dosen Jurusan Administrasi Bisnis yang telah memberikan banyak ilmu selama penulis menuntut ilmu di Politeknik Negeri Sriwijaya
9. Ibuku Nirwani dan Ayah Djunaidi serta keluarga besar saya tercinta yang telah memberikan kasih sayang, Doa serta membantu dan memberikan semangat.
10. P'Heptawan yang telah membantu dan memberikan bimbingan sebagai konsultan psikologi

11. Teman – teman seperjuangan di jurusan Administrasi Bisnis khususnya prodi Manajemen Bisnis.
12. group jom-jom yang telah membantu saya membuat skripsi ini sampai dengan selesai tepat pada waktunya.
13. Semua pihak yang turut membantu dalam proses menyelesaikan Skripsi ini.

Akhir kata penulis mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan dukungan, bantuan dan bimbingan kepada penulis, semoga Allah SWT membalas semua kebaikan yang telah Bapak, Ibu, dan rekan-rekan berikan dan semoga kita selalu dalam perlindungan-Nya. Amin.

Palembang, Juli 2021

Penulis

ABSTRAK

Pada penelitian ini penulis meneliti tentang bagaimana analisis penerapan *sales forecasting* dan metode *varians* anggaran penjualan pada CV. Pratama Mitra Aksara. Tujuan dari penelitian ini merupakan (1) Untuk mengetahui bagaimana penerapan *Sales Forecasting* dengan metode *Least Square* pada anggaran penjualan dan dapat memperkirakan atau memprediksi anggaran penjualan tahun 2016 sampai 2022, (2) untuk evaluasi penyimpangan anggaran penjualan dengan menggunakan metode *Varians*, (3) dan untuk mengetahui proses penyusunan anggaran penjualan pada perusahaan. Penulis membatasi penelitian anggaran penjualan dengan mengambil perhitungan anggaran dan realisasi penjualan dengan populasi sampel 5 pertahun terakhir dengan menggunakan analisis kuantitatif data primer dan sekunder perusahaan. Analisis ini meliputi pengelompokkan dokumen yang digunakan oleh penulis merupakan dokumen informasi dokumentasi dan wawancara dari perusahaan. Bahan data yang penulis lakukan dalam penelitian ini berupa informasi dalam anggaran penjualan dan data realisasi dan dianalisis menggunakan Analisis *Sales Forecasting* dengan metode *Least Square* dan metode *varians*. Dari kesimpulan penelitian ini memiliki hasil yang dianalisis terjadinya realisasi penjualan setiap tahunnya dalam analisis *Sales forecasting* nilai permalan memiliki nilai yang lebih tinggi dari penjualan nyata tetapi tidak melampaui batas penyimpangan yang dibuat organisasi atau lembaga sebesar 10% dan hasil dalam analisis *varians* penyimpangan anggaran penjualan dan reasiasi terjadi pada setiap tahunnya tetapi tidak melebihi batas maksimal sebesar 10% jadi analisis *varians* ini bersifat favorable (menguntungkan), dan hasil analisis proses penyusunan anggaran penjualan perusahaan belum melakukan dasar-dasar perencanaan dan penetapan anggaran penjualan.

Kata Kunci: Anggaran Penjualan, Realisasi penjualan, analisis *Sales Forecasting*, Analisis *varians*.

ABSTRACT

In this study, the authors examine how the analysis of the application of sales forecasting and the method of variance of sales budget on CV. Pratama Mitra Aksara. The purposes of this study are (1) to find out how the implementation of Sales Forecasting with the Least Square method on the sales budget and can estimate or predict the sales budget from 2021 to 2022, (2) to evaluate sales budget deviations using the Variance method, (3) and to know the process of preparing the sales budget at the company. The author limits the sales budget research by taking budget calculations and sales realization with a sample population of the last 5 years using quantitative analysis of the company's primary and secondary data. This analysis includes the grouping of documents used by the author is an information document, documentation and interviews from the company. The data material that the author did in this study was in the form of information in the sales budget and realization data and analyzed using Sales Forecasting Analysis with the Least Square method and the variance method. From the conclusion of this study, the results are analyzed for the occurrence of sales realization every year in the analysis of Sales forecasting the forecasting value has a higher value than real sales but does not exceed the deviation limit made by the organization or institution by 10% and the results in the analysis of variance of deviations in the sales budget and realization occurs every year but does not exceed the maximum limit of 5% - 10% so this analysis of variance is favorable, and the results of the analysis of the company's sales budget preparation process have not carried out the basics of planning and determining the sales budget.

Keywords: Sales Budget, Sales realization, Sales Forecasting analysis. Analysis of Variance

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
SURAT PERNYATAAN	iii
MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
UCAPAN TERIMA KASIH	vii
ABSTRAK	viii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	6
1.3 Ruang Lingkup Dan Batasan Masalah	7
1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian	7
1.4.1 Tujuan Penelitian	7
1.4.2 Manfaat Penelitian	7
BAB II STUDI KEPUSTAKAAN	8
2. Landasan Teori	8
2.1 Pengertian Anggaran	8
2.2 Penelitian Terdahulu	31
2.3 Kerangka Pikir	36

BAB III METODE PENELITIAN	37
3. Metode Penelitian.....	37
3.1 Ruang Lingkup Penelitian.....	37
3.2 Rancangan Penelitian	37
3.3 Jenis Dan Sumber Data	38
3.4 Populasi dan Sampel.....	39
3.5 Teknik Pengumpulan Data	39
3.6 Teknik Analisa Data	40
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	43
4.1 Hasil Penelitian.....	44
4.1.1 Penyusunan <i>Forecast</i> Penjualan dengan Metode <i>Least ssquare</i>	44
4.1.2 Analisis Varians Anggaran Penjualan	47
4.1.3 Proses penyusunan anggaran penjualan pada CV. Pratama Mitra Aksara	49
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	59
5.1 Kesimpulan	59
5.2 Saran	60
DAFTAR PUSTAKA.....	61
LAMPIRAN LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Anggaran dan Realisasi Penjualan	5
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu	33
Tabel 4.1 Perhitungan <i>Forecast</i> Penjualan	45
Tabel 4.2 Presentase selisih peramalan penjualan	47
Tabel 4.3 Analisis Varians Anggaran Penjualan	49

\

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1.1 Kerangka Pikir.....	36

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Surat Izin Pengambilan Data Dari Politeknik Negeri Sriwijaya
- Lampiran 2 Surat Balasan Pengambilan Data Dari CV Pratama Mitra Aksara
- Lampiran 3 Surat Pernyataan Melakukan Penelitian Pada CV Pratama Mitra Aksara
- Lampiran 4 Data Anggaran Yang Dikeluarkan Oleh CV Pratama Mitra Aksara
- Lampiran 5 Lembar Bimbingan Skripsi
- Lampiran 6 Lembar Rekomendasi Kompresif