

**PERANAN ANGGARAN PENJUALAN SEBAGAI ALAT
PENGENDALIAN LABA PADA PERUSAHAAN TELEVISTA
SECURINDO MALANG**

SKRIPSI

**Diajukan Guna Memenuhi Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi Pada Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi
Universitas Katolik Widya Karya Malang**



DISUSUN OLEH :

SAMUEL CORNELIS ALEKSANDER HUWAE

NIM 201312027

**JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA KARYA MALANG**

2017

LEMBAR PERSETUJUAN

Nama : Samuel Cornelis Aleksander Huwae
NIM : 201312027
Universitas : Universitas Katolik Widya Karya Malang
Fakultas : Ekonomi
Jurusan : Akuntansi
Judul : Peranan Anggaran Penjualan Sebagai Alat Pengendalian Laba (Studi Pada
Perusahaan Televista Securindo Malang)

Malang, 21 Juni 2017

DITERIMA DAN DISETUJUI:

Dosen Pembimbing I

Dra. M.A.F Suprapti, M.M
NIDN: 0706015401

Dosen Pembimbing II

Dra. Lis Lestari S., M.Si
NIDN: 0709126102



Dekan Fakultas Ekonomi
Drs. Cornelius Niyadolo, M.M.
NIK: 0706055302

Mengetahui



Ketua Jurusan Akuntansi
Gatuh Budi Astuti, S.E., M.M
NIDN: 0726018502

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul :

Peranan Anggaran Penjualan Sebagai Alat Pengendalian Laba (Studi Pada Perusahaan
Televisia Securindo Malang)

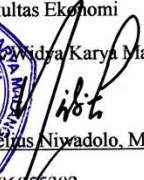
Yang dipersiapkan dan disusun oleh :

Nama : Samuel Cornelis Aleksander Huwae

NIM : 201312027

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji skripsi Fakultas Ekonomi
Universitas Katolik Widya Karya Malang pada tanggal : 21 Juni 2017 dan telah
memenuhi syarat untuk diterima sebagai salah satu syarat guna memperoleh gelar
Sarjana Ekonomi Strata Satu (S-1).

Disahkan oleh:

Dekan Fakultas Ekonomi
Universitas Katolik Widya Karya Malang

Drs. Cornelius Niwadolo, M.M.
NIDN: 0706055302

DEWAN PENGUJI

1. Dra. M.A.F. Suprapti, M.M
NIDN: 0706015401
2. Dra. Lis Lestari S., M.Si
NIDN: 0709126102
3. Galuh Budi Astuti, S.E, M. M
NIDN: 0726018502

TANDA TANGAN


.....

.....

.....



**TELEVISTA SECURINDO
MEMBER OF TELVIEW GROUP**

JL. SOEKARNO HATTA NO. 30 KAV 1 MALANG - INDONESIA

TELP : 0341 - 498774, HP 081216612040

SURAT KETERANGAN

No. 001/TVT-SC/VII/2017


Yang bertanda tangan dibawah ini menerangkan dengan sebenarnya bahwa mahasiswa Universitas Katolik Widya Karya Malang:

Nama : Samuel Cornelis Aleksander Huwae
NIM : 201312027
Jurusan : Akuntansi

Dalam rangka penyusunan Karya Ilmiah (**SKRIPSI**), yang bersangkutan benar-benar telah menyelesaikan penelitian di tempat kami.

Demikian surat keterangan ini dikeluarkan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya, dan harap yang berkepentingan maklum. Terima kasih.

Malang, 04 Juli 2017

 **TeleVista Securindo**
your personal security system advisor

(Edo Cressandi)

PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT

Saya yang bertandatangan dibawah ini menerangkan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang berjudul "Peranan Anggaran Penjualan Sebagai Alat Pengendalian Laba (Studi Kasus Pada Perusahaan Televista Securindo Malang)" merupakan karya asli dari:

Nama : Samuel Cornelis Aleksander Huwae
NIM : 201312027
Jurusan : Akuntansi
Universitas : Universitas Katolik Widya Karya Malang

dan bukan karya plagiat baik sebagian maupun seluruhnya.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya dan apabila terdapat kekeliruan saya bersedia untuk menerima sanksi sesuai dengan aturan yang berlaku.

Malang, 21 Juni 2017

Samuel Cornelis Aleksander H

NIM: 201312027

DITERIMA DAN DISETUJUI:

Dosen Pembimbing I

Dra. M.A.F. Suprapti, M.M
NIDN: 0706015401

Des. Cornelius Niyadolo, M.M
NIDN: 0706055302

Dosen Pembimbing II

Dra. Lis Lestari S., M.Si
NIDN: 0709126102

Mengetahui

Ketua Jurusan Akuntansi

Galuh Budi Astuti, S.E. M.M
NIDN: 0726018502

LEMBAR PERSEMBAHAN

- ❖ Terimakasih kepada Tuhan Yesus yang telah memberikan kepadaku perlindungan , kekuatan dan kesehatan dalam menyelesaikan skripsi ini.
- ❖ Kedua orangtuaku Frans Johhanis Huwae dan Rehulina Manik tercinta yang sudah memberikan dukungan, perhatian, doa dan semangat.
- ❖ Terimakasih kepada teman-teman Jurusan Akuntansi Angkatan 2013 yang selama ini telah mendorong saya serta membantu saya dalam penyelesaian skripsi ini
- ❖ Terimakasih kepada keluarga Divis Kristen Solideo Gloria yang telah memberi banyak semangat dan motivasi dalam kuliah hingga penyusunan skripsi ini .
- ❖ Terimakasih kepada adik Saya Debora Elida Priskilla Huwae yang telah mendoakan saya selama ini.
- ❖ Terima Kasih kepada Ibu Ritta Mettusala (Almarhum) yang sudah memberikan semangat , perhatian dan doa selama kuliah.

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama : Samuel Cornelis Aleksander Huwae

NIM : 20112027

Jurusan : Akuntansi

Fakultas : Ekonomi

Universitas : Katolik Widya Karya Malang

Tempat/ tanggal lahir : Bekasi, 10 mei 1995

Agama : Kristen Protestan

Nama Ayah : Frans Johhanis Huwae

Nama Ibu : Rehulina Manik

Alamat asal : Koramil dalam no 11, Biak Papua

Riwayat Pendidikan

- Tahun 2001 : Lulus TK Ade Irma Biak, Papua
- Tahun 2007 : Lulus SD Kristen Gergaji Semarang
- Tahun 2010 : Lulus SMPN 1 Biak, Papua
- Tahun 2013 : Lulus SMAK Yos Sudarso Batu
- Tahun 2013 : Terdaftar Sebagai mahasiswa Universitas Katolik Widya Karya Malang Fakultas Ekonomi Jurusan Akuntansi

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa yang telah memberikan banyak anugerah sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul "PERANAN ANGGARAN PENJUALAN SEBAGAI ALAT PENGENDALIAN LABA PADA PT TELEVISTA SECURINDO".

Mulai dari proses perencanaan sampai dengan selesainya laporan praktek kerja lapangan ini, penulis banyak mendapatkan bantuan moral maupun material dari berbagai pihak. Oleh karena itu dalam kesempatan ini penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada :

1. Dra. MAF Suprapti, MM selaku pembimbing I yang telah banyak meluangkan waktunya dalam mengarahkan peneliti dalam penyusunan skripsi ini
2. Dra. Lis Lestari S.,M..Si selaku pembimbing II yang telah banyak meluangkan waktunya dalam mengarahkan peneliti dalam penyusunan skripsi ini.
3. Bapak Edo Cressandi (Perusahaan Televista Securindo) yang senantiasa memberi bantuan dan informasi
4. Galuh Budi Astuti, SE, M.M selaku Ketua Jurusan Akuntansi Universitas Katolik Widya Karya Malang yang senantiasa memberikan dukungan moral dalam penyusunan skripsi ini
5. Drs. Cornelius Niwadolo, M.M selaku Dekan FE beserta Bapak dan Ibu dosen yang telah banyak memberikan ilmu pengetahuan selama perkuliahan untuk menambah wacana baru bagi peneliti.

Peneliti menyadari bahwa skripsi ini masih belum sempurna dan masih banyak kekurangan yang perlu dibenahi. Untuk itu, peneliti mengharapkan saran dan kritik dari pembaca demi penyempurnaan skripsi ini.

Peneliti berharap skripsi ini dapat menambah wacana dan referensi bagi para pembaca.



Malang, Juli 2017

Peneliti

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL

HALAMAN PERSETUJUAN SKRIPSI

HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI

HALAMAN SURAT KETERANGAN PENELITIAN

HALAMAN PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT

HALAMAN LEMBAR PERSEMBAHAN

HALAMAN RIWAYAT HIDUP

KATA PENGANTAR.....i

DAFTAR ISI.....iii

DAFTAR TABEL.....vi

DAFTAR GAMBAR.....ix

ABSTRAKSI.....x

BAB I : PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah.....1

B. Rumusan Masalah.....3

C. Tujuan dan Kegunaan penelitian.....3

BAB II : LANDASAN TEORI

A. Penelitian Terdahulu.....	4
B. Teori.....	6
1. Anggaran	
a. Pengertian Anggaran.....	6
b. Tujuan Penyusunan Anggaran.....	8
c. Manfaat Anggaran.....	8
d. Prosedur dan Syarat Penyusunan Anggaran.....	9
e. Hubungan Anggaran dengan Manajemen.....	10
f. Jenis-jenis Anggaran.....	12
g. Keunggulan dan Kelemahan Anggaran.....	14
2. Anggaran Penjualan	
a. Pengertian Anggaran Penjualan.....	16
b. Kegunaan Anggaran Penjualan.....	16
c. Tahap Penyusunan Anggaran Penjualan.....	17
d. Metode Peramalan Penjualan.....	18
e. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Anggaran Penjualan.....	20
f. Kerangka Pikir.....	24

BAB III : METODOLOGI PENELITIAN

A. Jenis Penelitian.....	25
B. Ruang Lingkup Penelitian.....	25
C. Lokasi Penelitian.....	25
D. Jenis Data.....	25

E. Sumber Data.....	26
F. Metode dan Teknik Pengumpulan Data.....	26
G. Teknik Analisis Data.....	27

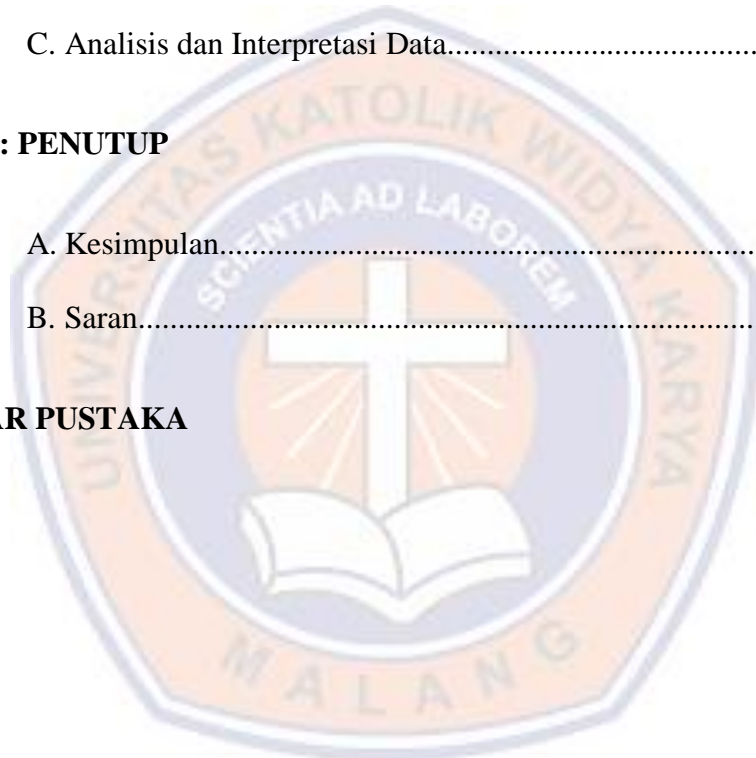
BAB IV : ANALISIS DAN INTERPRETASI DATA

A. Gambaran Umum Perusahaan.....	28
B. Penyajian Data Penelitian.....	37
C. Analisis dan Interpretasi Data.....	59

BAB V : PENUTUP

A. Kesimpulan.....	104
B. Saran.....	104

DAFTAR PUSTAKA



DAFTAR TABEL

Tabel IV.1 : Tabel Jam Kerja Karyawan Tahun 2017.....	34
Tabel IV.2 : Tabel Data Karyawan.....	35
Tabel IV.3 : Tabel Data CCTV.....	36
Tabel IV.4 : Tabel Penjualan CCTV bulan November tahun 2015.....	37
Tabel IV.5 : Tabel Penjualan CCTV bulan Desember tahun 2015.....	38
Tabel IV.6 : Tabel Penjualan CCTV bulan Januari tahun 2016.....	38
Tabel IV.7 : Tabel Penjualan CCTV bulan Februari tahun 2016.....	39
Tabel IV.8 : Tabel Penjualan CCTV bulan Maret tahun 2016.....	39
Tabel IV.9 : Tabel Penjualan CCTV bulan April tahun 2016.....	40
Tabel IV.10 : Tabel Penjualan CCTV bulan Mei tahun 2016.....	40
Tabel IV.11 : Tabel Penjualan CCTV bulan Juni tahun 2016.....	41
Tabel IV.12 : Tabel Penjualan CCTV bulan Juli tahun 2016.....	41
Tabel IV.13 : Tabel Penjualan CCTV bulan Agustus tahun 2016.....	42
Tabel IV.14 : Tabel Penjualan CCTV bulan September tahun 2016.....	42
Tabel IV.15 : Tabel Penjualan CCTV bulan Oktober tahun 2016.....	43
Tabel IV.16 : Tabel Penjualan CCTV bulan November tahun 2016.....	43
Tabel IV.17 : Tabel Penjualan CCTV bulan Desember tahun 2016.....	44
Tabel IV.18 : Tabel Penjualan CCTV bulan Januari tahun 2017.....	44
Tabel IV.19 : Tabel Penjualan CCTV bulan Februari tahun 2017.....	45
Tabel IV.20 : Tabel Penjualan CCTV bulan Maret tahun 2017.....	45
Tabel IV.21 : Tabel Penjualan CCTV tahun 2015.....	46
Tabel IV.22 : Tabel Penjualan CCTV tahun 2016.....	46
Tabel IV.23 : Tabel Penjualan CCTV tahun 2017.....	47
Tabel IV.24 : Tabel Biaya Promosi tahun 2016.....	47
Tabel IV.25 : Tabel Biaya Penjualan tahun 2015.....	48

Tabel IV.26 : Tabel Biaya Penjualan tahun 2016.....	48
Tabel IV.27 : Tabel Biaya Penjualan tahun 2017.....	49
Tabel IV.28 : Tabel Pembelian CCTV bulan November tahun 2015.....	49
Tabel IV.29 : Tabel Pembelian CCTV bulan Desember tahun 2015.....	50
Tabel IV.30 : Tabel Pembelian CCTV bulan Januari tahun 2016.....	50
Tabel IV.31 : Tabel Pembelian CCTV bulan Februari tahun 2016.....	51
Tabel IV.32 : Tabel Pembelian CCTV bulan Maret tahun 2016.....	51
Tabel IV.33 : Tabel Pembelian CCTV bulan April tahun 2016.....	52
Tabel IV.34 : Tabel Pembelian CCTV bulan Mei tahun 2016.....	52
Tabel IV.35 : Tabel Pembelian CCTV bulan Juni tahun 2016.....	53
Tabel IV.36 : Tabel Pembelian CCTV bulan Juli tahun 2016.....	53
Tabel IV.37 : Tabel Pembelian CCTV bulan Agustus tahun 2016.....	54
Tabel IV.38 : Tabel Pembelian CCTV bulan September tahun 2016.....	54
Tabel IV.39 : Tabel Pembelian CCTV bulan Oktober tahun 2016.....	55
Tabel IV.40 : Tabel Pembelian CCTV bulan November tahun 2016.....	55
Tabel IV.41 : Tabel Pembelian CCTV bulan Desember tahun 2016.....	56
Tabel IV.42 : Tabel Pembelian CCTV bulan Januari tahun 2017.....	56
Tabel IV.43 : Tabel Pembelian CCTV bulan Februari tahun 2017.....	57
Tabel IV.44 : Tabel Pembelian CCTV bulan Maret tahun 2017.....	57
Tabel IV.45 : Tabel Distribusi Penjualan Produk dan Promosi.....	58
Tabel IV.46 : Tabel Peramalan Penjualan tahun 2016.....	61
Tabel IV.47 : Tabel Peramalan Penjualan tahun 2017.....	63
Tabel IV.48 : Tabel <i>Market Share</i>	64
Tabel IV.49 : Tabel Penjualan di Setiap Pangsa Pasar tahun 2017.....	66
Tabel IV.50 : Tabel Penjualan Kota Malang tahun 2017.....	67
Tabel IV.51 : Tabel Penjualan Kota Lumajang tahun 2017.....	68
Tabel IV.52 : Tabel Penjualan Kota Pasuruan tahun 2017.....	69
Tabel IV.53 : Tabel Penjualan Kota Probolinggo tahun 2017.....	70

Tabel IV.54 : Tabel Penjualan Kota Batu tahun 2017.....	71
Tabel IV.55 : Tabel Biaya Penjualan dan Administrasi tahun 2017.....	75
Tabel IV.56 : Tabel Anggaran Biaya Penjualan dan Administrasi tahun 2017.....	76
Tabel IV.57 : Tabel Anggaran Penjualan Kota Malang tahun 2017.....	77
Tabel IV.58 : Tabel Anggaran Penjualan Kota Lumajang tahun 2017.....	78
Tabel IV.59 : Tabel Anggaran Penjualan Kota Pasuruan tahun 2017.....	79
Tabel IV.60 : Tabel Anggaran Penjualan Kota Probolinggo tahun 2017.....	80
Tabel IV.61 : Tabel Anggaran Penjualan Kota Batu tahun 2017.....	81
Tabel IV.62 : Tabel Proyeksi Laba Kota Malang tahun 2017.....	82
Tabel IV.63 : Tabel Proyeksi Laba Kota Malang tahun 2017.....	83
Tabel IV.64 : Tabel Proyeksi Laba Kota Malang tahun 2017.....	84
Tabel IV.65 : Tabel Proyeksi Laba Kota Malang tahun 2017.....	85
Tabel IV.66 : Tabel Proyeksi Laba Kota Lumajang tahun 2017.....	86
Tabel IV.67 : Tabel Proyeksi Laba Kota Lumajang tahun 2017.....	87
Tabel IV.68 : Tabel Proyeksi Laba Kota Lumajang tahun 2017.....	88
Tabel IV.69 : Tabel Proyeksi Laba Kota Lumajang tahun 2017.....	89
Tabel IV.70 : Tabel Proyeksi Laba Kota Pasuruan tahun 2017.....	90
Tabel IV.71 : Tabel Proyeksi Laba Kota Pasuruan tahun 2017.....	91
Tabel IV.72 : Tabel Proyeksi Laba Kota Pasuruan tahun 2017.....	92
Tabel IV.73 : Tabel Proyeksi Laba Kota Pasuruan tahun 2017.....	93
Tabel IV.74 : Tabel Proyeksi Laba Kota Probolinggo tahun 2017.....	94
Tabel IV.75 : Tabel Proyeksi Laba Kota Probolinggo tahun 2017.....	95
Tabel IV.76 : Tabel Proyeksi Laba Kota Probolinggo tahun 2017.....	96
Tabel IV.77 : Tabel Proyeksi Laba Kota Probolinggo tahun 2017.....	97
Tabel IV.78 : Tabel Proyeksi Laba Kota Batu tahun 2017.....	98
Tabel IV.79 : Tabel Proyeksi Laba Kota Batu tahun 2017.....	99
Tabel IV.80 : Tabel Proyeksi Laba Kota Batu tahun 2017.....	100
Tabel IV.81 : Tabel Proyeksi Laba Kota Batu tahun 2017.....	101

Tabel IV.82 : Tabel Proyeksi Laba Total tahun 2017.....102

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 : Kerangka Pikir.....24

Gambar 2 : Bagan Struktur Organisasi Televista Securindo.....30



**Peranan Anggaran Penjualan Sebagai Alat Bantu Pengendalian Laba
Pada PT Televista Securindo Malang**

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui peran anggaran penjualan sebagai alat pengendalian laba pada PT Televista Securindo. Dalam Penelitian ini jenis penelitian yang digunakan adalah Studi Kasus. Metode Pengumpulan Data yang digunakan dalam penelitian ini melalui observasi, wawancara dan dokumentasi.

Permasalahan yang dihadapi oleh perusahaan dalam bahwa perusahaan belum pernah membuat anggaran penjualan sehingga mengakibatkan pendapatan tidak stabil dan laba tidak dapat diprediksi. Hasil analisis dari penelitian yang telah dilakukan oleh penulis adalah dengan menyusun anggaran penjualan menggunakan peramalan penjualan analisis trend metode setengah rata-rata memiliki dampak yang cukup besar dalam mengendalikan laba perusahaan, dampak tersebut dapat dilihat dari prediksi pendapatan pada tahun 2017 lebih besar dari pendapatan tahun 2016 dan tahun 2015. Hal tersebut membuktikan anggaran penjualan berperan dalam mengendalikan laba perusahaan.

Kata Kunci : Anggaran , Peramalan penjualan, Pengendalian laba



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Anggaran penjualan secara umum diartikan sebagai rencana kerja tertulis perusahaan di masa mendatang yang dinyatakan dalam angka dari produk yang akan dijual perusahaan pada suatu kurun waktu tertentu di bidang penjualan. Anggaran penjualan juga merupakan dasar dari penyusunan anggaran lainnya sehingga anggaran penjualan harus merupakan suatu target yang diyakini dapat dicapai oleh sumber daya yang dimiliki perusahaan, oleh karena itu anggaran penjualan sering disebut sebagai anggaran kunci.

Penyusunan anggaran penjualan itu sendiri terdapat faktor-faktor yang perlu diperhatikan yaitu faktor pemasaran, faktor keuangan, faktor ekonomis dan faktor teknis. Semua faktor tersebut saling berkaitan satu dengan lainnya. Keterkaitan tersebut dapat dilihat dari faktor pemasaran yang memperhatikan luas pasar, keadaan persaingan dan keadaan konsumen sehingga dapat berlanjut pada faktor keuangan yaitu dapat mengetahui kemampuan membeli bahan baku, membayar upah dan biaya promosi produk. Hal tersebut berlanjut pada faktor ekonomis dengan melihat hal yang perlu diperhatikan perusahaan yaitu apakah dengan meningkatnya penjualan maka akan meningkatkan penjualan atau sebaliknya. Berdasarkan penilaian dari faktor ekonomis tersebut maka akan mempengaruhi faktor teknis yaitu seberapa kapasitas yang dapat terpasang, apakah bahan baku dan tenaga kerja mudah dan harganya

murah atau sebaliknya. Dalam setiap pembuatan anggaran penjualan juga harus memikirkan kemungkinan akan terjadinya retur penjualan, retur penjualan adalah pengembalian sejumlah barang yang dijual oleh pembeli kepada penjual akibat tidak sesuai dengan pesanan.

Anggaran penjualan memiliki peran yang cukup besar dalam pengendalian laba sebuah perusahaan. Pengendalian laba merupakan dasar ukuran kinerja bagi kemampuan manajemen dalam mengoperasikan harta perusahaan, laba harus direncanakan dengan baik agar manajemen dapat mencapainya secara efektif. Pengendalian laba memiliki keterkaitan yang sangat besar dalam penyusunan sebuah anggaran, bila anggaran penjualan dibuat secara baik dan menjalankan pengendalian dalam pembuatannya maka akan menghasilkan laba yang maksimal.

PT Televista Securindo adalah sebuah perusahaan yang bergerak dalam bidang alat keamanan, yaitu CCTV, ALARM dan SISTEM KONTROL AKSES. Dalam menjalankan usahanya PT Televista Securindo belum pernah membuat anggaran penjualan dan menghitung laba hanya berdasarkan laporan rekapitulasi penjualan. Hal tersebut berdampak pada laba yang tidak stabil dan tidak dapat diprediksi, Berdasarkan latar belakang dan sekilas tentang perusahaan maka judul yang diambil penulis dalam penyusunan skripsi ini adalah “Anggaran Penjualan Sebagai Alat Pengendalian laba Pada PT Televista Securindo”.

B. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan diatas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah: Bagaimana anggaran penjualan sebagai alat pengendalian laba pada PT Televista Securindo?

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Penelitian ini mempunyai tujuan untuk mengetahui peran anggaran penjualan sebagai alat pengendalian laba pada PT Televista Securindo

2. Manfaat Penelitian

a. Bagi Penulis

Hasil penelitian memberikan manfaat sebagai sarana penerapan ilmu dan teori yang telah diperoleh penulis selama kuliah, khususnya tentang anggaran penjualan

b. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini sebagai bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan yang berguna bagi kegiatan pengendalian laba perusahaan.

c. Bagi Pihak Lain

Hasil penelitian ini menambah pengetahuan serta wawasan khususnya bagi yang berminat dengan masalah yang berkaitan dengan pengendalian laba perusahaan