

**ANGGARAN PENJUALAN SEBAGAI ALAT UNTUK
MENGOPTIMALKAN PENJUALAN PADA
PERUSAHAAN “PIA CAP MANGKOK MALANG”**

SKRIPSI



OLEH:

GRATIA LUMEN ANJANI

NIM : 201112013

JURUSAN AKUNTANSI

FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA KARYA MALANG

2015

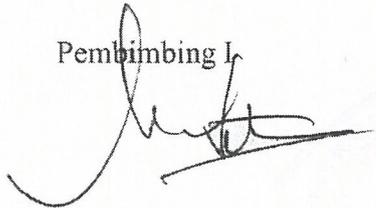
TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI

Nama : Gratia Lumen Anjani
NIM : 201112013
Universitas : Katolik Widya Karya Malang
Fakultas : Ekonomi
Jurusan : Akuntansi
Judul : **ANGGARAN PENJUALAN SEBAGAI ALAT UNTUK
MENGOPTIMALKAN PENJUALAN PADA PERUSAHAAN
PIA CAP MANGKOK MALANG**

Malang, Juli 2015

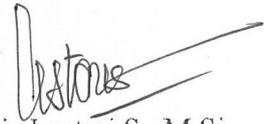
DITERIMA DAN DISETUJUI:

Pembimbing I



Drs. Tony Susanto Ak.C.P.A.
NIP.195402121981031005

Pembimbing II



Dra. Lis Lestari S., M.Si
NIK. 188.011

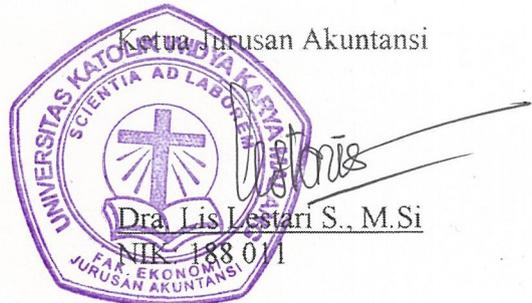
Mengetahui:

Dekan Fakultas Ekonomi



Drs. Cornelius Niwadolo, MM
NIK. 185.004

Ketua Jurusan Akuntansi



Dra. Lis Lestari S., M.Si
NIK. 188.011

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi yang berjudul:

ANGGARAN PENJUALAN SEBAGAI ALAT UNTUK MENGOPTIMALKAN PENJUALAN PADA PERUSAHAAN “PIA CAP MANGKOK MALANG”

Yang dipersiapkan dan disusun oleh:

Nama : Gratia Lumen Anjani

Nim : 201112013

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji Skripsi Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi, Universitas Katolik Widya Karya Malang, pada tanggal: 26 Juni 2015 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
NIK 183004

DEWAN PENGUJI

1. Drs. Tony Susanto Ak. C.P.A
NIP. 195402121981031005
2. Dra. Lis Lestari S., M.Si
NIK : 188011
3. Dra. Galuh Budi Astuti, SE.,MM
NIK : 101261

TANDA TANGAN

Three handwritten signatures are shown, each on a horizontal line. The first signature is at the top, the second in the middle, and the third at the bottom.

PERUSAHAAN PIA CAP MANGKOK

Jalan Semeru No. 25 Malang

SURAT KETERANGAN

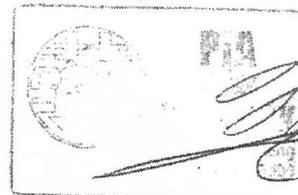
Dengan ini Pemimpin Perusahaan Pia Cap Mangkok Malang menerangkan bahwa:

Nama : Gratia Lumen Anjani
NIM : 201112013
Program Studi : S1 Akuntansi
Judul : Anggaran Penjualan Sebagai Alat Untuk
Mengoptimalkan Penjualan pada
Perusahaan Pia Cap Mangkok di Malang

Adalah mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Widya Karya Malang yang telah melakukan penelitian di Perusahaan Pia Cap Mangkok Malang.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Malang, 12 Juni 2015



Werianto

PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT

Kami yang bertanda tangan dibawah ini menerangkan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang berjudul Anggaran Penjualan Sebagai Alat Untuk Mengoptimalkan Penjualan Pada Perusahaan PIA CAP MANGKOK Malang merupakan karya asli dari:

Nama : Gratia Lumen Anjani

NIM : 201112013

Jurusan : Akuntansi

Universitas : Universitas Katolik Widya Karya Malang

dan bukan karya plagiat baik sebagian maupun seluruhnya.

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

Malang, Juli 2015

DITERIMA DAN DISETUJUI:

Pembimbing I

Drs. Tony Susanto Ak.C.P.A
NIP. 195402121981031005

Pembimbing II

Dra. Lis Lestari S., M.Si
NIK. 188.011

Mengetahui:

Dekan Fakultas Ekonomi

Drs. Cornelius Niwadolo, MM
NIK. 185.004

Ketua Jurusan Akuntansi

Dra. Lis Lestari S., M.Si
NIK. 188.011

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas penyertaan yang telah diberikan sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir perkuliahan, yaitu skripsi yang berjudul “ Anggaran Penjualan Sebagai Alat Untuk Mengoptimalkan Penjualan Pada Perusahaan PIA CAP MANGKOK Malang”

Skripsi ini disusun sebagai salah satu persyaratan dalam memperoleh gelar Sarjana Strata Satu Ekonomi Akuntansi pada Universitas Katolik Widya Karya Malang. Dalam Penyusunan skripsi ini tidak terlepas dari bantuan ,bimbingan, dan dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, dalam kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih yang besar kepada :

1. Drs. Tony Susanto Ak.C.P.A selaku dosen pembimbing I yang selalu bijaksana dalam memberikan bimbingan, nasihat dan waktu selama penyusunan skripsi ini.
2. Dra. Lis Lestari S., M.Si selaku dosen pembimbing II yang telah meluangkan waktu dan memberikan bimbingan untuk penulis.
3. Bapak Riyanto selaku pemilik Perusahaan PIA CAP MANGKOK yang telah memberikan izin penulis untuk melakukan penelitian di perusahaan serta membantu penulis dalam kegiatan penelitian.
4. Drs. Cornelius Niwadolo, MM selaku Dekan Fakultas Ekonomi yang turut serta dalam memberikan dukungan kepada penulis.
5. Seluruh Dosen Fakultas Ekonomi, khususnya jurusan Akuntansi Universitas Katolik Widya Karya Malang yang telah membekali penulis dengan

PLAGIARISME ADALAH PELANGGARAN HAK CIPTA DAN ETIKA

berbagai ilmu selama mengikuti perkuliahan sampai akhir penulisan skripsi.

6. Orang tua atas jasa dan kesabaran yang tidak pernah lelah memberikan dorongan secara moral dan materil demi kelancaran penyusunan skripsi.
7. Saudara-saudari tercinta yang telah memberikan dorongan, semangat, kasih sayang, dan bantuan baik secara moral dan materil demi kelancaran penulisan skripsi.
8. Teman-teman di kampus tas bantuan dan kesabaran yang berarti bagi penulis.
9. Semua pihak yang telah membantu penulis dalam penyusunan skripsi.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih belum pada tingkat kesempurnaan. Oleh karena itu, penulis sangat mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun dari pembaca demi dapat menyempurnakan skripsi ini. Semoga skripsi ini dapat menambah wawasan bagi para pembaca.

Akhir kata penulis sekali lagi mengucapkan terima kasih atas dukungan, arahan dan doa dari semua pihak.

Malang, Juli 2015

Penulis

DAFTAR ISI

Halaman

HALAMAN JUDUL	
HALAMAN PERSETUJUAN SKRIPSI	
HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI	
HALAMAN SURAT KETERANGAN PENELITIAN	
HALAMAN PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT	
HALAMAN DAFTAR RIWAYAT HIDUP	
KATA PENGANTAR	i
DAFTAR ISI	iii
DAFTAR TABEL	v
DAFTAR GAMBAR	vi
ABSTRAK	
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	3
C. Tujuan Penelitian	3
D. Manfaat Penelitian	3
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Penelitian Terdahulu.....	5
B. Teori	
1. Pengertian Anggaran.....	8
2. Anggaran Penjualan.....	12
3. Perencanaan	15
4. Anggaran Bahan Baku.....	16
5. Anggaran Biaya Tenaga Kerja Langsung.....	18
6. Anggaran Biaya Overhead Pabrik.....	19
7. Anggaran Produksi.....	21
8. Hubungan Anggaran Penjualan dengan Laba yang Diperoleh Perusahaan.....	23
C. Kerangka Pikir.....	25

BAB III METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian	26
B. Ruang Lingkup Penelitian	26
C. Lokasi Penelitian	26
D. Sumber Data.....	26
E. Jenis Data.....	26
F. Metode dan Teknik Pengumpulan Data	27
G. Analisis Data	28

BAB IV ANALISIS DAN INTERPRETASI DATA

A. Gambaran Umum Perusahaan	
1. Sejarah Perusahaan	29
2. Lokasi Perusahaan	31
3. Tujuan Perusahaan	32
4. Bentuk Hukum Perusahaan	34
5. Struktur Organisasi	34
6. Keuangan Perusahaan	39
7. Daerah Pemasaran dan Penjualan.....	39
8. Produksi dan Proses Produksi.....	40
B. Penyajian Data Penelitian.....	43
C. Analisis dan Interpretasi Data	
1. Permasalahan	45
2. Asumsi yang digunakan dalam pemecahan masalah.....	46
3. Pemecahan masalah	46

BAB V PENUTUP

A. Simpulan	60
B. Saran	61

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR TABEL

Halaman

Tabel IV.1	Kualitas Pendidikan Karyawan Tahun 2014.....	38
Tabel IV.2	Volume Penjualan dan Harga Pia Cap Mangkok	43
Tabel IV.3	Volume Penjualan pada Pia Cap Mangkok tahun 2014.....	44
Tabel IV.4	Harga Jual Pia tahun 2015.....	44
Tabel IV.5	Jumlah Produksi Pia Tahun 2011-2014.....	44
Tabel IV.6	Produksi, Penjualan dan Persediaan Akhir 2011-2014.....	45
Tabel IV.7	Penjualan Pia Bulan Januari-Mei 2015.....	45
Tabel IV.8	Ramalan Kuantitas Penjualan 2015.....	46
Tabel IV.9	Anggaran Penjualan Tahun 2015.....	48
Tabel IV.10	Ramalan Harga Penjualan Tahun 2015.....	48
Tabel IV.11	Realisasi Kuantitas Penjualan Bulan Januari-Mei 2015.....	50
Tabel IV.12	Anggaran Selisih Kuantitas Anggran dan Realisasi Penjualan 2015.....	50
Tabel IV.13	Selisih Kuantitas Penjualan.....	51
Tabel IV.14	Selisih Harga Penjualan 2015.....	51
Tabel IV.15	Ramalan Kuantitas Penjualan.....	52
Tabel IV.16	Ramalan Kuantitas Penjualan Tahun 2015-2019.....	54
Tabel IV.17	Ramalan Harga Penjualan.....	54
Tabel IV.18	Ramalan Harga Penjualan Tahun 2015-2019.....	56
Tabel IV.19	Anggaran Penjualan Tahun 2015.....	56
Tabel IV.20	Selisih Kuantitas Penjualan.....	57
Tabel IV.21	Selisih Kuantitas Penjualan.....	57

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1 Kerangka Pikir	25
Gambar 2 Struktur Organisasi	35



**ANGGARAN PENJUALAN ALAT UNTUK MENGOPTIMALKAN
PENJUALAN PADA PERUSAHAAN PIA CAP MANGKOK MALANG**

ABSTRAKSI

Tujuan penelitian ini untuk mengetahui anggaran penjualan sebagai alat untuk mengoptimalkan penjualan. Jenis penelitian yang dilakukan adalah studi kasus pada perusahaan PIA CAP MANGKOK dan jenis data yang digunakan penulis adalah data kuantitatif. Metode pengumpulan data menggunakan observasi, wawancara dan dokumentasi. Hal ini dikarenakan permasalahan pada perusahaan sebelum tahun 2015 adalah belum menyusun anggaran penjualan dan hanya berdasarkan perkiraan saja. Dengan hanya memperkirakan jumlah penjualan dari segi kuantitas dan dalam rupiah membuat perusahaan ini tidak dapat mengoptimalkan penjualan dan laba yang diperoleh. Hal ini juga dapat mengakibatkan pemborosan biaya produksi.

Hasil analisis dengan menyusun anggaran penjualan perusahaan dengan metode *least square*, maka perusahaan dapat menganalisis analisis selisih dan ramalan penjualan untuk lima tahun kedepan dan dapat mengoptimalkan laba yang diperoleh.

Kata kunci: Anggaran, Penjualan, Ramalan

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pada jaman globalisasi sekarang pertumbuhan ekonomi di Indonesia sudah semakin maju, begitu pula persaingan di dunia sekarang semakin pesat. Hal ini ditandai dengan banyaknya persaingan antar pelaku bisnis. Persaingan yang terjadi ini dapat menimbulkan dampak positif bagi sebuah perusahaan, karena dengan semakin berkembangnya perekonomian di dunia, maka banyak persaingan yang terjadi di dunia. Dengan persaingan ini perusahaan akan terus termotivasi untuk mengembangkan dan mempertahankan usahanya agar tetap berjalan sampai dimasa yang akan datang. Berkembangnya ilmu pengetahuan dan teknologi dalam beberapa dekade terakhir ini perusahaan dapat menjadikannya sebagai sarana yang digunakan untuk pengembangan usaha sebuah perusahaan.

Setiap perusahaan pasti mempunyai tujuan yang sama yaitu memperoleh keuntungan yang sebesar-besarnya sebagai sumber biaya untuk kelangsungan hidup usahanya. Namun, pada umumnya kemampuan yang dimiliki perusahaan untuk menjual hasil produksinya terbatas. Oleh karena itu anggaran merupakan hal yang sangat diperlukan oleh sebuah perusahaan industri. Anggaran yang sudah disusun dapat menjadi sebuah acuan bagi manajemen dan staf dalam melaksanakan kegiatan usahanya. Hal ini dapat menjadi alat bantu bagi sebuah perusahaan bila dikelola

dengan sungguh-sungguh dengan menyusun anggaran yang tepat bagi sebuah perusahaan, agar perusahaan tetap berjalan.

Pengadaan bahan baku dan bahan penolong yang cukup juga menjadi salah satu faktor yang penting dalam menjamin kelancaran proses produksi, karena pengadaan bahan baku dan bahan penolong yang berlebihan merupakan suatu pemborosan, karena biaya yang digunakan untuk membeli bahan baku akan meningkat. Namun, sebaliknya pengadaan bahan baku dan bahan penolong yang terlalu sedikit akan menghambat proses produksi.

Penyusunan anggaran penjualan sangat penting bagi perusahaan, karena dengan adanya anggaran penjualan yang tepat, maka dapat disusun perencanaan kegiatan perusahaannya. Anggaran penjualan berisi kuantitas produk, agar tercapainya keuntungan yang maksimum. Persediaan barang jadi merupakan investasi yang penting bagi perusahaan, maka perusahaan harus memberi perhatian lebih agar tidak terjadi investasi barang jadi yang berlebihan di dalam perusahaan. Perusahaan harus mengambil keputusan yang cepat dan tepat untuk menyelenggarakan tingkat persediaan sejalan dengan kebutuhan perusahaan.

Perusahaan “PIA CAP MANGKOK” yang menghasilkan kue sebagai produksi utamanya. Perusahaan ini belum mempunyai anggaran, dalam memproduksi dan mencapai keuntungan yang diinginkan *home industry* ini masih menggunakan perkiraan dari tahun sebelumnya. Sehingga *home industry* ini belum mempunyai anggaran penjualan yang bisa dijadikan acuan untuk mendapatkan hasil penjualan yang optimal.

Berkaitan dengan uraian tersebut, maka penulis ingin mengambil penelitian dengan judul :” **ANGGARAN PENJUALAN SEBAGAI ALAT UNTUK MENGOPTIMALKAN PENJUALAN PADA PERUSAHAAN PIA MANGKOK DI MALANG**”.

B. Rumusan Masalah

Bagaimana anggaran penjualan sebagai alat untuk mengoptimalkan penjualan pada perusahaan ”PIA CAP MANGKOK”.

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan

Tujuan Penelitian ini untuk mengetahui anggaran penjualan sebagai alat untuk mengoptimalkan penjualan pada perusahaan “PIA CAP MANGKOK”.

2. Manfaat

a. Bagi Penulis

Penelitian dapat menambah pengetahuan penulis tentang anggaran penjualan sebagai alat untuk mengoptimalkan penjualan bukan hanya di teori yang sudah di dapat namun, juga dalam praktek yang sesungguhnya.

b. Bagi Pihak Perusahaan

Hasil dari penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam menentukan dan menyusun anggaran penjualan oleh perusahaan.

c. Bagi Pihak Lain

Hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai referensi bagi peneliti selanjutnya yang akan meneliti pada topik yang sama.

