



ANALISIS METODE UNTUK MENYUSUN ANGGARAN  
SEBAGAI ALAT PERENCANAAN PENJUALAN PADA  
PT. KAIBON INDAH MADIUN

Skripsi



Oleh  
SITI KHOLIFAH  
NIM : 52498023  
NIRM : 98.7.115.13031.13024

|           |                     |
|-----------|---------------------|
| No. urut  | 020 / Ak 0          |
| Tanggal   | 3 JUL 2003          |
| Disetujui | 2002 / Ak / K H / a |
| Tanggal   | 05 JUL 2003         |

JURUSAN AKUNTANSI  
FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS WIDYA MANDALA  
MADIUN  
2002

ANALISIS METODE UNTUK MENYUSUN ANGGARAN  
SEBAGAI ALAT PERENCANAAN PENJUALAN PADA  
PT KAIBON INDAH MADIUN

Skripsi



Diajukan untuk melengkapi sebagai tugas dan memenuhi  
Syarat-syarat untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi  
Jurusan Akuntansi pada Fakultas Ekonomi  
Universitas Widya Mandala  
Madiun

Oleh

SITI KHOLIFAH

NIM : 52498023

NIRM : 98.7.115.13031.13024

JURUSAN AKUNTANSI  
FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS WIDYA MANDALA  
MADIUN

2002

## ABSTRAKSI



Penjualan merupakan salah satu elemen yang sangat penting dalam kelangsungan hidup perusahaan, sebab dengan adanya penjualan modal yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk melakukan proses produksi dan menghasilkan suatu produk kembali dan digunakan lagi dalam proses produksi. Selain adanya pengembalian modal, dengan adanya penjualan perusahaan akan mendapatkan laba sesuai dengan apa yang diinginkan dan memajukan perusahaan dalam menjalankan usahanya. Perencanaan dan pengendalian penjualan dapat digunakan untuk menghindari terjadinya penyimpangan-penyimpangan dan memperkecil jumlah penyimpangan yang terjadi. Berdasar uraian diatas maka penulis mengambil judul "ANALISIS METODE UNTUK MENYUSUN ANGGARAN SEBAGAI ALAT PERENCANAAN PENJUALAN PADA PT. KAIBON INDAH MADIUN".

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis perencanaan dan pengendalian penjualan yang terjadi pada PT. Kaibon Indah Madiun, dan sebab terjadinya penyimpangan penjualan antara anggaran penjualan dan realisasinya, serta faktor-faktor yang mempengaruhinya. Sedangkan obyek yang digunakan sebagai dasar analisis adalah data historis penjualan PT. Kaibon Indah dalam 4 tahun terakhir.

Sebagai langkah awal, membuat rencana anggaran penjualan dengan menggunakan 2 metode yang berbeda yaitu metode kwadratik dan metode *least square*. Kemudian dengan kedua metode itu kita dapat menentukan metode apa yang sesuai dengan realisasi penjualan yang terjadi pada perusahaan. Setelah menentukan metode yang sesuai, maka hasil dari perencanaan anggaran dapat dianalisis dengan menggunakan analisis selisih harga jual dan selisih volume penjualan untuk mengetahui sebab-sebab terjadinya penyimpangan-penyimpangan yang terjadi antara realisasi penjualan dengan anggaran penjualan, baik yang menguntungkan maupun merugikan.

Berdasarkan perbandingan antara anggaran penjualan dengan realisasi penjualan dapat diketahui selisih (*varian*), yang kemudian dianalisis. Dari analisis yang dilakukan pada harga jual selisih yang terjadi dipengaruhi oleh faktor ekstern perusahaan, karena harga jual yang ditentukan oleh perusahaan dicatat berdasarkan harga rata-rata antara jumlah barang yang terjual dan jumlah pendapatan yang diterima perusahaan, oleh karena itu harga jual yang ditentukan sangat dipengaruhi oleh volume penjualan. Sedangkan selisih volume penjualan dipengaruhi oleh faktor-faktor ekstern perusahaan dan aktivitas bagian pemasaran. Jadi menurut hasil analisis jika terjadi penurunan atau kenaikan volume penjualan, maka harga jualpun mengalami kenaikan ataupun penurunan sesuai dengan jumlah produk yang terjual. Sedangkan penyimpangan yang terjadi antara realisasi penjualan dengan anggaran penjualan selama 4 tahun ada yang bersifat menguntungkan dan ada juga yang

merugikan. Penjualan pada tahun 1998 terjadi selisih penjualan yang menguntungkan sebesar 16.925 unit, tahun 1999 terjadi selisih penjualan yang merugikan sebesar 64.014 unit, tahun 2000 terjadi selisih penjualan yang menguntungkan sebesar 76.251 unit, dan pada tahun 2001 terjadi selisih penjualan yang merugikan sebesar 30.163 unit.

Dari analisis yang dibuat diharapkan dapat membantu perusahaan dalam menyusun anggaran penjualan, sehingga pengendalian penjualan dapat tercapai.

Madiun, Agustus 2002  
Mahasiswa

(Siti Kholifah)

## HALAMAN PERSETUJUAN

Telah disetujui dan diterima baik oleh pembimbing Skripsi Fakultas Ekonomi Universitas Widya Mandala Madiun, guna melengkapi sebagian tugas dan memenuhi syarat – syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Akuntansi

Madiun, Agustus 2002

Disetujui dan diterima baik oleh :

Pembimbing II

( Almatius.S.Marsudi,SE,AK.Msi )

Pembimbing I

( Drs. Hanung Triatmoko, AK. )

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi

Universitas Widya Mandala

Madiun

( Haris Wibisono, SE. , AK. )

Ketua Jurusan Akuntansi

Fakultas Ekonomi

Madiun

( Dwi Handayani, SE. )

## HALAMAN PENGESAHAN



Telah diuji dan diterima baik oleh Tim Penguji Skripsi Fakultas Ekonomi Universitas Widya Mandala Madiun, guna melengkapi sebagian tugas dan memenuhi syarat - syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Akuntansi.

Madiun, 25 Agustus 2002

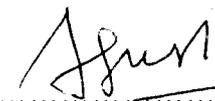
Tim Penguji Skripsi

1. Dra. Fransisca Ninik Yudianti, M.Acc.

  
(.....)

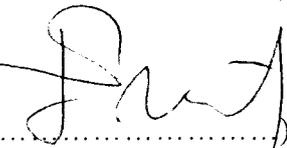
Ketua

2. Drs. Agus Budiatmanto, M.Si., Ak.

  
(.....)

Anggota

3. Drs. Hanung Triatmoko, Ak.

  
(.....)

Anggota

## HALAMAN MOTTO

*"Allah menganugerahkan Al Hikmah (Kefahaman yang dalam tentang Al-Quran, As-Sunnah, dan Ilmu yang berguna) kepada siapa yang dikehendaki-Nya. Dan barang siapa yang dianugerahkan Al-Hikmah itu, sungguh ia telah diberi kebijaksanaan yang banyak. Dan tidak ada yang dapat mengambil pelajaran kecuali orang-orang yang berakal."*

*(Q.S. Al-Baqorah : 269)*

*"Belajarlah Ilmu, karena belajar itu dapat menghidupkan hati dari kebodahan dan pelita dari kegelapan, dan kekuatan dari segala kelemahan dan alat untuk mencapai segala sesuatu yang baik di dunia dan akhirat."*

*(Mu'adz Bin Jabal R.A)*

*Penulis persembahkan kepada :*

- ☞ Ayah dan Ibu tercinta*
- ☞ Saudara tersayang*
- ☞ Almamaterku*

## KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Dengan segala kerendahan hati dan tidak ada kata yang pantas penulis sampaikan pada kesempatan ini kecuاليا mengucapكان puji syukur kehadiran Tuhan Yang Maha Esa atas segala rahmat dan hidayah-Nya yang telah dilimpahkan, sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini dengan judul

" ANALISIS METODE UNTUK MENYUSUN ANGGARAN SEBAGAI ALAT PERENCANAAN PENJUALAN PADA PT. KAIBON INDAH MADIUN."

Adapun maksud dan tujuan penyusunan skripsi ini masih sangat terbatasnya pengalaman dan dangkalnya pengetahuan yang penulis miliki. Walaupun demikian penulis berharap skripsi ini akan dapat memberikan manfaat yang baik bagi pihak yang memerlukan.

Pada kesempatan ini juga, penulis ingin menyampaikan terima kasih kepada.

1. Bapak Haris Wibisono, SE. AK. Selaku Dekan dan Wali Studi Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Widya Mandala.
2. Ibu Dwi Handayani, SE . Selaku Ketua Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Widya Mandala Madiun.
3. Bapak Drs.Hanung Triatmoko,Ak sebagai pembimbing I
4. Bapak Almatius .S. Marsudi, SE, Ak, Msi sebagai pembimbing II yang telah memberikan bimbingan dan pengarahan kepada penulis, sehingga pemulis dapat menyelesaikan skripsi ini.

5. Bapak Suryanto Halim selaku Direktur PT. Kaibon Indah Madiun yang telah memberi ijin untuk melakukan penelitian.
6. Saudari Inayati Qoyimah, SE. selaku akuntan PT. Kaibon Indah Madiun, yang telah memberikan keterangan dan data-data yang diperlukan oleh penulis.
7. Teman-teman dan semua pihak yang telah membantu dan tidak bisa penulis sebutkan satu persatu.

Akhir kata penulis menyadari bahwa penulisan ini jauh dari sempurna untuk itu saran dan kritik yang sifatnya membangun sangat penulis harapkan demi kesempurnaan penulisan ini.

Wassalammu alaikum Wr.Wb

Madiun, Agustus 2002

Penyusun

## DAFTAR ISI

|                                 | Halaman |
|---------------------------------|---------|
| HALAMAN JUDUL .....             | i       |
| ABSTRAKSI .....                 | ii      |
| HALAMAN PERSETUJUAN.....        | iv      |
| HALAMAN PENGESAHAN .....        | v       |
| HALAMAN MOTTO PERSEMBAHAN ..... | vi      |
| KATA PENGANTAR .....            | vii     |
| DAFTAR ISI .....                | ix      |
| DAFTAR TABEL .....              | xi      |
| DAFTAR GAMBAR .....             | xiii    |
| BAB I PENDAHULUAN .....         | 1       |
| A. Latar Belakang .....         | 1       |
| B. Perumusan Masalah .....      | 4       |
| C. Pembatasan Masalah.....      | 4       |
| D. Tujuan Penelitian .....      | 5       |
| E. Manfaat Penelitian .....     | 5       |
| F. Kerangka Pemikiran .....     | 6       |
| G. Metodologi Penelitian .....  | 7       |
| H. Sistematika Penulisan .....  | 11      |

|         |   |    |
|---------|---|----|
| BAB II  | TINJAUAN PUSTAKA .....                                      | 13 |
|         | A. Definisi Anggaran dan Anggaran Penjualan .....           | 15 |
|         | B. Penyusunan Anggaran Penjualan .....                      | 22 |
|         | C. Manfaat dan Kelemahan Anggaran Penjualan .....           | 29 |
|         | D. Penilaian atau Pengukuran Kinerja .....                  | 32 |
|         | E. Selisih Anggaran dan Perilaku Pelaksanaan Anggaran ..... | 38 |
| BAB III | GAMBARAN UMUM OBYEK PENELITIAN .....                        | 42 |
|         | A. Sejarah dan Perkembangan Perusahaan .....                | 42 |
|         | B. Struktur Organisasi Perusahaan .....                     | 43 |
|         | C. Personalia Perusahaan .....                              | 48 |
|         | D. Daerah Pemasaran .....                                   | 50 |
|         | E. Proses Produksi .....                                    | 50 |
|         | F. Hasil Penjualan .....                                    | 52 |
| BAB IV  | ANALISIS DATA .....   | 54 |
|         | A. Anggaran Penjualan .....                                 | 54 |
|         | B. Laporan Anggaran Penjualan .....                         | 69 |
|         | C. Penilaian Kinerja .....                                  | 80 |
| BAB V   | PENUTUP .....   | 82 |
|         | A. Kesimpulan .....   | 82 |
|         | B. Saran .....  | 87 |

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

## DAFTAR TABEL

| TABEL  | Halaman |
|--|---------|
| 3.1. Data Jumlah Karyawan, Tingkat Pendidikan Dan Status Pekerjaan<br>Karyawan PT. Kaibon Indah Madiun ..... | 48      |
| 3.2. Data Penjualan PT. Kaibon Indah Madiun Tahun 1998 -2001 .....   | 52      |
| 3.3. Data Penjualan PT. Kaibon Indah Madiun Tahun 1998-2001<br>(Dalam Unit) .....                            | 53      |
| 4.1. Data Penjualan PT. Kaibon Indah Madiun Tahun 1998-2001<br>(Dalam Unit) .....                            | 54      |
| 4.2. Perhitungan Jumlah Penjualan Dengan <i>Metode Trend Least Square</i> .....                              | 56      |
| 4.3. Nilai Trend Penjualan Tahun 1998-2001 Dengan Metode<br><i>Least Square</i> .....                        | 58      |
| 4.4. Perhitungan Jumlah Penjualan Dengan Metode Kwadratik .....  | 61      |
| 4.5. Nilai <i>Trend</i> Penjualan Tahun 1998-2001 Dengan Metode Kwadratik .....                              | 65      |
| 4.6. Anggaran Dan Realisasi Penjualan PT. Kaibon Indah Madiun<br>Tahun 1998-2001 .....                       | 67      |
| 4.7. Laporan Anggaran Penjualan PT. Kaibon Indah Madiun<br>Tahun 1998-2001 .....                             | 71      |
| 4.8. Laporan Anggaran Penjualan PT. Kaibon Indah Madiun<br>Tahun 1998 (Perbandingan Data) .....              | 73      |

89012  
23456

|   |    |
|---|----|
| 4.9. Laporan Anggaran Penjualan PT. Kaibon Indah Madiun Tahun 1999<br>(Perbandingan Data) .....   | 75 |
| 4.10. Laporan Anggaran Penjualan PT. Kaibon Indah Madiun Tahun 2000<br>(Perbandingan Data ) ..... | 77 |
| 4.11. Laporan Anggaran Penjualan PT. Kaibon Indah Madiun Tahun 2001<br>(Perbandingan Data) .....  | 79 |
| 4.12. Anggaran Dan Realisasi Penjualan PT. Kaibon Indah Madiun Tahun<br>1998-2001 .....           | 80 |

## DAFTAR GAMBAR

| GAMBAR   | Halaman |
|--|---------|
| 1.1 Kerangka Pemikiran .....   | 6       |
| 3.1 Struktur Organisasi PT.Kaibon Indah Madiun .....   | 44      |
| 3.2 Proses Produksi PT.Kaibon Madiun .....   | 50      |
| 4.1 Penerapan Garis <i>Trend</i> Penjualan terhadap Realisasi Penjualan tahun<br>1998-2001 Dengan Metode <i>Trend Least Square</i> ..... | 60      |
| 4.2 Penerapan Garis <i>Trend</i> Penjualan Terhadap Realisasi Penjualan Tahun<br>1998-2001 Dengan Metode Kwadratik .....                 | 66      |