

**ANALISIS ANGGARAN PENJUALAN SEBAGAI ALAT UNTUK
MENINGKATKAN LABA
(Studi Kasus Pada PT. Sejati Jaya Manunggal Prima)**

SKRIPSI

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



**DISUSUN OLEH:
CHANDRA FRANSISKA DEWI
NIM: 201412005**

**JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA KARYA MALANG
2018**

TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI

Nama : Chandra Fransiska Dewi
NIM : 201412005
Universitas : Universitas Katolik Widya Karya Malang
Fakultas : Ekonomi
Jurusan : Akuntansi
Judul : ANALISIS ANGGARAN PENJUALAN SEBAGAI ALAT
UNTUK MENINGKATKAN LABA PADA PT SEJATI JAYA
MANUNGGAL PRIMA SURABAYA

Malang, 21 Juni 2018

DITERIMA DAN DISETUJUI:

Pembimbing I

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

Pembimbing II

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

Mengetahui:



Dekan Fakultas Ekonomi

Dr. Dra. MAF. Suprapti, M.M
NIDN : 0706016401



Ketua Jurusan Akuntansi

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

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul

**ANALISIS ANGGARAN PENJUALAN SEBAGAI ALAT UNTUK
MENINGKATKAN LABA PADA PT SEJATI JAYA MANUNGGAL PRIMA
SURABAYA**

Yang dipersiapkan dan disusun oleh :

Nama : Chandra Fransiska Dewi

Nim : 201412005

Telah dipertahankan didepan Dewan Penguji skripsi Fakultas Ekonomi
Universitas Katolik Widya Karya Malang pada tanggal : 21 Juni 2018 dan telah
memenuhi syarat untuk diterima sebagai salah satu syarat guna memperoleh gelar
Sarjana Ekonomi Strata Satu (S-1).

Disahkan Oleh :

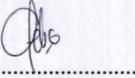
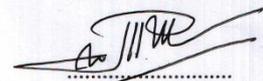


Dr. Dra. MAF. Suprapti, M.M
NIDN : 0706016401

DEWAN PENGUJI

1. Dr. Dra. Lis Lestari S.,M.Si
NIDN : 0709126102
2. Galuh Budi Astuti, S.E.M.M
NIDN : 0726018502
3. Dr. Dra. MAF. Suprapti, M.M
NIDN : 0706016401

Tanda Tangan


.....

.....

.....



PT. SEJATI JAYA MANUNGGAL PRIMA

Jl. Jagalan No 01 Surabaya – 60274

Phone: 031-5322576 / Fax: 031-5321876

SURAT KETERANGAN

Nomor : 114/SK-TM/06/18

Yang bertanda tangan dibawah ini Pimpinan PT. Sejati Jaya Manunggal Prima menyatakan bahwa:

Nama : Chandra Fransiska Dewi
NIM : 201412005
Jurusan : Akuntansi
Universitas : Universitas Katolik Widya Karya Malang

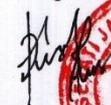
Telah melakukan penelitian dalam rangka penyusunan skripsi di Perusahaan PT. Sejati Jaya Manunggal Prima Penelitian tersebut berjudul:

“ANALISIS ANGGARAN PENJUALAN SEBAGAI ALAT UNTUK MNINGKATKAN LABA”

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Surabaya, 05 Juni 2018

Pimpinan




(Koespranto)

PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT

Saya yang bertanda tangan dibawah ini menerangkan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang berjudul "ANALISIS ANGGARAN PENJUALAN SEBAGAI ALAT UNTUK MENINGKATKAN LABA" merupakan karya asli dari :

Nama : CHANDRA FRANSISKA DEWI

Nim : 201412005

Jurusan : Akuntansi

Fakultas : Ekonomi

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 2018



Chandra Fransiska Dewi
NIM : 201412005

DITERIMA DAN DISETUJUI :

Pembimbing I

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

Pembimbing II

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

Mengetahui:



Dekan Fakultas Ekonomi

Dr. Dra. MAF. Suprapti, M.M
NIDN : 0706016401

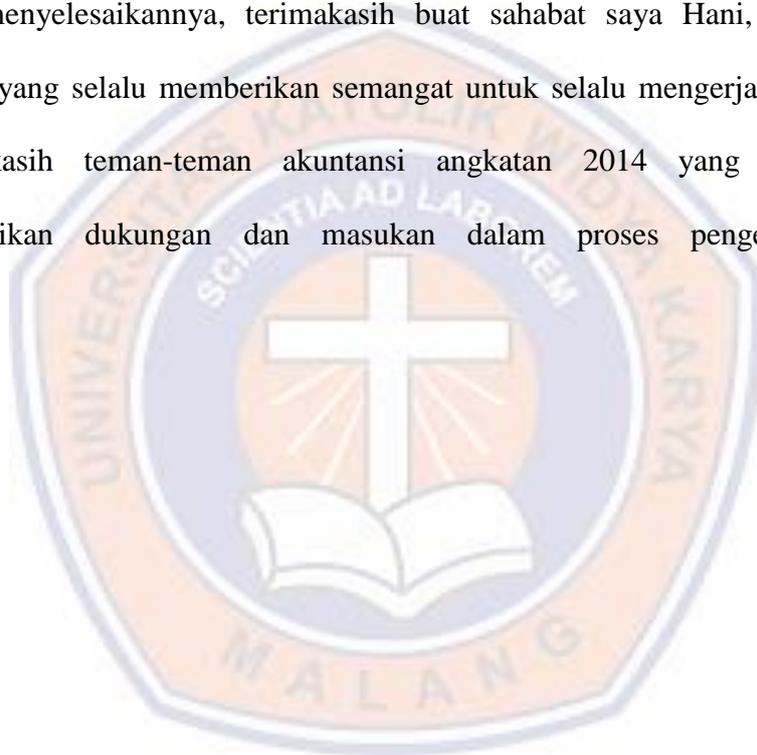


Ketua Jurusan Akuntansi

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

HALAMAN PERSEMBAHAN

Puji dan syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa yang telah menyertai dalam mengerjakan skripsi ini terutama selama menjalani masa studi di Widya Karya. Terimakasih kepada mama yang selalu memberikan semangat untuk menyelesaikan skripsi ini. Teimakasih untuk kakak saya Ida, Ira, Yohanes yang selalu menanyakan bagaimana skripsinya, dan selalu menyuruh saya untuk cepat-cepat menyelesaikannya, terimakasih buat sahabat saya Hani, Ondry, Desy, Memy, yang selalu memberikan semangat untuk selalu mengerjakan skripsi ini. Terimakasih teman-teman akuntansi angkatan 2014 yang telah banyak memberikan dukungan dan masukan dalam proses pengerjaan skripsi.



DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama : Chandra Fransiska Dewi

NIM : 201412005

Universitas : Universitas Katolik Widya Karya Malang

Fakultas : Ekonomi

Jurusan : Akuntansi

Tempat, Tanggal lahir: Malang, 19 November 1994

Alamat : Jalan Wijaya Kusuma 200 Cepokomulyo Kepanjen

Nama Orang Tua : (Ayah) Alm. Liem Tiong San

: (Ibu) Poo Tjay Hoen

Pendidikan :

1. Tahun 2001 lulus TKK Imaculatta Kepanjen
2. Tahun 2008 lulus SDK Yos Sudarso Kepanjen
3. Tahun 2011 lulus SMPK St. Yoseph Kepanjen
4. Tahun 2014 lulus SMAK Yos Sudarso Kepanjen
5. Tahun 2014 terdaftar sebagai mahasiswa Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Widya Karya Malang

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa, sehingga atas berkat dan rahmatnya peneliti dapat menyusun dan menyelesaikan skripsi yang berjudul “Analisis Anggaran Penjualan Sebagai Alat untuk Meningkatkan Laba pada PT Sejati Jaya Manunggal Prima Surabaya” dengan tepat waktu.

Skripsi ini disusun sebagai salah satu persyaratan dalam memperoleh gelar sarjana strata satu Ekonomi Akuntansi pada Universitas Katolik Widya Karya Malang. Dalam menyusun skripsi ini peneliti di bantu oleh banyak pihak baik berupa bimbingan maupun Motivasi. Oleh karena itu, pada kesempatan ini peneliti ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Dr. Dra. Lis Lestari S.,M.Si selaku dosen pembimbing I yang telah banyak meluangkan waktu dalam mengarahkan, menyumbangkan pikiran dan tenaga serta semangat bagi peneliti dalam menyusun dan menyelesaikan skripsi ini.
2. Galuh Budi Astuti, S.E.,M.M selaku dosen pembimbing II dan selaku ketua Jurusan Akuntansi Universitas Katolik Widya Karya Malang, yang telah menyediakan waktu untuk mengarahkan peneliti serta memberikan semangat kepada peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini.
3. Bapak Koespianto selaku pemilik PT Sejati Jaya Manunggal Prima Surabaya yang telah memberikan ijin kepada peneliti untuk mengambil data di perusahaan yang bapak pimpin.
4. Dr. Dra. MAF. Suprapti, M.M., selaku Dekan Fakultas Ekonomi yang telah memberikan banyak dukungan.

5. Bapak ibu dosen yang telah memberikan banyak ilmu pengetahuan untuk menambah wawasan bagi peneliti, serta seluruh staf sekretariat dan perpustakaan Universitas Katolik Widya Karya yang telah memberikan bantuan kepada penulis.

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

Malang, 21 Juni 2018

Penulis

Chandra Fransiska Dewi



DAFTAR ISI

Halaman

HALAMAN JUDUL	
HALAMAN PERSETUJUAN SKRIPSI	
HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI	
HALAMAN SURAT KETERANGAN PENELITIAN	
HALAMAN PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT	
HALAMAN PERSEMBAHAN	
HALAMAN RIWAYAT HIDUP	
KATA PENGANTAR	i
DAFTAR ISI.....	iii
DAFTAR TABEL.....	v
DAFTAR GAMBAR	vii
ABSTRAK	viii
BAB 1 PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	2
C. Tujuan Penelitian.....	2
D. Manfaat Penelitian.....	3
BAB II LANDASAN TEORI	4
A. Penelitian Terdahulu	4
B. Teori	6
C. Kerangka Pikir.....	23
BAB III METODE PENELITIAN	24
A. Jenis Penelitian.....	24
B. Ruang Lingkup Penelitian.....	24
C. Lokasi Penelitian	24
D. Sumber dan Jenis Data	24
E. Metode dan Teknik Pengumpulan Data	25
F. Metode Analisis Data.....	26

BAB IV ANALISIS DAN INTERPRESTASI DATA	27
A. Gambaran Umum Perusahaan	27
B. Penyajian Data Perusahaan.....	36
C. Analisis Dan Inteprestasi Data	49
BAB V PENUTUP	74
A. Simpulan.....	74
B. Saran	75
DAFTAR PUSTAKA	76



DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel IV.1 Jumlah Tenaga Kerja Tahun 2018	30
Tabel IV.2 Daerah Pemasaran.....	31
Tabel IV.3 Target dan Realisasi Penjualan Tahun 2013-2017	47
Tabel IV.4 Penjualan Benang Jahit Tahun 2013-2017	48
Tabel IV.5 Penjualan Tali Sepatu, Elastik,Tali,Webbing Tahun 2013-2017	48
Tabel IV.6 Realisasi Penjualan Tahun 2013.....	50
Tabel IV.7 Realisasi Penjualan Tahun 2014.....	50
Tabel IV.8 Realisasi Penjualan Tahun 2015.....	51
Tabel IV.9 Realisasi Penjualan Tahun 2016	51
Tabel IV.10 Realisasi Penjualan Tahun 2017	52
Tabel IV.11 Analisis Anggaran dan Realisasi Penjualan Tahun 2013..	53
Tabel IV.12 Analisis Anggaran dan Realisasi Penjualan Tahun 2014..	54
Tabel IV.13 Analisis Anggaran dan Realisasi Penjualan Tahun 2015..	55
Tabel IV.14 Analisis Anggaran dan Realisasi Penjualan Tahun 2016..	56
Tabel IV.15 Analisis Anggaran dan Realisasi Penjualan Tahun 2017..	57
Tabel IV.16 <i>Forecast</i> Penjualan Benang Jahit Merk Extra Tahun 2018-2020.....	58
Tabel IV.17 <i>Forecast</i> Penjualan Benang Jahit Merk Putra Tahun 2018-202.....	59
Tabel IV.18 <i>Forecast</i> Penjualan Benang Jahit Merk Yamalon Tahun 2018.....	60
Tabel IV.19 <i>Forecast</i> Penjualan Tali Sepatu Tahun 2018.....	61
Tabel IV.20 <i>Forecast</i> Penjualan Elastik Tahun 2018	62
Tabel IV.21 <i>Forecast</i> Penjualan Tali Tahun 2018.....	63
Tabel IV.22 <i>Forecast</i> Penjualan Webbing Tahun 2018.....	64
Tabel IV.23 <i>Forecast</i> Penjualan Tahun 2018-2020.....	65
Tabel IV.24 <i>Budget</i> Penjualan Benang Jahit (Extra) Tahun 2018-2020.....	66
Tabel IV.25 <i>Budget</i> Penjualan Benang Jahit (Putra) Tahun 2018-2020.....	66
Tabel IV.26 <i>Budget</i> Penjualan Benang Jahit (Yamalon) Tahun 2018-2020	66
Tabel IV.27 <i>Budget</i> Penjualan Tali Sepatu Tahun 2018-2020	67
Tabel IV.28 <i>Budget</i> Penjualan Elastik Tahun 2018-2020.....	67
Tabel IV.29 <i>Budget</i> Penjualan Tali Tahun 2018-2020	68

Tabel IV.30 <i>Budget</i> Penjualan Webbing Tahun 2018-2020	68
Tabel IV.31 Anggaran Penjualan dan Tingkat Daerah Pemasaran Tahun 2018 ...	69
Tabel IV.32 Anggaran Penjualan Tahun 2018.....	70
Tabel IV.33 Anggaran Penjualan Tahun 2019.....	71
Tabel IV.34 Anggaran Penjualan Tahun 2020.....	72



DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1 Kerangka Pikir.....	23
Gambar 2 Struktur Organisasi.....	33



**Analisis Anggaran Penjualan Sebagai Alat untuk Meningkatkan Laba Pada
PT Sejati Jaya Manunggal Prima Surabaya**

ABSTRAK

Tujuan Penelitian ini untuk menganalisis anggaran penjualan sebagai alat untuk meningkatkan laba pada PT Sejati Jaya Manunggal Prima Surabaya. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan observasi, wawancara, dan dokumentasi,

Permasalahan bahwa selama ini perusahaan membuat anggaran penjualan hanya berdasarkan perkiraan dari tahun-tahun sebelumnya. Penyebab permasalahan ini perusahaan belum memahami bagaimana cara menyusun anggaran penjualan dan manfaat dari anggaran penjualan, sehingga berakibat perusahaan tidak dapat mengetahui realisasi penjualan serta tidak dapat merencanakan pendapatan dan laba yang akan diperoleh.

Hasil analisis deskriptif kuantitatif dengan menyusun anggaran penjualan dapat digunakan sebagai pedoman dalam meningkatkan laba. suatu perusahaan, serta perusahaan dapat meningkatkan penjualan untuk produk yang kurang maksimum. Dampak cukup besar tersebut dapat dilihat dari prediksi pendapatan pada tahun 2018 lebih besar dari pendapatan tahun 2017 dan tahun 2016.

Kata Kunci : Anggaran, Peramalan penjualan, Peningkatan Laba

BAB 1

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Globalisasi telah menuntut perusahaan untuk dapat bersaing dalam dunia bisnis. Sampai saat ini persaingan didunia usaha masih sangat kompleks. semakin berkembangnya teknologi maka, konsumen lebih mudah dalam mendapatkan informasi pasar serta menentukan pilihan produk yang berkualitas. Perusahaan yang terkoordinasi dengan baik akan terus hidup dan berkembang. Perusahaan tidak terkoordinasi dengan baik maka perusahaan tersebut tidak akan berkembang. Perusahaan perlu mencapai hasil yang diinginkan dengan membuat anggaran penjualan. penyusunan anggaran penjualan sangat penting bagi suatu perusahaan, khususnya yang berkaitan dengan penyusunan rencana (*planning*), pengkoordinasian kerja (*coordinating*) dan pengawasan kerja (*controlling*). Anggaran penjualan harus memiliki target yang diyakini dapat dicapai oleh sumber daya yang dimiliki oleh suatu perusahaan.

Husnayetty (2013) menyatakan bahwa anggaran penjualan merupakan dasar dari penyusunan anggaran lainnya, seperti anggaran produksi, anggaran bahan baku, anggaran tenaga kerja, anggaran biaya pemasaran, anggaran kas, dan anggaran investasi. Anggaran penjualan juga merupakan pedoman dasar bagi seluruh aktifitas perusahaan dalam segi perekrutan karyawan, administrasi masalah pendanaan, investasi, serta ekspansi.

Anggaran penjualan memiliki peranan yang sangat penting dalam peningkatan laba perusahaan. Peningkatan laba merupakan dasar pengukuran

suatu kinerja bagi kemampuan manajemen dalam mengoperasikan suatu harta perusahaan, dalam analisis laba perlu dilakukan dengan baik supaya manajemen perusahaan dapat mencapai suatu laba secara efektif. Pengendalian laba memiliki hubungan yang sangat besar dalam penyusunan anggaran, apabila anggaran penjualan dilakukan dengan baik dan teratur maka akan menghasilkan suatu laba yang maksimal.

PT Sejati Jaya Manunggal Prima merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang pengemasan benang. PT Sejati Jaya Manunggal Prima, Perusahaan dalam membuat anggaran penjualan berdasarkan perkiraan dari tahun-tahun sebelumnya, hal tersebut memberi dampak yang sangat tidak stabil dalam peningkatan laba. Berdasarkan latar belakang tersebut maka penulis tertarik untuk meneliti tentang “Anggaran Penjualan Sebagai Alat Untuk Meningkatkan Laba Pada PT Sejati Jaya Manunggal Prima”.

B. Rumusan masalah

Bagaimana menganalisis anggaran penjualan sebagai alat untuk meningkatkan laba pada PT Sejati Jaya Manunggal Prima?

C. Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis anggaran penjualan sebagai alat untuk meningkatkan laba pada PT Sejati Jaya Manunggal Prima.

D. Manfaat Penelitian

1. Bagi Penulis

Penelitian ini memberi manfaat untuk menambah pengetahuan yang telah didapatkan penulis selama perkuliahan, khususnya mengenai anggaran penjualan.

2. Bagi perusahaan

Hasil penelitian ini dapat digunakan untuk sebagai masukan bagi perusahaan terutama dalam pengambil suatu keputusan yang berguna untuk meningkatkan laba perusahaan.

3. Bagi pihak lain

Hasil penelitian ini sebagai bahan referensi dengan peneliti-peneliti selanjutnya yang ingin membuat proposal tersebut dengan topik yang sama.

