

**PELAKSANAAN DALAM PENYUSUNAN ANGGARAN PENJUALAN**

**PT. SEMEN BATURAJA (PERSERO) PALEMBANG**

**( STUDI KASUS ANGGARAN PENJUALAN TAHUN 2018-2019 )**



**SKRIPSI**

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat  
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Syari'ah (S.E)

Oleh:

**NYAYU ROSELINA DEWI**

**642018018P**

**Jurusan/Program Studi Ekonomi Syari'ah**

**FAKULTAS AGAMA ISLAM**

**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PALEMBANG**

**2020**

**Perihal: Pengantar Skripsi**

Kepada Yth.

Dekan Fakultas Agama Islam  
Universitas Muhammadiyah  
Palembang

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Setelah membaca, meneliti, memberikan petunjuk dan mengoreksi serta mengadakan perbaikan seperlunya, maka kami selaku dosen pembimbing berpendapat bahwa skripsi saudara:

Nama : **NYAYU ROSELINA DEWI**

NIM : **642018018P**

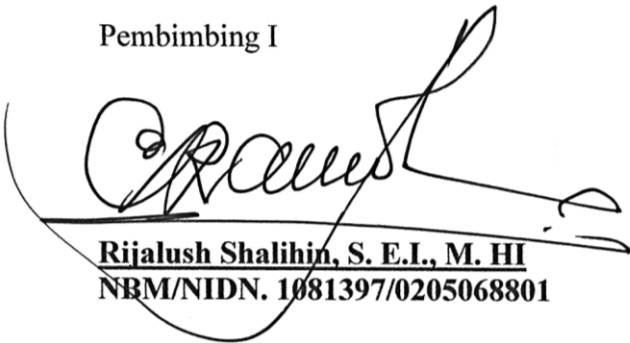
Judul Skripsi : **PELAKSANAAN DALAM PENYUSUNAN ANGGARAN PENJUALAN PT. SEMEN BATURAJA (PERSERO) PALEMBANG (STUDI KASUS ANGGARAN PENJUALAN PADA TAHUN 2018/2019)**

Sudah dapat diajukan kepada Fakultas Agama Islam Program Studi Ekonomi Syariah Universitas Muhammadiyah Palembang sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Strata Satu dalam Pendidikan Ekonomi Syari'ah.

Dengan ini kami mengharap agar skripsi saudara tersebut di atas dapat segera di musyawarahkan. Atas perhatiannya kami ucapkan terimakasih.

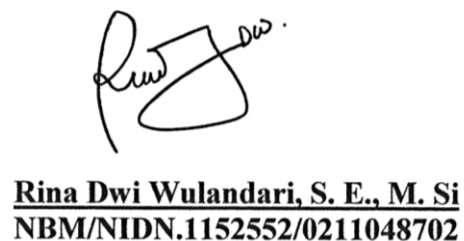
*Wassalamu'alaikum Wr, Wb.*

Pembimbing I



**Rijalush Shalihin, S. E.I., M. HI**  
NBM/NIDN. 1081397/0205068801

Pembimbing II



**Rina Dwi Wulandari, S. E., M. Si**  
NBM/NIDN.1152552/0211048702

**PELAKSANAAN DALAM PENYUSUNAN ANGGARAN PENJUALAN  
PT. SEMEN BATURAJA (PERSERO) PALEMBANG (STUDI KASUS  
ANGGARAN PENJUALAN PADA TAHUN 2018/2019**

Yang ditulis oleh saudara Nyayu Roselina Dewi

Telah dimunaqasahkan dan dipertahankan

Di depan panitia penguji skripsi

Pada tanggal 18 Agustus 2020

Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu syarat

Memperoleh

Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)

Palembang, 18 Agustus 2020

Universitas Muhammadiyah Palembang

Fakultas Agama Islam

Panitia Penguji Skripsi

Ketua,

**Dr. Rulitawati, S. Ag., M. Pd. I**  
NBM/NIDN: 895938/0206057201

Sekretaris,

**Helyadi, S. H., M. H**  
NBM/NIDN: 995861/0218036801

Penguji I

**M. Jauhari, S.E., M.Si**  
NBM/NIDN : 1096413/0231106903



Penguji II

**Dr. Hoirul Amri, M. E., Sy**  
NBM/NIDN: 1098817/0212056605



Mengesahkan  
Dekan Fakultas Agama Islam

**Dr. Purmansyah Ariadi, S. Ag., M. Hum**  
NBM/NIDN: 731454/ 0215126902

## SURAT PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Nyayu Roselina Dewi  
NIM : 642018018P  
Jurusan/Program Studi : S1 EkoPnomi Syari'ah  
Judul Skripsi :Pelaksanaan Dalam Penyusunan Anggaran Penjualan PT. Semen Baturaja (Persero) Palembang (Studi Kasus Anggaran Penjualan Pada Tahun 2018/2019)

Menyatakan bahwa tugas skripsi ini merupakan karya tulis sendiri (ASLI) dan isi skripsi tidak mendapatkan dari karya orang lain, untuk memperoleh gelar akademis di suatu Institusi Pendidikan dan pengetahuan saya juga tidak terdapat yang pernah tertulis dan diterbitkan oleh orang lain atau kelompok lain, kecuali secara tertulis dan dalam naskah ini disebutkan dalam daftar pustaka.

Palembang, 18 Agustus 2020

Yang Menyatakan,

  
Nyayu Roselina Dewi  
642018021P

## MOTTO DAN PERSEMBAHAN

**MOTTO:**

طَلَبُ الْعِلْمِ فَرِيضَةٌ عَلَى كُلِّ مُسْلِمٍ

Artinya: "Menuntut ilmu itu wajib bagi setiap Muslim." (HR. Ibnu Majah no. 224, dari sahabat Anas bin Malik radhiyallahu 'anhu, dishahihkan Al Albani dalam Shahih al-Jaami'ish Shaghiir No. 3913)

*Skripsi ini Ku Persembahkan Kepada :*

- 1. Allah SWT yang telah memberikan banyak nikmat dan karunianya kepada diri ini**
- 2. Kedua Orang Tuaku (Bpk. Kgs. M. Dresden Rony BCHK & Ibu. Hj. Nurhayati)**
- 3. Suami (Alektroika) dan Anak-anakku (M. Alde Ibrahim, Abdul Roni, Alike Karunia Nursani)**
- 4. Kakandaku (Dr. Ir. Kgs. Ahmad Roni, M.T, Kgs. H. Muhammad Rizal) dan seluruh keluarga besarku**
- 5. Sahabat dan Almamaterku**

## **KATA PENGANTAR**

**Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh**

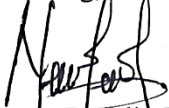
Dengan mengucapkan Syukur Kepada Tuhan Yang Maha Esa atas berkat Rahmat serta KaruniaNya, Penulis dapat menyelesaikan skripsi berjudul : ” **PELAKSANAAN DALAM PENYUSUNAN ANGGARAN PENJUALAN PADA PT. SEMEN BATURAJA (PERSERO) PALEMBANG ( STUDI KASUS ANGGARAN PENJUALAN TAHUN 2018-2019 )**”. Shalawat dan salam senantiasa tercurahkan kepada junjungan kita yaitu Nabi Muhammad SAW, karena atas perjuangan beliau kita dapat merasakan kehidupan yang lebih bermanfaat dengan kemajuan ilmu pengetahuan yang didasarkan kepada iman dan islam iringan rasa syukur dan terima kasih yang tiada terkira kepada sang pencipta maka pada kesempatan yang baik ini, penulis ingin menyampaikan rasa hormat dan penghargaan serta terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Allah SWT yang telah memberikan banyak nikmat dan karuniaNya.
2. Kedua Orang tuaku, Ayahanda Kiagus.M.Dresden Roni dan Ibunda Hj. Nurhayati yang telah tulus membesarkan, membiayai serta mendoakan setelah aku menempuh Pendidikan di Universitas Muhammadiyah Palembang.
3. Penyemangat Hidupku Suami Tercinta Alek Tronika serta Anak-anakku M.Alde Ibrahim, Abdul Rony dan Alike Karunia Nursani yang senantiasa sebagai penyemangat dalam menyelesaikan skripsi ini.
4. Bapak Dr.Abid Djazuli, SE., MM selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Palembang.

5. Bapak Dr. Purmansyah Ariadi, S.Ag., M.Hum selaku Dekan Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Palembang.
6. Bapak M. Jauhari, SE., M.Si dan Ibu Rina Dwi Wulandari, SE., M.Si Selaku Ketua dan Sekretaris Program Studi Ekonomi Syari'ah Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Palembang.
7. Bapak Rijalush Shalihin, SE.I., MH.I dan Ibu Rina Dwi Wulandari, SE., M.Si Selaku Pembimbing I dan II Skripsi ini yang tidak pernah letih membimbing dan penyelesaian penulisan skripsi tersebut.
8. Bapak dan Ibu Dosen serta Staf Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Palembang.
9. Teman-Teman Seperjuangan di Program Studi Ekonomi Syari'ah Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Palembang.
10. Almamaterku Tercinta Universitas Muhammadiyah Palembang.

Akhirnya penulis mengucapkan rasa terima kasih kepada semua pihak dan apabila ada yang tidak disebutkan penulis mohon maaf, dengan besar harapan semoga skripsi yang ditulis oleh Penulis ini dapat bermanfaat khususnya bagi Penulis sendiri dan umumnya bagi pembaca serta bagi pihak yang telah membantu dalam penulisan skripsi ini semoga amal dan kebajikannya mendapatkan balasan yang berlimpah dari Tuhan Yang Maha Esa, Amin.

Palembang, 13 Juli 202

  
Nyanyu Roselin Dewi  
642018018P

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>i</b>
<b>PENGANTAR SKRIPSI .....</b>	<b>ii</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN .....</b>	<b>iii</b>
<b>MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....</b>	<b>iv</b>
<b>KATA PENGANTAR .....</b>	<b>iv</b>
<b>DAFTAR ISI .....</b>	<b>v</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>vi</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang .....	1
B. Rumusan Masalah .....	4
C. Tujuan Penelitian .....	4
D. Manfaat Penelitian .....	5
E. Kerangka Pemikiran .....	5
F. Metode Penelitian .....	10
G. Sistematika Penulisan .....	13
<b>BAB II LANDASAN TEORI .....</b>	<b>14</b>
A. Pengertian Anggaran .....	14
B. Penyusunan Anggaran .....	15
C. Fungsi Anggaran .....	16
D. Jenis-jenis Anggaran .....	17
E. Aspek dan Manfaat Anggaran .....	18
F. Karakteristik Anggaran .....	19
G. Pengertian Anggaran Penjualan .....	19
H. Pengertian Penjualan .....	19
I. Pengertian Laba .....	25



<b>BAB III</b>	<b>GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN .....</b>	<b>28</b>
	A. Sejarah Singkat PT. Semen Baturaja Persero Palembang.....	28
	B. Visi dan Misi PT. Semen Baturaja Persero Palembang .....	29
	C. Struktur Organisasi Perusahaan dan Uraian Tugas .....	30
	D. Tugas dan Wewenang .....	32
	E. Pelaksanaan Penyusunan Anggaran .....	34
<b>BAB IV</b>	<b>PEMBAHASAN DAN HASIL PENELITIAN.....</b>	<b>45</b>
	A. Pelaksanaan Dalam Penyusunan Anggaran Penjualan yang di jalankan oleh PT Semen Baturaja (Persero) Palembang (Studi Kasus Anggaran Penjualan Tahun 2018-2019) .....	45
	B. Kendala-kendala apa yang dihadapi dalam menyusun anggaran penjualan yang dijalankan oleh PT Semen Baturaja (Persero) Palembang (Studi Kasus Anggaran Penjualan Tahun 2018 ) .....	48
<b>BAB V</b>	<b>PENUTUP.....</b>	
	A. Kesimpulan .....	55
	B. Saran .....	56
	<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>57</b>
	<b>LAMPIRAN-LAMPIRAN .....</b>	

## ABSTRAK

**NYAYU ROSELINA DEWI, NIM 642018018P ” PELAKSANAAN DALAM PENYUSUNAN ANGGARAN PENJUALAN PADA PT. SEMEN BATURAJA PERSERO PALEMBANG ( STUDI KASUS ANGGARAN PENJUALAN TAHUN 2018-2019 )”.** Skripsi, Program Studi Ekonomi Syari’ah, Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Palembang. PT. Semen Baturaja Persero Palembang merupakan salah satu perusahaan yang maju dalam pengembangan Produksi Semen di Kota Palembang Provinsi Sumatera selatan yang selalu menjadi rujukan dalam pengembangan Produksi bahan Bangunan. Masalah yang diangkat yaitu Bagaimana pelaksanaan dalam penyusunan anggaran penjualan yang di jalankan oleh PT Semen Baturaja (Persero) Palembang (Studi Kasus Anggaran Penjualan Tahun 2018-2019 dan Kendala-kendala apa yang dihadapi dalam menyusun anggaran penjualan yang dijalankan oleh PT Semen Baturaja (Persero) Palembang (Studi Kasus Anggaran Penjualan Tahun 2018-2019, Tujuan penelitian ini adalah (1) Untuk mengetahui bagaimana pelaksanaan dalam penyusunan anggaran penjualan yang dijalankan pada PT. Semen Baturaja (Persero) Palembang (2) Untuk mengetahui kendala – kendala yang dihadapi dalam menyusun anggaran penjualan pada PT. Semen Baturaja (Persero) Palembang, Manfaat penelitian ini adalah (1) Penelitian ini dapat menambah wawasan pengetahuan bagi penulis tentang praktek menganalisa pelaksanaan dalam penyusunan anggaran penjualan. (2) Bagi PT. Semen Baturaja Persero Palembang Penelitian ini dapat di manfaatkan sebagai sumbangan pemikiran untuk memperbaiki kelemahan serta kekurangan – kekurangan yang ada dalam hal menyusun anggaran penjualan di Tahun 2018-2019 (3) Bagi Universitas muhammadiyah Palembang Penelitian ini dapat menambah bahan bacaan sebagai salah satu sumber pengetahuan dan informasi bagi yang membutuhkan untuk melakukan penelitian selanjutnya. Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*field research*), adapun data pelulis silakukan dengan metode wawancara, dokumentasi dan study perpustakaan, data yang dikumpulkan tersebut bersumber dari data primer yaitu hasil wawancara dan dokumentasi dengan PT. Semen Baturaja Persero Palembang. Adapun Hasil dari penelitian tersebut adalah PT semen Baturaja (persero) merupakan pemasok semen utama di daerah sumatra bagian selatan (sumbangsel), didirikan oleh PT Semen Padang (persero) bersamaan dengan PT Semen Gersik (persero) pada tanggal 14 nopember 1974 dan berdasarkan akte notaris JFBT, Sinyal nomor 34 dan akte perubahan nomor 49 ada tanggal 21. Di dalam penyusunan anggaran penjualan terkhusus di tahun anggaran 2018 yang di tetapkan setelah menganalisa keadaan ekonomi, analisa industri, prestasi penjualan yang lalu dan penentuan dan penentuan prestasi yang akan datang, dan berbagai kendala – kendala baik kendala produksi dan kendala permodalan juga menentukan anggaran penjualan yang akan di anggarkan, menghitung perkiraan rugi atau laba rencana penjualan yang telah di susun perlu pengesahan oleh pihak – pihak pemegang saham. maka dapat terciptanya cara penyusunan anggaran dengan baik Dan Kendala yang terjadi dalam penyusunan anggaran penjualan, yaitu kebijakan pemerintah dalam menetapkan harga jual akan mempengaruhi anggaran penjualan. Dalam proses penyusunan anggaran di perlukan jadwal penyusunan penjualan yang sangat ketat dan menyesuaikan anggaran penjualan yang akan di susun.

**Kata Kunci : Pelaksanaan, Penyusunan Anggaran, Penjualan**

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah.**

Saat ini banyak sekali peristiwa yang telah terjadi di lingkungan di sekitar kita ,baik peristiwa ekonomi, politik maupun yang bersifat pribadi, dari semua peristiwa itu tidak terlepas dari keinginan kita untuk mencatat sebagai memori kita agar dapat diperiksa ,sehingga peristiwa yang buruk tidak akan terulang kembali, atau peristiwa tadi menjadi pengalaman hidup kita agar dapat menentukan langkah apa yang akan di ambil. Salah satunya Negara Indonesia sebagai negara yang sedang berkembang, khususnya dibidang ekonomi memerlukan pengelolaan dan peningkatan yang lebih baik lagi agar dapat bersaing dengan negara lain. Perusahaan sebagai salah satu komponen didalam pembangunan ekonomi harus dapat meningkatkan pengelolaan dan pengoperasian perusahaan maupun manajemennya, karena manajemen sangat menentukan proses pengambilan keputusan dalam menjalankan aktivitas perusahaan.

Bagian penjualan dan pemasaran mempunyai peranan penting dalam mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan. berdasarkan hal tersebut, manajemen harus berupaya sebaik-baiknya agar seluruh kegiatan operasional perusahaan dapat berjalan secara efektif dan efisien demi tercapainya tujuan yang telah di tetapkan, yaitu memperoleh laba dan untuk mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan.

Agar tujuan tersebut dapat tercapai, manajemen bertumpu pada fungsi perencanaan dan pengendalian. Salah satu cara yang dapat yang dapat digunakan manajemen untuk melaksanakan fungsi-fungsi tersebut adalah dengan menggunakan anggaran. Anggaran adalah suatu rencana terinci dan menyeluruh dari kegiatan perusahaan yang dijabarkan dalam suatu kuantitatif untuk periode tertentu dimasa yang akan datang, agar anggaran dapat berfungsi baik maka anggaran harus disusun terperinci dan terpadu serta didukung oleh seluruh komponen perusahaan. Pada umumnya anggaran perusahaan disusun dari anggaran penjualan dan atas dasar penjualan dapat disusun anggaran-anggaran lainnya yang dapat digunakan untuk meningkatkan efektivitas pengendalian aktivitas perusahaan.

Setiap perusahaan dalam melaksanakan kegiatan cenderung mempunyai keinginan untuk maju dan berhasil dalam menghadapi persaingan dan untuk mengetahui kemampuan dan kemajuan apa yang telah dicapai selama ini dengan menyusun anggaran pada setiap rencana penjualan perusahaan .untuk itu, dapat dilihat rencana yang telah disusun dalam jangka waktu tertentu apakah sesuai dengan realisasi yang akan dicapai.

Beberapa alasan yang mendorong perusahaan untuk menyusun rencana penjualan terhadap waktu yang akan datang menurut M. Munandar (1996), antara lain:<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Munandar M 1996 . *Budgeting Perencanaan dan Pengawasan* BPFE . Yogyakarta.hal.31

- a. Waktu yang akan datang penuh dengan berbagai ketidak pastian sehingga perusahaan harus mempersiapkan diri sejak awal tentang apa yang akan dilakukan nanti, misalnya: Apakah persaingan berat atau tidak?
- b. Waktu yang akan datang penuh dengan berbagai alternatif pilihan, sehingga perusahaan dapat memilih alternatif yang terbaik untuk diambil keputusan.
- c. Rencana penjualan di perlukan oleh perusahaan sebagai pedoman kerja dimasa yang akan datang.
- d. Rencana penjualan di perlukan sebagai dasar penyusunan semua anggaran – anggaran di dalam perusahaan.
- e. Rencana penjualan di perlukan oleh suatu perusahaan sebagai alat pengawas terhadap pelaksanaan (realisasi) dari rencana tersebut di masa yang akan datang.

Realisasi anggaran dapat dijadikan sebagai kerangka kerja untuk menilai prestasi kerja perusahaan. Inilah berarti bahwa dengan adanya kegiatan penganggaran yang baik dan perencanaan, maka kegiatan operasional perusahaan akan dapat berjalan sesuai dengan harapan jika kegiatan operasional berjalan dengan baik, maka tujuan perusahaan akan tercapai dengan kata lain laba perusahaan mengalami peningkatan. Dalam hal tersebut PT. Semen Baturaja Persero Palembang merupakan salah satu perusahaan yang maju dalam pengembangan Produksi Semen di Kota

Palembang Provinsi Sumatera selatan yang selalu menjadi rujukan dalam pengembangan Produksi bahan Bangunan.

Maka dari latar belakang diatas penulis mengambil judul penelitian tersebut yaitu “ **Pelaksanaan Dalam Penyusunan Anggaran Penjualan Pada PT. Semen Baturaja (Persero) Palembang (Studi Kasus Anggaran Penjualan Tahun 2018) “**

## **B. Rumusan Masalah**

Dari penjelasan di atas agar skripsi ini tidak menyimpang dari pembahasan maka penulis membatasi pokok permasalahan ini adalah:

1. Bagaimana pelaksanaan dalam penyusunan anggaran penjualan yang di jalankan oleh PT Semen Baturan (Persero) Palembang (Studi Kasus Anggaran Penjualan Tahun 2018-2019)?
2. Kendala-kendala apa yang dihadapi dalam menyusun anggaran penjualan yang dijalankan oleh PT Semen Baturaja (Persero) Palembang (Studi Kasus Anggaran Penjualan Tahun 2018-2019 ?

## **C. Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan dari penelitian tersebut adalah :

1. Untuk mengetahui bagaimana pelaksanaan dalam penyusunan anggaran penjualan yang dijalankan pada PT. Semen Batu Raja ( Persero ) Palembang
2. Untuk mengetahui kendala – kendala yang dihadapi dalam menyusun anggaran penjualan pada PT. Semen Baturaja ( Persero ) Palembang.

#### **D. Manfaat Penelitian**

Adapun Manfaat yang dapat diambil dari penelitian tersebut penelitian ini adalah:

1. Bagi PT. Semen Baturaja ( Persero ) Palembang .

Penelitian ini dapat di manfaatkan sebagai sumbangan pemikiran untuk memperbaiki kelemahan serta kekurangan – kekurangan yang ada dalam hal menyusun anggaran penjualan di Tahun 2018-2019.

2. Bagi Universitas muhammadiyah palembang

Penelitian ini dapat menambah bahan bacaan sebagai salah satu sumber pengetahuan dan informasi bagi yang membutuhkan untuk melakukan penelitian selanjutnya.

3. Bagi penulis

Penelitian ini dapat menambah wawasan pengetahuan bagi penulis tentang praktek menganalisa pelaksanaan dalam penyusunan anggaran penjualan.

#### **E. Kerangka Pemikiran**

Anggaran menurut M .munandar :<sup>2</sup> “ Anggaran merupakan suatu rencana yang di susun secara sistematis , yang meliputi seluruh kegiatan perusahaan yang di nyatakan dalam kesatuan moneter dan berlaku untuk jangka waktu yang akan datang “.

---

<sup>2</sup> Ibid.35

Pengertian anggaran menurut Ellen Christina ,M.Fuad,sugiarto,edy Suekarno :<sup>3</sup>

“Anggaran adalah merupakan suatu rencana yang disusun secara sistamatis dalam bentuk angka dan di nyatakan dalam bentuk unit moneter yang meliputi seluruh kegiatan perusahaan untuk jangka waktu ( periode ) tertentu dimasa yang akan datang.” (2001 )

Faktor – faktor yang mempengaruhi Anggaran penjualan

Suatu anggaran dapat berfungsi dengan baik bilamana taksiran – taksiran yang dimuat didalamnya cukup akurat , sehingga tidak jauh berbeda dengan realisasinya nanti. Untuk melaksanakan penaksiran yang lebih akurat , di perlukan berbagai data ,informasih dan pengalaman yang merupakan faktor – faktor yang harus di pertimbangkan dalam menyusun suatu anggaran penjualan, secara garis besar dapat di kategorikan ke dalam dua kelompok , yaitu :

1. Faktor – faktor intern, yaitu data, informasi dan pengalaman yang terdapat di dalam perusahaan sendiri, faktoe – faktor tersebut antara lain berupa :
  - a. Penjualan tahun – tahun yang lalu meliputi baik kualitas , kwanntitas , waktu maupun tempat (daerah ) penjualannya .
  - b. Kebijaksanaan perusahaan yang berhubungan dengan masalah penjualan, seperti misalnya tentang pemilihan media – media promosi , cara ( metode ) penetapan harga jual dan sebagainya.

---

<sup>3</sup> Cristina Ellen Fuad, M.Sugianto,Surkarno Edy. 2002. Anggaran, Perusahaan Pt.Gramediapustaka Utama, Jakarta. Hal. 187



- c. Kapasitas produksi yang dimiliki perusahaan, serta kemungkinan perluasnya di waktu yang akan datang .
- d. Tenaga kerja yang tersedia, baik jumlahnya (kwantitas ), maupun keterampilan dan keahlian (kwalitas) yang dimilikinya , serta kemungkinan pengembangannya dimasa yang akan datang.
- e. Modal kerja yang dimiliki perusahaan, serta kemungkinan penambahanya di masa yang akan datang
- f. Fasilitas fasilitas yang dimiliki perusahaan , serta kemungkinan perluasnya di waktu yang akan datang.

Sampai batas – batas tertentu perusahaan masih dapat menyesuaikan faktor - faktor intern dengan apa yang diinginkan untuk masa – masa yang akan datang.Oleh sebab itu faktor – faktor intern ini sering di sebut sebagai faktor yang controllabele ( dapat diatur dan di awasi ).

2. Faktor – faktorn eksteren , yaitu, data informasi pengalaman yang terdapat di luar perusahaan. Tetapi di sana mempunyai pengaruh terhadap anggaran penjualan .

Faktor – faktor tersebut antara lain berupa :

- a. Keadaan persaingan di pasar
- b. Posisi perusahaan dalam persaingan
- c. Tingkat pertumbuhan penduduk
- d. Tingkat penghasilan masyarakat

- e. Elastisitas permintaan terhadap harga barang yang dihasilkan perusahaan ( demand elasticity ),yang terutama akan berpengaruh terhadap perencanaan harga jual dalam anggaran penjualan yang akan di susun'
- f. Agama , adat istiadat dan kebiasaan masyarakat.
- g. Berbagai kebijaksanaan pemerintah baik dalam bidang politik , ekonomi, budaya maupun keamanan.
- h. Keadaan ekonomi nasional maupun internasional
- i. Kemajuan ekonomi , barang – barang sudtitusi selera konsumen dan kemungkinan perubahanya, dann sebagainya.

Terhadap faktor – faktor eksteren ini perusahaan tidak mampu untuk mengaturnya sesuai dengan apa yang di inginkannya di masa yang akan datang, sehingga perusahaan yang harus menyesuaikan diri dengan faktor – faktor ekstern tersebut .oleh sebab itu faktor – faktor ekstern ini sering di sebut un- controlabele ( tidak dapat diatur dan di awasi ).

Langkah – langkah penyusunan rencaha penjualan , sebagai berikut :

a. Analisa Ekonomi

Dengan mengadakan proyeksi terhadap aspek – aspek makro , seperti moneter , ke pendudukan , kebijaksanaan – kebijaksanaan pemerintah di bidang ekonomi,teknologi dan menilai akibatnya terhadap permintaan industri.

b. Analisa industry

Analisa ini di lakukan untuk mengetahui kemampuan masyarakat menyerap produk sejenis yang di hasilkan oleh idustri .

c. Analisa prestasi penjualan yang lalu

Untuk mengetahui posisi perusahaan pada masa lalu .dengan kata lain untuk mengetahui market share yang di miliki perusahaan di masa lampau.

d. Analisa penentuan prestasi penjualan yang akan datang

Untuk mengetahui kemampuan perusahaan mencapai target penjualan dimasa depan,dengan memperhatikan faktor – faktor produksi , seperti Bahan mentah ,Tenaga kerja , Kapasitas produksi ,Keadaan permodalan.

e. Menyusun forecast penjualan yaitu meramalkan jumlah penjualan yang diharapkan dengan anggapan segala sesuatu berjalan seperti masa lalu.

f. Menentukan jumlah penjualan yang dianggarkan ( *Budgeted Sales* )

g. Menghitung rudi / laba yang mungkin di peroleh ( *Budgeted Profit* )

h. Mengkomunikasikan rencana penjualan yang telah disetujui pada pihak yang berkepentingan.

Cara – cara Melakukan Penaksiran.

Untuk menyusun penjualan ,diperlukan penaksiran – penaksiran, khususnya penaksiran tentang jumlah produk yang di perkirakan akan mampu di jual beserta harga jualnya , yang masing – masing dikaitkan dengan jenis produk yang akan di jual , dengan waktu serta tempat penjualannya.

Menurut sifat nya , cara untuk melakukan penaksiran – penaksiran tersebut dapat dibedakan menjadi dua yaitu :

1. Bersifat kualitatif (non ststistical method atau opinion method ),ialah cara penaksiran yang menitik beratkan pada pendapat seseorang.

2. Bersifat kuantitatif ( statistical method ), yaitu cara penaksiran yang meniti beratkan pada perhitungan – perhitungan angka dengan menggunakan berbagai metode statistika.

## **F. Metodologi Penelitian**

### **1. Variabel Penelitian**

Variabel bebas adalah variabel yang menyebabkan atau mempengaruhi yaitu faktor- faktor yang diukur atau dipilih oleh peneliti untuk menentukan hubungan antara fenomena yang diobservasi atau diamati. Variabel bebas dalam penelitian ini adalah keputusan menjadi nasabah.

### **2. Ruang Lingkup Penelitian**

Sesuai dengan judul diatas, untuk membatasi ruang lingkup penelitian agar lebih terarah dan mudah dipahami sesuai dengan tujuan penelitian maka peneliti membatasi masalah penelitian pada pelaksanaan dalam penyusunan anggaran penjualan yang di jalankan oleh PT Semen Baturan (Persero) Palembang (Studi Kasus Anggaran Penjualan Tahun 2018).

### **3. Lokasi Penelitian**

Yang menjadi objek penelitian penulis pada saat ini adalah PT.Semen Baturaja ( persero ) Palembang yang beralamat di jalan adi kusno cokro suyoso kerta pati Palembang nomor 1175.

### **4. Populasi dan Sampel**

Populasi adalah kumpulan dari semua kemungkinan orang- orang, benda- benda, dan ukuran lain yang menjadi objek perhatian atau kumpulan seluruh objek yang menjadi perhatian.<sup>4</sup> Populasi dalam penelitian ini adalah Karyawan PT,semen Baturaja (Persero) Palembang.

Sampel merupakan bagian dari populasi yang dipercaya dapat mewakili karakteristik populasi secara keseluruhan.<sup>5</sup>

## 5. Jenis dan Sumber Data

Data yang di pergunakan dalam laporan proposal ini bersumber dari

### a,. Data primer

yaitu data yang di peroleh dari sumber objek yang di teliti dalam hal ini PT Semen Baturaja ( persero ) Palembang.

### b. Data sekunder

yaitu pengumpulan data dengan mempelajari masalah yang berhubungan dengan objek yang disusun melalui buku pedoman , literatur yang di susun oleh para ahli yang berhubungan dengan masalah

## 6. Tehnik Pengumpulan Data

Tehnik Pengumpulan data yang dilakukan adalah :

### a. Observasi

yaitu dengan melakukan pengamatan dan pencatatan secara sistematis terhadap kegiatan yang dijalankan oleh perusahaan.

---

<sup>4</sup> Suharyadi dan Purwanto. 2007. *Statistika Untuk Ekonomi dan Keuangan Modern*. Jakarta: Salemba Empat. Hal.7

<sup>5</sup> Sarjono, Haryadi dan Winda Julianita. 2011. *SPSS dan LISREL Sebuah Pengantar Aplikasi Unutk Riset*. Jakarta: Salemba Empat. Hal.21

b. Interview

yaitu mengadakan wawancara langsung dengan pihak – pihak yang berkepentingan untuk memperoleh data – data.

c. Pustaka

yaitu dengan memperoleh data – data melalui literatur yang ada.

## 7. Metode Penelitian..

Pembahasan dalam hal penelitian menggunakan metode sebagai berikut :

a. Metode kualitatif

yaitu dengan lukisan, menggambarkan sifat atau karakteristik dari objek yang di teliti , berdasarkan yang telah di kumpulkan kemudian diambil suatu kesimpulan.

b. Metode kuantitatif

yaitu merupakan analisa yang penulis lakukan untuk memecahkan suatu masalah yang ada dengan menganalisa angka – angka yang diamati perkembangannya dan disusun dalam bentuk tabel.

## G. Sistematika Penulisan

Untuk mempermudah memperlancar penyusunan, maka dibuatlah sistematika pembahasan skripsi ini sebagai berikut :

### **BAB I PENDAHULUAN**

Pada bab ini akan di bahas mengenai latar belakang masalah, rumusan masalah, , tujuan dan manfaat penelitian , kerangka pemikiran, metodologi penelitian , sistematika penulisan.

## **BAB II LANDASAN TEORI**

Dalam bab ini akan diuraikan mengenai penelitian sebelumnya, pengertian anggaran , Penyusunan anggaran, fungsi anggaran, Jenis-jenis anggaran, Aspek dan manfaat anggaran, Karakteristik Anggaran, Pengertian Anggaran Penjualan, Pengertian Penjualan, dan Pengertian Laba.

## **BAB III GAMBARAN UMUM LOKASI / TEMPAT PENELITIAN**

Dalam bab tersebut , menjelaskan Sejarah singkat PT. Semen Baturaja Persero Palembang, Visi dan Misi PT. Semen Baturaja Persero Palembang, Struktur organisasi PT. Semen Baturaja Persero Palembang , tugas dan wewenang.

## **BAB IV HASI PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

Dalam bab tersebut menjelaskan tentang ,pelaksanaan dalam penyusunan anggaran pada PT Semen Baturaja ( Persero) Palembang, dan kendala-kendalanya yang dihadapi dalam menyusun anggaran penjualan yang dijalankan oleh PT Semen Baturaja (Persero) Palembang

## **BAB V PENUTUP KESIMPULAN DAN SARAN**

Pada bab ini berisikan mengenai Kesimpulan Penelitian dan merupakan jawaban dari perumusan masalah dalam penelitian . Selain itu pada bab ini juga berisikan saran- saran dari penulis atas temuan – temuan peneliti.

## DAFTAR PUSTAKA

Adi saputro , Gunawan 1998 . Anggaran Perusahaan Edisi 3. BPFE . yongyakarta.

Cristina ,Ellen dkk 2001. Anggaran Perusahaan Suatu Pendekatan Praktis .  
Jakarta :PT gamedia pustaka.

Munandar M 1996 . Budgeting Perencanaan dan Pengawasan BPFE .  
Yongyakarta. Sopoyono 2000

Hansen dan Mowen ( 2004 )

Prof . Dr Rahmat soemitro , SH ( pajak )

Kusnadi ( Anggaran Penjualan 2002)

Munandar ( 2001)

M. Nafarin 2004 ( Anggaran Penjualan )

Safyan Syafri .2001 ( Laba )