

**ANALISIS TIDAK TERCAPAINYA ANGGARAN PENJUALAN  
PADA PT. THAMRIN BROTHERS CABANG  
PALEMBANG**

Skripsi



**Nama : WIRANTI ARDANA**  
**NIM : 222012162**

**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PALEMBANG  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
2019**

**ANALISIS TIDAK TERCAPAINYA ANGGARAN PENJUALAN  
PADA PT. THAMRIN BROTHERS CABANG  
PALEMBANG**

Skripsi

Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan  
Memperoleh Gelar Sarjana Akuntansi



**Nama : WIRANTI ARDANA**  
**NIM : 222012162**

**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PALEMBANG  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
2019**

PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : WIRANTI ARDANA

Nim : 222012162

Jurusan : Akuntansi

Menyatakan bahwa skripsi ini telah ditulis sendiri dengan sungguh-sungguh dan tidak ada bagian yang merupakan penjiplakan karya orang lain. Apabila di kemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar, maka saya sanggup menerima sanksi apapun sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Palembang, Februari 2019



WIRANTI ARDANA

Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Universitas Muhammadiyah  
Palembang

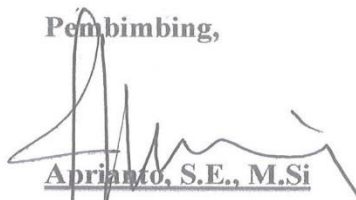
TANDA PENGESAHAN SKRIPSI

Judul : Analisis Tidak Tercapainya Anggaran Penjualan pada  
PT. Thamrin Brothers Cabang Palembang.  
Nama : Wiranti Ardana  
Nim : 22 2012 162  
Fakultas : Ekonomi  
Program Studi : Akuntansi  
Mata Kuliah Pokok : Sistem Informasi Akuntansi

Diterima dan disahkan

Pada Tanggal, Februari 2019

Pembimbing,

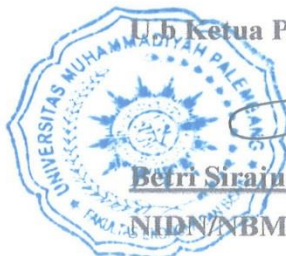


Aprianto, S.E., M.Si  
NIDN : 0216087201

Mengetahui

Dekan

U.b Ketua Program Studi Akuntansi



Befri Sirajuddin, S.E., M.Si., Ak., CA

NIDN/NBM : 0269101502/944806

**MOTTO:**

- ❖ **Jadikanlah dirimu orang yang sederhana, sabar, dan berhati ikhlas serta dapat berjuang sendiri tanpa harus bergantung kepada orang lain.**
- ❖ **Biarpun langkahmu terlambat tidak apa asal jangan melangkah kembali kebelakang.**
- ❖ **Sesungguhnya ALLAH mempunyai cara tersendiri untuk menjawab doa-doa kita, mungkin tidak selalu dengan kata cepat tapi sudah pasti tepat.**

**(WIRANTI ARDANA)**

**Terucap syukur padamu ya Allah SWT,  
skripsi ini ku persembahkan kepada:**

- ♥ **Bapak dan Mamak Tercinta yang sangat aku hormati.**
- ♥ **Kedua Adikku yang ku sayangi.**
- ♥ **Dosen pembimbingku yang selalu memberi motivasi.**
- ♥ **Sahabat-sahabat seperjuanganku yang selalu setia.**
- ♥ **Almamaterku**

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

## PRAKATA

Alhamdulillahirobbil Alamin, puji dan syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT, karena atas berkat rahmat-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Adapun judul skripsi ini adalah **“Analisis Belum Tercapainya Anggaran Penjualan Pada PT. Thamrin Brothers Cabang Palembang”**.

Ucapan terima kasih, penulis sampaikan kepada kedua orang tuaku ayahandaku Bapak Firman Zuhri dan ibundah tercinta ibu Suhartini yang telah mendoakan, membiayai, mendidik, dan memberi dorongan semangat dan motivasi kepada penulis. Adik-adikku Willy Yoga Alhafiz dan Rahma Dinda Alhafiz yang telah membantu mendoakan dan memberikan semangat serta dorongan kepada penulis. Penulis juga menyampaikan terima kasih kepada ibu Nina Sabrina, S.E.,M.Si yang telah memberikan bimbingan dan pengarahan serta saran-saran dengan tulus dan ikhlas dalam menyelesaikan skripsi ini.

Selain itu penulis mengucapkan terima kasih kepada pihak-pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan studi di fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Palembang:

1. Bapak Dr.Abid Djazuli , S.E,M.M selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Palembang.
2. Bapak H.Drs. Fauzi Ridwan,.M.M selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Palembang.

3. Bapak Betri Sirajuddin, S.E.,AK.M.Si.,CA dan Bapak Mizan, S.E.,M.Si.AK.CA selaku Ketua dan Sekretaris Program Studi Akuntansi Universitas Muhammadiyah Palembang.
4. Bapak Orba Kurniawan S.E.,SH.,M.Si selaku Pembimbing Akademik Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Palembang.
5. Bapak Aprianto, S.E.,M.Si selaku Dosen Pembimbing saya yang selalu memberikan motivasi dan dukungan dalam membuat skripsi ini.
6. Bapak dan Ibu dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Palembang, yang telah memberikan ilmunya baik praktik maupun teori selama proses perkuliahan berlangsung.
7. Bapak Erwinanto, S.Pi beserta staf dan karyawan/karyawati PT. Thamrin Brothers Cabang Palembang.
8. Kedua orang tuaku, yang telah memberikan dukungan moral maupun materi serta do'a karena tiada kata seindah lantunan do'a dan tiada do'a yang paling khusuk selain do'a yang terucap dari orang tua. Terimakasih mamak bapakku.
9. Kedua adik saya, yang senantiasa menemani dan memberikan semangat.
10. Teman-teman seperjuangan angkatan 2012 serta sahabat-sahabat yang ku sayangi dan ku banggakan (Yuni Puspa AS. S.E, Damar Priliza alhafiz S.E, Tris nugraha S.E, Lidya Novia Sari S.H, Meriyana S.E, )
11. Semua pihak yang telah memberikan bantuan kepada penulis yang tidak dapat dibutkan satu persatu.

Semoga Allah SWT membalas budi baik dan memberikan berkah kepada kita semua Amin. Penulis menyadari adanya kekurangan dan ketidak sempurnaan dalam penulisan skripsi ini disebabkan keterbatasan penulis terhadap ilmu pengetahuan dan wawasan yang dimiliki.

Akhirnya dengan segala kekurangan dalam penulisan ini, penulis berdoa semoga skripsi ini dapat bermanfaat untuk kita semua.

Amin.

Palembang, OKTOBER 2017

Penulis

Wiranti Ardana



## DAFTAR ISI

	Halaman
<b>HALAMAN DEPAN/COVER .....</b>	<b>..i</b>
<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>..ii</b>
<b>HALAMAN BEBAS PLAGIAT .....</b>	<b>..iii</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI.....</b>	<b>..iv</b>
<b>HALAMAN MOTTO DAN PERSEMBAHAN .....</b>	<b>..v</b>
<b>PRAKATA .....</b>	<b>..vi</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>..ix</b>
<b>HALAMAN DAN DAFTAR TABEL.....</b>	<b>xiii</b>
<b>HALAMAN DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xiv</b>
<b>HALAMAN DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>xv</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>xvi</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN .....</b>	<b>..1</b>
A. Latar Belakang Masalah.....	..1
B. Perumusan Masalah .....	..6
C. Tujuan Penelitian .....	..6
D. Manfaat Penelitian .....	..6
<b>BAB II KAJIAN PUSTAKA8</b>	
A. Landasan Teori.....	..8

1. Sistem Pengendalian Manajemen .....	8
a. Pengertian Sistem Pengendalian Manajemen.....	8
b. Ciri-ciri Sistem Pengendalian Manajemen.....	8
c. Proses Pengendalian Manajemen .....	9
2. Anggaran .....	10
a. Pengertian Anggaran .....	10
b. Karakteristik Anggaran .....	12
c. Fungsi dan Manfaat Anggaran .....	13
d. Tujuan Penyusunan Anggaran .....	16
3. Penjualan.....	18
a. Pengertian Penjualan .....	18
b. Tujuan Penjualan.....	19
c. Klasifikasi Transaksi Penjualan .....	20
d. Faktor-faktor yang mempengaruhi Penjualan.....	21
e. Pengendalian Penjualan.....	23
4. Anggaran Penjualan .....	23
a. Pengertian Anggaran Penjualan .....	23
b. Tujuan Anggaran Penjualan.....	24
c. Fungsi Anggaran Penjualan.....	24
d. Manfaat dan Kelemahan Anggaran Penjualan.....	26
e. Faktor-faktor yang mempengaruhi Anggaran Penjualan .....	28
B. Penelitian Sebelumnya .....	30

<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>	<b>34</b>
A. Jenis Penelitian.....	34
B. Tempat Penelitian.....	35
C. Operasionalisasi Variabel.....	35
D. Data yang Digunakan.....	35
E. Metode Pengumpulan Data.....	36
F. Analisis Data dan Teknik Analisis.....	38
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>39</b>
A. Hasil Penelitian .....	39
1. Sejarah Singkat PT. Thamrin Brothers Cabang Palembang .....	39
2. Visi dan Misi PT. Thamrin Brothers Cabang Palembang.....	40
3. Struktur Organisasi	41
4. Aktivitas Perusahaan.....	47
5. Anggaran Penjualan PT. Thamrin Brothers Cabang Palembang ...	48
6. Pedoman Anggaran Penjualan PT. Thamrin Brothers Cabang Palembang.....	51
B. Pembahasan.....	52
1. Faktor Internal.....	53
2. Faktor Eksternal .....	60
<b>BAB V SIMPULAN DAN SARAN PENELITIAN</b>	<b>64</b>
A. Simpulan .....	64

B. Saran..... 65

**DAFTAR PUSTAKA**

**LAMPIRAN**

## DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel I.1	Data Anggaran Penjualan Motor pada PT. Thamrin Brothers Cabang Palembang ..... 5
Tabel II.1	Penelitian Sebelumnya ..... 33
Tabel III.1	Operasionalisasi Variabel..... 35

## DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar IV.1 Struktur Organisasi PT.Thamrin Brothers Cabang Palembang.....	43

## **DAFTAR LAMPIRAN**

Lampiran 1	Sertifikat Hafalan Surat-surat Pendek
Lampiran 2	Sertifikat Toefl
Lampiran 3	Sertifikat KKN
Lampiran 4	Surat Riset
Lampiran 5	Kartu Aktifitas Bimbingan Skripsi
Lampiran 6	Jadwal Penelitian

## ABSTRAK

**Wiranti Ardana /222012623/2017/Analisis Tidak Tercapainya Anggaran Penjualan pada PT. Thamrin Brothers Cabang Palembang/Sistem Pengendalian Manajemen.**

Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah Faktor-faktor apa saja yang menyebabkan tidak tercapainya anggaran penjualan pada PT. Thamrin Brothers Cabang Palembang. Tujuannya adalah untuk mengetahui dan menganalisis faktor-faktor yang menyebabkan tidak tercapainya anggaran penjualan pada PT. Thamrin Brothers Cabang Palembang.

Jenis penelitian yang digunakan adalah deskriptif yaitu analisis yang menjelaskan, berbagai kondisi, situasi dan variabel yang timbul pada objek penelitian, berdasarkan apa yang terjadi. Data yang digunakan adalah data primer. Teknik analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik analisis kualitatif, berupa penjelasan secara teori yang digunakan untuk membahas faktor-faktor penyebab tidak tercapainya anggaran penjualan. Manfaat penelitian bagi perusahaan adalah sebagai bahan masukan bagi perusahaan khususnya mengenai faktor-faktor penyebab tidak tercapainya anggaran penjualan agar dapat terkendali dan dapat meningkatkan penjualan dengan baik serta meningkatkan volume dalam penjualan agar tercapainya tujuan dari perusahaan.

Hasil analisis penelitian menunjukkan bahwa yang menyebabkan tidak tercapainya anggaran penjualan adalah penjualan tahun lalu dan kurangnya tenaga penjual dari faktor eksternal tingkat penghasilan masyarakat.

Kata kunci: Faktor-Faktor Penyebab Tidak Tercapainya Anggaran Penjualan pada PT. Thamrin Brothers Cabang Palembang.



## ABSTRAC

**Wiranti Ardana /222012162/2017/ *The analysis did not achieve the sales budget in Palembang branch PT. Thamrin Brothers/ Management control systems.***

*The problem in this study is what factors are causing not achieving the sales budget on PT.Thamrin Brothers Palembang branch, the goal is to identify and analyze the factors that lead to failure to achieve the sales budget in Palembang branch PT. Thamrin Brother.*

*The type of research is descriptive analysis explains, various conditions, situations and variable that arise on the object of research, by what happened. The data used are primary data. The analysis technique used in this research is qualitative analysis techniques, in the from of a hypothetical example used to discuss the factors causing the failure to achieve the sales budget. Benefit research for companies is as fill material for the company, especially regarding the factors causing the failure to achieve the sales budget in order to be controlled and can increase sales as well as improve sales volume in order to achieve the objectives of the company.*

*Result of analysis showed that the cause does not achieve the sales budget is last year's sales and sales people lack of external factor income levels of society.*

*Key word : The factors causing the failure to achieve the sales budget in Palembang branch PT. Thamrin Brothers.*

## BIODATA PENULIS

Nama : Wiranti Ardana

Tempat, Tanggal Lahir : Rengat, 11 Februari 1995

Jenis Kelamin : Perempuan

Alamat : JL. Pintu Besi Gg. Manis No. 40 RT. 028 RW.  
008  
: Kecamatan Plaju

No. Telpon/HP : 085262910072

Pekerjaan : Mahasiswi

Nama Orang tua

1. Ayah : Suriadi
2. Ibu : Een Ariana

Pekerjaan Orang tua :

1. Ayah : TANI
2. Ibu : Ibu Rumah Tangga

Alamat Orang tua : Ds. Sungai Jauh Kec. Rawas Ulu Kab. Muratara RT.001  
RW.001 Sumatera Selatan

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

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

Perusahaan tumbuh dan berkembang seiring dengan semakin meningkatnya aktivitas yang dijalankan oleh perusahaan. Perkembangan suatu perusahaan menuntut kemampuan dan kecakapan pengelola dalam menjalankan perusahaannya, termasuk didalamnya kemampuan dalam mengambil keputusan terhadap masalah yang dihadapi oleh perusahaan.

Penjualan merupakan salah satu bentuk perencanaan dari kegiatan operasional perusahaan yang mencakup kegiatan penjualan barang atau jasa. Anggaran merupakan perencanaan terperinci tentang penjualan barang atau jasa selama periode yang akan datang, yang didalamnya meliputi rencana tentang kuantitas barang dijual.

Mulyadi (2010: 202), menjelaskan penjualan merupakan kegiatan yang dilakukan oleh penjual dalam menjual barang atau jasa dengan harapan akan memperoleh laba dari adanya transaksi-transaksi tersebut dan penjualan dapat diartikan sebagai pengalihan atau pemindahan hak kepemilikan atas jasa dari pihak penjual ke pembeli. Kegiatan penjualan itu sendiri dapat dilaksanakan melalui penjualan tunai atau penjualan kredit.

Faktor yang juga mempengaruhi agar tercapainya efektifitas penjualan adalah terdapatnya pengendalian intern yang baik dan memadai di dalam perusahaan. Pentingnya kegiatan penjualan dalam perusahaan, maka

harus diperhatikan unsur-unsur didalam pengendalian intern. Apabila pengelolaan kegiatan pengendalian intern tidak dikelola dengan baik dan memadai maka secara langsung akan merugikan perusahaan karena sasaran penjualan tidak terealisasi dan mengakibatkan kerugian bagi perusahaan. Efektifitas penjualan juga dapat diukur dengan membandingkan anggaran penjualan dengan realisasi penjualan. Penjualan perusahaan dapat dikatakan efektif apabila anggaran penjualan yang ditetapkan manajemen perusahaan dapat direalisasikan dengan optimal atau mencapai target.

Munandar (2010: 1), anggaran merupakan suatu rencana yang disusun secara sistematis, meliputi seluruh kegiatan Perusahaan yang dinyatakan dalam satuan (*unit moneter*), dan berlaku untuk jangka waktu tertentu yang akan datang.

Nafarin (2013: 19), menyatakan beberapa manfaat anggaran diantaranya. Semua kegiatan dapat terarah pada pencapaian tujuan bersama, dapat digunakan alat menilai kelebihan dan kekurangan pegawai, dapat memotivasi pegawai, menimbulkan rasa tanggung jawab pada pegawai, menghindari pemborosan dan pembayaran yang kurang perlu, sumber daya seperti tenaga kerja, peralatan, dan dana dapat dimanfaatkan seefisien mungkin, alat pendidikan bagi para manajer. Dampak jika tidak adanya anggaran maka pimpinan perusahaan tidak bisa mengambil keputusan di masa yang akan datang.

Salah satu anggaran yang terdapat di dalam perusahaan adalah anggaran penjualan. Anggaran penjualan memiliki peran strategis dalam

menunjang perusahaan untuk mencapai tujuannya. Anggaran penjualan mempunyai beberapa manfaat diantaranya. Untuk mengurangi ketidakpastian tentang pendapatan dimasa datang, untuk memasukkan kebijakan dan keputusan manajemen kedalam proses perencanaan, untuk memberikan informasi penting berisi pembentukan elemen lain rencana laba yang menyeluruh, untuk mempermudah pengendalian manajemen atas penjualan yang dilakukan. Dampak tidak disusunnya anggaran penjualan bagi perusahaan. Perusahaan tidak akan memiliki dasar kinerja karyawan dan target penjualan yang akan dicapai mengenai usaha mereka di masa depan, yang tentunya akan mengakibatkan tidak teraturnya kinerja karyawan di perusahaan.

PT. Thamrin Brothers Cabang Palembang merupakan salah satu jenis perusahaan dagang yang menjual sepeda motor khususnya merk Yamaha secara kredit maupun *cash* (tunai). Dalam melaksanakan kegiatannya PT. Thamrin Brothers Cabang Palembang terlebih dahulu menyusun anggaran penjualan. Anggaran penjualan pada PT. Thamrin Brothers cabang Palembang disusun dengan menggunakan metode *Top Down* (otoriter), yaitu dimana anggaran penjualan ditetapkan sendiri oleh pimpinan. Anggaran inilah yang dilaksanakan bawahan tanpa keterlibatan bawahan didalam penyusunan. Kelemahan metode *top down*, yaitu bawahan tidak bisa ikut campur dalam menyusun anggaran penjualan dikarenakan karyawan tidak memiliki cukup keahlian dalam penyusunan anggaran penjualan. Yang

secara tidak langsung mengakibatkan perusahaan kurang melibatkan bagian-bagian terkait dalam perusahaan didalam penyusunan anggaran penjualan.

Proses penyusunan anggaran penjualan dilakukan oleh pimpinan PT. Thamrin Brothers Cabang Palembang. Pimpinan perusahaan menyusun anggaran penjualan berdasarkan data-data penjualan tahun-tahun sebelumnya serta pertimbangan-pertimbangan lainnya berdasarkan pada keyakinan dan kemampuan yang dimilikinya. Setelah anggaran penjualan disusun dan disahkan, anggaran tersebut kemudian diberikan kepada bagian penjualan untuk dilaksanakan.

Proses penjualan motor diawali dari penyebaran brosur oleh sales kemudian pihak pembeli yang berminat menghubungi sales atau pihak perusahaan melalui nomor telepon yang tercantum pada brosur tersebut. Pembeli memilih barang yang akan dibeli kemudian pihak perusahaan mengkonfirmasi motor yang telah dipilih. Penyerahan syarat-syarat pembelian kepada perusahaan, kemudian dilakukan pengecekan (*survei*) ke rumah pembeli melalui perusahaan pembiayaan (*leasing*) yang ditunjuk oleh perusahaan. Jika *survei* telah dilakukan dan mendapat persetujuan (*ACC*) dari pihak leasing maka motor akan segera diantar kerumah pembeli. Pembayaran uang muka (*DP*) bisa dibayar sebelum ataupun setelah motor sampai kepada pembeli.

PT. Thamrin Brothers Cabang Palembang memiliki 12 sales, setiap sales masing-masing diberi target yang berbeda untuk menjual motor, 4 unit untuk sales baru (*training*) dan 8 unit untuk sales lama (karyawan). Jika bisa

menjual satu unit motor sales mendapatkan *fee* sebesar Rp.200.000/unit ditambah gaji pokok sebesar Rp. 500.000 untuk sales baru dan Rp. 2.000.000 untuk sales lama (karyawan). PT.Thamrin Brothers Cabang Palembang mengalami masalah pada tahun 2018 yaitu tidak tercapainya anggaran penjualan yang telah ditetapkan oleh perusahaan.

Berikut ini disajikan Laporan Anggaran Penjualan dan Realisasi Penjualan motor PT.Thamrin Brothers Cabang Palembang dari bulan Januari sampai bulan desember tahun 2016, sebagai berikut:

**Tabel I.1**  
**Data Penjualan Motor**  
**PT.Thamrin Brothers Cabang Palembang**  
**Januari s/d Desember 2018**

UNIT			PENJUALAN	
Bulan	Anggaran	Realisasi	Anggaran	Realisasi
Januari	45 unit	28 unit	Rp. 850.555.000	Rp. 495.255.000
Februari	40 unit	25 unit	Rp. 681.715.000	Rp. 410.915.000
Maret	49 unit	30 unit	Rp. 979.075.000	Rp. 634.900.000
April	74 unit	50 unit	Rp. 1.429.750.000	Rp. 939.575.000
Mei	49 unit	22 unit	Rp. 961.250.000	Rp. 444.200.000
Juni	100 unit	80 unit	Rp. 1.911.754.000	Rp. 1.514.009.000
Juli	85 unit	65 unit	Rp. 1.677.165.000	Rp. 1.243.915.000
Agustus	46 unit	40 unit	Rp. 927.500.000	Rp. 861.875.000
September	40 unit	29 unit	Rp. 823.225.000	Rp. 522.725.000
Oktober	51 unit	36 unit	Rp. 1.088.350.000	Rp. 765.975.000
November	22 unit	15 unit	Rp. 432.800.000	Rp. 290.350.000
Desember	45 unit	25 unit	Rp. 842.610.000	Rp. 488.045.000
<b>TOTAL</b>	<b>646 unit</b>	<b>445 unit</b>	<b>Rp. 12.605.749.000</b>	<b>Rp. 8.611.739.000</b>

*Sumber: PT. Thamrin Brothers Cabang Palembang, 2018*

Berdasarkan tabel menunjukkan realisasi penjualan pada PT. Thamrin Brothers Cabang Palembang dari bulan Januari-Desember pada tahun 2016 selalu tidak tercapai dalam realisasi unit yaitu sebesar 201 unit. Dalam nilai penjualan menunjukkan penjualan tidak tercapai sebesar Rp. 3.994.010.000. Berdasarkan uraian-uraian permasalahan tersebut, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul **Analisis Tidak Tercapainya Anggaran Penjualan pada PT. Thamrin Brothers Cabang Palembang.**

#### **B. Perumusan Masalah**

Berdasarkan uraian dari latar belakang, maka rumusan masalah yang diajukan dalam penelitian ini adalah Apakah faktor-faktor penyebab tidak tercapainya anggaran penjualan pada PT. Thamrin Brothers Cabang Palembang?

#### **C. Tujuan Penelitian**

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui faktor-faktor penyebab tidak tercapainya anggaran penjualan pada PT. Thamrin Brothers Cabang Palembang.

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

Berdasarkan tujuan di atas, maka penelitian ini diharapkan akan memberi manfaat bagi semua pihak yang terkait sebagai berikut :

1. Bagi Penulis



## DAFTAR PUSTAKA

- Hansen, Don R, dan M. Mowen. 2009. **Akuntansi Manajerial** (dialih bahasakan). Jakarta; Salemba Empat.
- Harahap, Sofyan Safri. 2009. **Teori Akuntansi**. PT. Raja Grafindo Persada Jakarta.
- Mulyadi. 2008. **Sistem Akuntansi**. Jakarta: Salemba Empat.
- Mulyadi. 2010. **Sistem Pengendalian Manajemen**. Edisi Ketiga. Cetakan Keempat. Salemba Empat. Jakarta.
- Munandar, M. 2007. Budgeting. **Perencanaan Kerja**. Penerbit BPFE Yogyakarta.
- Munandar, M. 2013. **Budgeting: Perencanaan Kerja**. Edisi Kedua. Cetakan Ketiga. Yogyakarta: BPFE.
- Nafarin, M. 2007. **Penganggaran Perusahaan**, Edisi Rivisi. Salemba Empat, Jakarta.
- Nur indriyanto dan Bambang Supomo. 2009. **Metode Penelitian Bisnis**. Edisi Pertama. Penerbit BPFE. Yogyakarta.
- Sugiyono. 2009. **Metode Penelitian** Untuk Bisnis dan Ekonomi. Penerbit PT. Erlangga. Jakarta.
- Suyadnya, Kadek; Meitriana, Made Ary & Zukhri, Anjuman. (2014). Analisis Perencanaan dan Realisasi Anggaran dalam Evaluasi Kinerja Perusahaan UD. Agus Kusuma. *Jurnal EMBA*, (online), Vol4, No1, (<http://ejournal.stjesia.ac.id/index.php/jira/articel/download/584/58>). diakses 1 July 2016).
- Wangi, Ni Kadek Sri; Nuridja, Made & Bagia, Wayan. (2014). Analisis Belum Tercapainya Target Penjualan Elektronik dan Furniture. *Jurnal EMBA*, (online), Vol4, No1, (<http://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/emba/articel/view,6989>). diakses 1 July 2016).
- Waworuntu, Tika Sari Sandra. (2013). Evaluasi Penyusunan Anggaran Sebagai Alat Pengendalian Manajemen BLU RSUP PROF.DR. R.D. KANDOU MANADO. *Jurnal EMBA*, (online), Vol1, No3, (<http://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/emba/articel/view,6989>). Diakses 3 July 2016).