

**ANALISIS METODE PENYUSUNAN DAN FAKTOR-FAKTOR YANG
MENYEBABKAN TIDAK TERCAPAINYA ANGGARAN
PENJUALAN PADA CV. SPIDER OPPO PALEMBANG**

SKRIPSI



Nama : SRI MULYANI

NIM : 22 2012 408

**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PALEMBANG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
2016**

**ANALISIS METODE PENYUSUNAN DAN FAKTOR-FAKTOR YANG
MENYEBABKAN TIDAK TERCAPAINYA ANGGARAN
PENJUALAN PADA CV. SPIDER OPPO PALEMBANG**

SKRIPSI

**Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi**



Nama : SRI MULYANI

NIM : 22 2012 408

**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PALEMBANG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
2016**

PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : SRI MULYANI

NIM : 22 2012 408

Program Studi : 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 peraturan yang berlaku.

Palembang, desember 2016

Penulis



(SRI MULYANI)

**Fakultas Ekonomi
Universitas Muhammadiyah
Palembang**

TANDA PENGESAHAN SKRIPSI

Judul : Analisis Metode Penyusunan dan Faktor-Faktor yang Menyebabkan Tidak Tercapainya Anggaran Penjualan Pada CV. Spider Oppo Palembang

Nama : Sri Mulyani

NIM : 22 2012 408

Fakultas : Ekonomi

Program Studi : Akuntansi

Mata Kuliah Pokok : Sistem Pengendalian Manajemen

**Diterima Dan Disyahkan
Pada Tanggal
Pembimbing**



(DR. Sa'adah Siddik, S.E., Ak., M.Si, CA)
NIDN/NBM : 0002095507/972321

**Mengetahui,
Dekan
Ub. Ketua Program Studi Akuntansi**



(Betri Sirajuddin, S.E M.Si, Ak., CA)
NIDN/NBM : 0216106902/944806

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

MOTTO :

- ❖ *"Orang yang bisa mengendalikan emosinya dan tetap berdiri disaat mendapatkan cacian, hinaan dan cobaan adalah seorang pemenang dalam hidup"*
- ❖ *"Jangan pikirkan kegagalan kemarin, hari ini sudah lain, sukses pasti diraih selama semangat masih menyengat"*

(SRJ MULYANI)

Skripsi ini kupersembahkan kepada :

- ❖ *Orang tuaku tersayang*
- ❖ *Saudara-saudaraku tersayang*
- ❖ *Seseorang yang kelak menjadi pendamping hidupku*
- ❖ *Sahabat-sahabat seperjuangan*
- ❖ *Teman-temanku*
- ❖ *Almamatarku*

بِسْمِ اللّٰهِ الرَّحْمٰنِ الرَّحِیْمِ

PRAKATA

Assalamu'alaikum wr.wb.

Puja dan puji syukur kehadiran Allah SWT karena berkat rahmat dan karunianya jualah penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Sholawat serta salam tak terlupakan penulis sampaikan kepada Nabi Muhammad SAW yang telah mengeluarkan umat manusia dari kegelapan menuju cahaya benderang, kepada sahabat, keluarga, dan pengikutnya yang tetap istiqomah hingga akhir zaman.

Dalam skripsi ini, penulis melakukan penelitian untuk mengetahui metode penyusunan dan faktor-faktor yang menyebabkan tidak tercapainya anggaran penjualan pada CV. Spider Oppo Palembang.

Ucapan terima kasih penulis sampaikan kepada kedua orangtuaku (**Jemadi dan Tumini**) dan saudara-saudaraku yang telah mendidik, membiayai, mendoakan, dan memberi dorongan semangat kepada penulis. Penulis juga mengucapkan terima kasih kepada ibu **DR. Sa'adah Siddik, S.E., Ak., M.Si, CA** sebagai pembimbing yang telah memberikan bimbingan, memberikan pengarahan dan saran-saran dengan tulus ikhlas dan penuh kesabaran, kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini. Selain itu disampaikan juga terima kasih kepada pihak-pihak yang telah mengizinkan, membantu penulis dalam penyelesaian studi ini, dan tak lupa juga penulis menyampaikan ucapan banyak terima kasih kepada:

1. Bapak DR. Abid Djazuli, S.E, M.M selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Palembang beserta staf.
2. Bapak Drs. H. Fauzi Ridwan, M.M selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Palembang beserta staf.
3. Bapak Betri Sirajuddin, S.E., M.Si. Ak., CA selaku Ketua Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Palembang.
4. Bapak Mizan, S.E., Ak., M.Si, selaku Sekretaris Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Palembang.
5. Ibu Welly, S.E., M.Si. selaku Pembimbing Akademik.
6. Bapak dan Ibu dosen dan karyawan/karyawati Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Palembang atas bantuan dan perhatiannya kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
7. Kepada pimpinan beserta staf dan seluruh karyawan/karyawati Kantor CV. Spider Oppo Palembang.
8. Semua pihak yang telah ikut membantu dalam penyusunan skripsi ini yang tidak dapat disebutkan satu persatu oleh penulis.

Akhir kata penulis mohon maaf apabila terdapat kesalahan baik yang disengaja maupun tidak sengaja, kesempurnaan hanya milik Allah SWT dan kekurangan milik penulis. Harapan penulis semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi pembaca, Amin...

Wassalamu'alaikum wr.wb.

Palembang, Desember 2016

Penulis

SRI MULYANI

DAFTAR ISI

Halaman

HALAMAN SAMPUL DEPAN	i
HALAMAN JUDUL.....	ii
HALAMAN PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI.....	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN DAN MOTTO.....	v
HALAMAN PRAKATA.....	vi
HALAMAN DAFTAR ISI	ix
HALAMAN DAFTAR TABEL	xi
HALAMAN DAFTAR LAMPIRAN.....	xii
HALAMAN DAFTAR GAMBAR.....	xiii
ABSTRAK	xv
BAB I. PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	6
C. Tujuan Penelitian	6
D. Manfaat Penelitian.....	6
BAB II. KAJIAN PUSTAKA	8
A. Penelitian Sebelumnya	8
B. Landasan Teori	12

1. Anggaran Penjualan.....	12
2. Metode Penyusunan Anggaran.....	18
3. Faktor-Faktor Penyebab Tidak Tercapainya Anggaran Pejualan.....	25
BAB III. METODE PENELITIAN	31
A. Jenis Penelitian	31
B. Lokasi Penelitian	31
C. Operasionalisasi Variabel	32
D. Data yang Diperlukan	33
E. Teknik Pengumpulan Data	33
F. Analisis Data dan Teknik Analisis.....	34
BAB IV. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	36
A. Hasil Penelitian.....	36
B. Pembahasan Hasil Penelitian.....	49
BAB V. SIMPULAN DAN SARAN	59
A. Simpulan.....	59
B. Saran.....	60
DAFTAR PUSTAKA	61
LAMPIRAN-LAMPIRAN.....	62

DAFTAR TABEL

Halaman

Tabel I.1	Anggaran Dan Realisasi Penjualan CV. Spider Oppo Palembang Tahun 2010-2015.....	5
Tabel II.1	Penelitian Sebelumnya.....	11
Tabel IV.2	Nama dan Pendidikan Terakhir Sales	59

DAFTAR GAMBAR

Halaman

Gambar IV.1	Struktur Organisasi CV. Spider Oppo Palembang.....	39
-------------	--	----

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	: Surat Pernyataan Selesai Melakukan Riset	63
Lampiran 3	: Sertifikat Membaca dan Menghafal Al Quran (Surat Pendek) ..	64
Lampiran 4	: Sertifikat Tes TOEFL.....	65
Lampiran 6	: Sertifikat Kuliah Kerja Nyata (KKN)	66
Lampiran 6	: Foto Copy Kartu Aktivitas Bimbingan Skripsi.....	67
Lampiran 7	: Biodata Penulis.....	68

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perusahaan sebagai wadah kegiatan para pengusaha, mempunyai tujuan untuk menghasilkan keuntungan yang optimal sesuai dengan pertumbuhan perusahaan dalam jangka panjang. Setiap perusahaan dagang khususnya, harus sedapat mungkin unggul dalam bersaing dengan perusahaan lain yang sejenis. Perkembangan bidang ekonomi dan bisnis sekarang telah semakin mempertajam persaingan bisnis di Indonesia. Berdasarkan keadaan tersebut maka manajemen perusahaan dituntut untuk memiliki dan meningkatkan kemampuannya dalam melaksanakan kegiatan-kegiatan yang menyangkut penentuan program perusahaan di masa depan serta penjabarannya menjadi rencana yang realistis, sederhana, kuantitatif dan terperinci. Untuk mencapai tujuan, perusahaan memerlukan manajemen yang baik yang dapat melaksanakan fungsi manajemen dengan sebaik - baiknya.

Anggaran penjualan adalah suatu anggaran yang merencanakan secara lebih terperinci tentang penjualan perusahaan pada periode yang akan datang, yang di dalamnya meliputi rencana tentang jenis (kualitas) barang yang dijual, jumlah (kuantitas) barang yang dijual, harga barang yang akan dijual, waktu penjualan serta tempat penjualannya (Munandar, 2001: 49).

Penjualan yang dilakukan perusahaan selama periode tertentu dapat tercapai secara efektif dan efisien tentunya penjualan tersebut terlebih dahulu dianggarkan

dalam suatu anggaran penjualan. Hal ini ditujukan agar penjualan tersebut dapat diukur dari target yang akan dicapai.

Penetapan anggaran penjualan perlu memperhatikan hal - hal yang berkaitan dengan penyusunan anggaran tersebut. Unsur penting untuk membuat anggaran penjualan adalah mengetahui taksiran kuantitas penjualan dan taksiran harga penjualan, pengalaman masa lalu, dan kondisi pasar. Unsur-unsur dalam membuat anggaran tersebut sangat penting di perhatikan agar perusahaan dapat menyusun anggaran secara efektif. Anggaran penjualan akan menjadi dasar untuk menyusun anggaran-anggaran lainnya atau dengan kata lain anggaran lainnya disusun terlebih dahulu dengan memperhatikan rencana kegiatan penjualan dimasa yang akan datang. Anggaran penjualan ini mempunyai tiga pokok kegunaan yaitu sebagian pedoman kerja, sebagai alat pengkoordinasian kerja dan sebagai alat pengawasan kerja bagi perusahaan.

Penyusunan anggaran merupakan salah satu tahap perencanaan yang dibuat oleh perusahaan dalam menentukan kegiatan operasional di masa yang akan datang dengan tujuan kesinambungan perusahaan serta hasil usaha yang diharapkan. Dalam penyusunan anggaran penjualan terdapat beberapa metode menurut Harahap (2001: 09), metode penyusunan anggaran terdiri dari tiga metode yaitu: metode *top down*, metode *bottom up*, metode campuran *top down* dan *bottom up*. Metode *top down* yaitu anggaran ditetapkan sendiri oleh pimpinan dan anggaran inilah yang harus dilaksanakan bawahan tanpa keterlibatan bawahan di dalam penyusunan. Metode *bottom up*, yaitu anggaran disusun berdasarkan hasil keputusan karyawan mulai dari bawahan sampai keatasan. Metode campuran

antara *top down* dan *bottom up*, yaitu anggaran yang disusun berdasarkan dua metode di atas.

Dalam menyusun anggaran penjualan pada CV. Spider Oppo Palembang, dapat diketahui bahwa proses penyusunan anggaran penjualan pada CV. Spider Oppo Palembang, bersifat *top down* yaitu anggaran disusun dan ditetapkan sendiri oleh pimpinan dan anggaran ini dilaksanakan oleh semua pihak tanpa adanya keterlibatan bawahan dalam penyusunan, bisa cepat dan memenuhi selera pimpinan tetapi belum tentu dapat menggerakkan partisipasi bawahan. Karena karyawan tidak mampu menyusun anggaran atau dianggap terlalu lama dan karyawannya tidak memiliki cukup keahlian untuk menyusun anggaran, hal ini menjadi lebih rendah dengan mereka menyusun aturan *top down* jadi membuat tidak terealisasinya sehingga tidak tepat dan jadi menurun.

Faktor-faktor yang harus dipertimbangkan dalam menyusun anggaran penjualan menurut Munandar (2001: 50-52) secara garis besar dapat dibedakan menjadi dua kelompok, yaitu faktor *intern* dan faktor *ekstern*. Faktor *intern* yaitu kebijakan perusahaan ditetapkan agar dapat membantu meningkatkan penjualan perusahaan seperti harga dan promosi, terutama untuk memperkenalkan produk-produk terbaru yang belum diketahui oleh masyarakat. Promosi yang dilakukan oleh CV. Spider Oppo Palembang melalui pameran, brosur dengan tujuan memberikan informasi tentang produk handphone. Faktor *ekstern* yaitu keadaan persaingan pasar persaingan merupakan salah satu faktor yang mempunyai pengaruh yang sangat besar terhadap perkembangan suatu perusahaan dalam mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan itu tersebut.

Anggaran penjualan itu merupakan suatu rencana penjualan yang disusun secara sistematis. Adanya suatu rencana berarti ada suatu pegangan mengenai apa yang akan dilakukan nanti, sehingga jalannya suatu perusahaan lebih terarah menuju sasaran (tujuan) perusahaan yang telah ditetapkan sebelumnya yang telah ditetapkan. Tanpa adanya suatu rencana, jalannya perusahaan akan tidak menentu, karena tidak ada petunjuk yang jelas tentang kegiatan apa yang harus dilakukan serta kemana kegiatan tersebut diarahkan. Oleh karena itu, rencana dijadikan suatu pedoman kerja, maka sudah semestinyalah jika rencana disusun secara sistematis, terperinci, jelas dan tidak menimbulkan berbagai macam tafsiran, serta memungkinkan untuk dilaksanakan.

CV. Spider Oppo Palembang adalah sebuah perusahaan yang bergerak dalam bidang elektronik. CV. Spider Oppo Palembang berdiri pada tahun 2010. Pada tahun 2010 pertama kali kantor CV. Spider Oppo Palembang berpusat di Jl. Jendral Bambang Utoyo No.999D Lemabang–Palembang. Pendapatan yang diperoleh perusahaan tersebut dari hasil penjualan handphone Oppo berbagai jenis, seperti Oppo R7 Lite, Oppo Mirror 5, Oppo Neo 5, dan lain-lain. Pada saat ini CV. Spider Oppo Palembang memperluas perusahaannya dengan menambah cabang di tempat lain antara lain mendirikan stand di pusat perbelanjaan seperti Palembang Square. CV. Spider Oppo Palembang di tahun 2013 sampai 2015 CV. Spider Oppo Palembang mengalami penurunan pendapatan dari penjualan produk yang cukup signifikan sehingga berdampak terhadap pencapaian target penjualan. Data Anggaran dan Realisasi penjualan produk Handphone dan Smartphone CV. Spider Oppo Palembang terdapat pada Tabel I.1.

Tabel I.1
Anggaran dan Realisasi Penjualan Produk Handphone dan Smartphone
CV.Spider Oppo Palembang
Pada Tahun 2010 – 2015

Tahun	Anggaran	Realisasi	Pencapaian (%)
2010	Rp 2.952.372.000	Rp 4.049.568.000	137,6%
2011	Rp 3.729.900.000	Rp 4.112.540.000	110,2%
2012	Rp 3.782.220.000	Rp 4.263.455.000	112,7%
2013	Rp 3.782.220.000	Rp 3.055.779.000	80,7%
2014	Rp 2.912.940.000	Rp 2.815.840.000	96,6%
2015	Rp 3.031.824.000	Rp 2.276.897.000	89,9%

Sumber: CV. Spider Oppo Palembang 2016

Berdasarkan Tabel I.1 di atas, realisasi atas anggaran CV. Spider Oppo Palembang tahun 2010 sampai 2012 mengalami peningkatan yang sangat pesat, sehingga bisa melebihi anggaran penjualan yang diberikan perusahaan. CV. Spider Oppo Palembang di berikutnya ikut meningkat dan telah memberikannya produk-produk terbaik. CV. Spider Oppo Palembang juga meningkatkan promosi dan iklan di tahun ini kepada konsumen, sehingga peminat masyarakat cukup tinggi tahun 2013 sampai 2015 mengalami penurunan realisasi penjualan.

Berdasarkan uraian tersebut penulis tertarik untuk melakukan penelitian lebih lanjut dengan judul: **Analisis Metode Penyusunan dan Faktor-Faktor yang Menyebabkan Tidak Tercapainya Anggaran Penjualan Pada CV. Spider Oppo Palembang.**

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah, maka yang dapat menjadi permasalahan dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimanakah metode penyusunan anggaran penjualan produk Oppo pada CV. Spider Oppo Palembang ?
2. Apakah faktor-faktor yang menyebabkan tidak tercapainya anggaran penjualan produk Oppo pada CV. Spider Oppo Palembang ?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang masalah, maka yang dapat menjadi permasalahan dalam penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui metode penyusunan anggaran penjualan produk Oppo pada CV. Spider Oppo Palembang.
2. Untuk mengetahui faktor-faktor yang menyebabkan tidak tercapainya anggaran penjualan produk Oppo pada CV. Spider Oppo Palembang.

D. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat untuk pihak-pihak sebagai berikut:

1. Penulis

Dapat menambah wawasan dan ilmu pengetahuan khususnya mengenai metode anggaran penjualan serta faktor apa saja yang menyebabkan tidak tercapainya anggaran penjualan.

2. CV. Spider Oppo Palembang

Memberikan kontribusi, masukan dan bahan pemikiran mengenai pemecahan masalah tentang metode anggaran penjualan serta faktor apa saja yang menyebabkan tidak tercapainya anggaran penjualan pada CV. Spider Oppo Palembang.

3. Almamater

Diharapkan dapat menjadi bahan masukan dan pertimbangan bagi penelitian yang serupa di masa yang akan datang, terutama mengenai peranan anggaran penjualan sebagai alat pengendalian pendapatan.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Penelitian Sebelumnya

Penelitian sebelumnya dilakukan oleh Oktariansyah (2013) yang berjudul Analisis Penyebab Terjadinya Selisih Anggaran Penjualan pada Koperasi karyawan CV. Ananda Palembang. Rumusan masalah yang terjadi pada Koperasi karyawan CV. Ananda Palembang yaitu adanya selisih antara anggaran dan realisasi penjualan. Tujuan penelitian adalah untuk mengetahui faktor–faktor penyebab terjadinya selisih anggaran dan realisasi penjualan pada Koperasi karyawan CV. Ananda Palembang. Variabel yang digunakan adalah faktor – faktor penyebab terjadinya selisih anggaran dan realisasi penjualan. Data yang digunakan adalah data Kualitatif, teknik pengumpulan data berupa wawancara dan dokumentasi.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor–faktor penyebab terjadinya selisih anggaran dan realisasi penjualan antara lain adalah faktor intern dan faktor ekstern. Faktor intern diantaranya adalah faktor yang bersumber dari dalam perusahaan yang meliputi penjualan tahun lalu, serta kebijaksanaan perusahaan. Faktor eksternnya adalah persaingan, penghasilan anggota koperasi, keadaan perekonomian serta kemajuan teknologi. Persamaan pada penelitian ini dan sebelumnya adalah sama – sama menganalisis mengenai anggaran penjualan. Sedangkan perbedaan penelitian ini dan sebelumnya adalah untuk mengetahui faktor – faktor penyebab tidak tercapainya anggaran penjualan produk handpone, sedangkan penelitian sebelumnya adalah terjadinya selisih anggaran penjualan.

Penelitian sebelumnya dilakukan oleh Rusmanto (2009) yang berjudul Analisis Faktor-faktor Penyebab Terjadinya Selisih dan Realisasi Penjualan pada CV. Bumi Makmur Perkasa Palembang yang telah). Rumusan masalah yaitu faktor – faktor apakah penyebab terjadinya selisih anggaran dan realisasi penjualan CV. Bumi Makmur Perkasa Palembang? Tujuan dari penelitian untuk mengetahui faktor – faktor penyebab terjadinya selisih anggaran dan realisasi penjualan pada CV. Bumi Makmur Perkasa Palembang. Variabel yang digunakan adalah faktor – faktor penyebab terjadinya anggaran dan realisasi penjualan. Teknik pengumpulan data berupa wawancara dan dokumentasi.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor – faktor penyebab terjadinya selisih anggaran dan realisasi penjualan antara lain adalah faktor intern dan faktor ekstern. Faktor intern diantaranya adalah faktor kebijakan perusahaan yang meliputi harga promosi, serta faktor tenaga penjual. Faktor eksternnya adalah faktor persaingan dalam hal harga pokok susu bendera lebih mahal dibandingkan dengan harga produk susu lain. Adapun persamaan pada penelitian sebelumnya yaitu sama – sama menganalisis faktor – faktor tidak tercapainya anggaran penjualan. Perbedaan penelitian ini sebelumnya terletak pada variable penelitian, pada sebelumnya variabelnya yaitu faktor intern dan ekstern perusahaan, sedangkan pada penelitian sekarang yaitu pesaing, pertumbuhan penduduk, Penghasilan masyarakat, Keadaan perekonomian nasional, dan kemajuan teknologi.

Penelitian sebelumnya dilakukan oleh Hadiyati (2009) yang berjudul Analisis Penjualan Tepung Sagu Pada Koperasi Harmonis Selat Panjang. Rumusan

masalah yang terjadi pada Koperasi Harmonis Selat Panjang yaitu faktor-faktor apakah yang menyebabkan tidak tercapainya target penjualan tepung sagu di Koperasi Harmonis Selat Panjang. Tujuan dari penelitian ini yaitu untuk Mengetahui faktor – faktor penyebab tidak tercapainya target penjualan tepung sagu di Koperasi Harmonis Selat Panjang. Data yang diperlukan adalah data primer, tehnik pengumpulan data berupa wawancara dan kuesioner. Hasil penelitian tersebut adalah Berdasarkan hasil kuesioner terhadap 50 orang responden (pembeli tepung sagu), penulis telah melakukan pengambilan data untuk mengetahui tanggapan responden terhadap faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan tepung sagu pada Koperasi Harmonis Selat Panjang diantaranya adalah faktor produk.

Tabel II.1
Penelitian Sebelumnya

Judul, Nama, Tahun	Persamaan	Perbedaan
Analisis Penyebab Terjadinya Selisih Anggaran Penjualan pada Koperasi karyawan CV. Ananda Palembang. Oktariansyah (2013)	Variabel yang digunakan faktor-faktor penyebab terjadinya selisih anggaran dan realisasi penjualan.	Perbedaannya Terjadi selisih anggaran. Sedangkan saya mengetahui faktor-faktor penyebab tidak tercapai anggaran penjualan produk handpone.
Analisis Faktor-faktor Penyebab Terjadinya Selisih dan Realisasi Penjualan pada CV. Bumi Makmur Perkasa Palembang. Rusmanto (2009)	Variabel yang digunakan faktor-faktor penyebab terjadinya anggaran dan realisasi penjualan.	penelitian ini sebelumnya terletak pada variabel penelitian, pada sebelumnya variabelnya yaitu faktor intern dan ekstern perusahaan, sedangkan saya yaitu pesaing, pertumbuhan penduduk, Penghasilan masyarakat, Keadaan perekonomian nasional, dan kemajuan teknologi.
Analisis Penjualan Tepung Sagu Pada Koperasi Harmonis Selat Panjang. Hadiyanti (2009)	Variabel yang digunakan faktor – faktor anggaran penjualan.	penelitian sebelumnya Untuk mengetahui faktor – faktor penyebab tidak tercapainya target penjualan, sedangkan saya untuk mengetahui faktor – faktor penyebab tidak tercapainya anggaran penjualan produk handpone.

Sumber: Penulis, 2016

B. Landasan Teori

1. Anggaran Penjualan

a. Pengertian Anggaran Penjualan

Menurut Munandar (2007: 488) anggaran penjualan merupakan suatu anggaran yang merencanakan secara lebih terperinci tentang penjualan perusahaan pada periode yang akan datang, yang di dalamnya meliputi rencana tentang jenis (kualitas) barang yang dijual, waktu penjualan serta tempat penjualannya.

Nafarin (2007: 30) anggaran penjualan merupakan dasar penyusunan anggaran lainya dan umumnya adalah anggaran disusun lebih dahulu sebelum menyusun anggaran lainya, karena itu anggaran penjualan disebut anggaran kunci.

Hansen dan Mowen (2009: 427), anggaran penjualan adalah proyeksi yang disetujui komite anggaran yang anggaran yang menjelaskan penjualan yang diharapkan dalam satuan unit dan uang.

Berdasarkan penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa anggaran penjualan merupakan satu rencana penjualan disusun terlebih dahulu dari pada anggaran-anggaran lainya secara sistematis yang meliputi tentang kegiatan penjualan dalam perusahaan yang dinyatakan dalam unit (kesatuan) moneter dan jangka waktu (periode) tertentu yang akan datang. Untuk lebih memahami pengertian anggaran maka penulis akan mengemukakan beberapa pendapat ahli tentang anggaran sebagai berikut:

b. Karakteristik Anggaran Penjualan

Menurut Anthony dan Govindarajan (2005: 73), menyatakan bahwa anggaran mempunyai cirri-ciri sebagai berikut:

1. Anggaran mengestimasi potensi laba dari unit bisnis tersebut.
2. Dinyatakan dalam istilah moneter, walaupun jumlah moneter mungkin didukung dengan jumlah non moneter.
3. Biasanya meliputi waktu selama satu tahun. Dalam bisnis-bisnis sangat dipengaruhi oleh faktor-faktor musiman, mungkin ada dua anggaran pertahun.
4. Merupakan komitmen manajemen, manajer setuju untuk menerima tanggung jawab atas pencapaian tujuan-tujuan anggaran.
5. Usulan anggaran ditinjau dan disetujui oleh pejabat yang lebih tinggi wewenangnya dari pembuatan anggaran.
6. Setelah disetujui, anggaran hanya dapat diubah dalam kondisi-kondisi tertentu.
7. Secara berkala, kinerja keuangan aktual dibandingkan dengan anggaran, dan varians dianalisis serta dijelaskan.

Menurut Halim (2007: 173) menyatakan karakteristik anggaran yaitu:

1. Anggaran mengestimasi tingkat laba potensial dari suatu unit usaha.
2. Anggaran dinyatakan dalam satuan keuangan walaupun satuan uang tersebut dibantu dengan data non keuangan seperti jumlah unit yang dijual atau diproduksi.
3. Anggaran meliputi periode satu tahun.

4. Usulan anggaran ditelaah dan disetujui oleh pejabat yang lebih tinggi jabatannya dari yang menyusun anggaran.
5. Anggaran merupakan komitmen manajemen yang berarti bahwa manajer mau menerima tanggung jawab yang diberikan.
6. Anggaran yang telah disetujui hanya bisa diubah jika terjadi kondisi yang memungkinkan.
7. Secara periodik, kinerja keuangan dan sesungguhnya dibandingkan dengan anggaran yang kemudian dan selisih dianalisis dan dijelaskan.

Berdasarkan analisis tersebut, maka disimpulkan bahwa anggaran perusahaan disusun untuk mencapai tujuan perusahaan dalam jangka pendek. Pencapaian tujuan itu tidak mungkin sesuai dengan target apabila perusahaan tidak merencanakan hasil yang akan diperoleh pada tahun tersebut.

c. Manfaat Anggaran Penjualan

Menurut Munandar (2007: 10) manfaat anggaran yaitu:

1. Sebagai Pedoman Kerja

Anggaran berfungsi sebagai alat kerja dan memberikan arah sekaligus member target-target yang akan dicapai oleh kegiatan-kegiatan perusahaan di waktu yang akan datang.

2. Sebagai Alat Pengkoordinasian Kerja

Anggaran berfungsi sebagai alat pengkoordinasian kerja agar semua bagian-bagian yang terdapat di dalam perusahaan dapat saling bekerja sama dengan baik untuk menuju sasaran yang ditetapkan.

3. Sebagai Alat Pengawasan Kinerja

Anggaran berfungsi juga sebagai tolak ukur, sebagai pembanding untuk menilai (evaluasi) realisasi kegiatan perusahaan nanti. Dengan membandingkan antara apa yang tertuang di dalam anggaran dengan apa yang dicapai oleh realisasi kerja perusahaan, dapatlah dinilai apakah perusahaan telah sukses bekerja atau kurang sukses bekerja.

Menurut Anthony (2000: 576), fungsi anggaran adalah:

1. Sebagai pedoman kerja dan memberikan arah sekaligus memberikan target-target yang harus dicapai oleh kegiatan-kegiatan perusahaan di waktu yang akan datang.
2. Sebagai alat pengkoordinasian kerja agar semua bagian-bagian yang terdapat dalam perusahaan saling bekerja sama dengan baik untuk menuju sasaran yang telah ditetapkan, dengan demikian kelancaran jalannya perusahaan akan lebih terjamin.
3. Sebagai alat pengawasan kerja, anggaran berfungsi sebagai tolak ukur, sebagai alat perbandingan untuk menilai realisasi kegiatan nanti. Dengan membandingkan antara apa yang tertuang didalam anggaran dengan apa yang dicapai oleh realisasi kerja perusahaan, dapat dinilai apakah perusahaan telah sukses bekerja atautkah kurang sukses bekerja. Dari perbandingan tersebut dapat pula diketahui kelemahan dan kekuatan yang dimiliki perusahaan.

Menurut Nafarin (2007: 15) Manfaat anggaran antara lain sebagai berikut:

1. Sebagai kegiatan dapat terarah pada pencapaian tujuan bersama.
2. Dapat digunakan sebagai alat menilai kelebihan dan kekurangan pegawai.
3. Dapat memotivasi pegawai.
4. Menimbulkan tanggungjawab tertentu pada pegawai.
5. Menghindari pemborosan dan pembayaran yang kurang perlu.
6. Sumber daya seperti tenaga kerja, peralatan dan dana yang dapat dimanfaatkan seefisien mungkin.
7. Alat pendidikan bagi para manajer.

Berdasarkan penjelasan manfaat anggaran penjualan di atas maka dapat disimpulkan. Bahwa anggaran penjualan bermanfaat untuk mendorong para manajer dalam menyusun perencanaan dan dapat memotivasi karyawan sehingga dapat mencapai tujuan.

d. Fungsi Anggaran Penjualan

Menurut Supriyono (2005: 340) Menyatakan bahwa penjualan mempunyai fungsi sebagai berikut:

1. Fungsi Perencanaan

Pada dasarnya fungsi anggaran perusahaan berisi perhitungan terhadap kebutuhan-kebutuhan untuk waktu yang akan datang yang disusun atas dasar yang pasti, meliputi sebagian atau seluruh kegiatan usaha perusahaan dalam jangka panjang, anggaran dinyatakan dalam standar maka anggaran merupakan perencanaan di bidang keuangan utama. Melalui anggaran segenap peristiwa yang akan terjadi di dalam perusahaan direncanakan terlebih dahulu. Agar anggaran dapat

berfungsi dengan baik dalam bidang perencanaan, maka manajer pertanggungjawabannya harus mempertimbangkan pengaruh atau kondisi internal perusahaan dalam penyusunannya.

2. Fungsi Koordinasi

Fungsi koordinasi merupakan proses pengintegrasian tujuan-tujuan dan kegiatan-kegiatan yang dilaksanakan oleh setiap individu-individu yang mempunyai ketimpangan dan prestasi yang berbeda-beda dalam mencapai tujuan perusahaan secara efektif dan efisien.

3. Fungsi Komunikasi

Penentuan saluran komunikasi ini meliputi penyampaian informasi yang berhubungan dengan strategi, kebijaksanaan, pelaksanaan dan pelaporan atas penyimpangan yang timbul dari realisasi suatu anggaran agar perusahaan dapat mencapai efektifitas dan efisien.

4. Fungsi Motivasi

Anggaran pada dasarnya merupakan komitmen yang harus dicapai oleh para pelaksana. Tercapai atau tidaknya anggaran yang telah ditetapkan merupakan dasar prestasi manajer. Perusahaan (misalnya dengan memberikan bonus, kenaikan gaji, promosi jabatan dan lain sebagainya) maka manajer akan berusaha sebisa mungkin untuk mencapai target yang telah ditetapkan dalam anggaran penjualan. Penetapan dari suatu anggaran merupakan alat pemotivasian bagi para manajer perusahaan untuk mencapai tujuan perusahaan secara efektif dan efisien.

5. Fungsi Pengendalian dan Evaluasi

Anggaran dapat berfungsi sebagai alat pengendalian dalam aktivitas perusahaan. Fungsi anggaran sebagai alat evaluasi dapat dilakukan dengan membandingkan antara anggaran dengan realisasi anggaran.

6. Fungsi Pendidikan

Agar dapat pula berfungsi untuk mendidik manager agar dapat bekerja secara terperinci pada pusat pertanggungjawaban yang lain dalam organisasi yang bersangkutan. Anggaran bermanfaat untuk melatih kepemimpinan bagi manager atau calon manager agar di masa yang akan datang dapat menduduki jabatan yang lebih tinggi.

2. Penyusunan Anggaran Penjualan

a. Pengertian Penyusunan Anggaran

Penyusunan anggaran menurut Mulyadi (2007: 673) adalah kegiatan perencanaan yang berdiri sendiri, jika perusahaan telah menyusun rencana strategik (atau disebut pula rencana jangka panjang atau *business plan*) penyusunan anggaran tidak dikaitkan dengan rencana strategik organisasi.

Anggaran menjamin pelaksanaan rencana kerja dengan biaya yang sesuai dengan yang direncanakan di dalam anggaran. Dengan demikian, penyusunan anggaran dimaksudkan untuk memberikan jaminan mencapai *blue print* tentang program jangka panjang, yang mencakup pangsa pasar, produk, dan teknologi produksi, kepegawaian, keuangan, citra perusahaan,

sistem informasi manajemen, biaya perusahaan dengan biaya yang sesuai dengan yang direncanakan sebelumnya.

Berdasarkan penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa anggaran penjual merupakan satu rencana penjualan disusun terlebih dahulu dari pada anggaran-anggaran lainnya, secara sistematis yang meliputi tentang kegiatan penjualan dalam perusahaan yang dinyatakan dalam unit (kesatuan) moneter dan jangka waktu (periode) tertentu yang akan datang.

b. Fungsi Penyusunan Anggaran

Menurut Rudianto (2009: 117) Penyusunan anggaran memiliki dua fungsi utama, yaitu:

1. Alat Perencanaan

Sebagai bagian dari fungsi perencanaan, anggaran merupakan rencana kerja yang menjadi pedoman bagi anggota organisasi dalam bertindak. Anggaran memberikan sasaran, target, dan ara yang harus dicapai oleh setiap bagian organisasi di dalam satu periode waktu tertentu. Tanpa memiliki anggaran, persahaan tidak memiliki arah, sasaran, dan target yang harus dicapai di dalam kurun waktu tertentu.

2. Alat Pengendalian

Sebagai bagian dari fungsi *Controlling*, anggaran berguna sebagai alat penilai apakah aktivitas setiap bagian organisasi telah sesuai dengan rencana atau tidak. Dalam hal ini anggaran berfungsi

sebagai suatu standar/tolak ukur manajemen. Sebagai satuan standar, anggaran digunakan untuk menilai kegiatan yang dilaksanakan setiap bagian manajemen telah dengan standar yang telah ditetapkan atau tidak. Jika realisasi pelaksanaan setiap bagian manajemen lebih baik dari anggaran maka dinilai bahwa bagian tersebut berhasil mencapai rencana yang telah ditetapkan.

Berdasarkan uraian ini dapat disimpulkan bahwa fungsi anggaran mempunyai dua fungsi yaitu sebagai alat perencanaan dan alat pengendalian.

c. Tujuan dan Manfaat Penyusunan Anggaran

Tujuan penyusunan menurut Nafarin (2004: 15) antara lain sebagai berikut:

1. Untuk digunakan sebagai landasan yuridis formal dalam memilih sumber dan penggunaan dana.
2. Untuk mengadakan pembatasan jumlah dana yang dicari dan digunakan.
3. Untuk merinci jenis sumber dana yang dicari maupun jenis penggunaan dana sehingga dapat mempermudah pengawasan.
4. Untuk merasionalkan sumber dan penggunaan dana agar dapat mencapai hasil yang maksimal.
5. Untuk menyempurnakan rencana yang telah disusun karena dengan anggaran lebih jelas dan nyata keuangan.

6. Untuk menampung dan menganalisa serta memutuskan setiap usulan yang berkaitan dengan keuangan.

Tujuan penyusunan anggaran menurut Jajuk dan Sunarto (2004: 4) adalah sebagai berikut:

1. Untuk menyatakan harapan perusahaan secara jelas dan formal sehingga bisa memberikan arah terhadap apa yang hendak dicapai manajemen.
2. Mengkomunikasikan harapan manajemen kepada pihak – pihak terkait sehingga anggaran dapat dimengerti, didukung, dan dilaksanakan.
3. Menyediakan rencana secara rinci mengenai aktivitas dengan maksud mengurangi ketidakpastian dan memberikan pengarahan yang jelas bagi individu dan kelompok dalam upaya mencapai tujuan perusahaan.
4. Mengkoordinasikan cara yang akan ditempuh dalam rangka memaksimalkan sumber daya.
5. Menyediakan alat pengukuran dan mengendalikan kinerja individu dan kelompok.

Manfaat Penyusunan anggaran menurut Nafarin (2004: 15) antara lain sebagai berikut:

1. Segala kegiatan dapat terarah pada pencapaian tujuan bersama.
2. Dapat dikatakan sebagai alat menilai kelebihan dan kekurangan pegawai.

3. Dapat memotivasi pegawai.
4. Menimbulkan rasa tanggung jawab tertentu pada pegawai.
5. Menghindari pemborosan dan pembayaran yang kurang perlu.
6. Sumber daya seperti tenaga kerja, peralatan dan dana dapat dimanfaatkan seefisien mungkin.
7. Alat pendidikan bagi manajer.

Menurut Halim (2000: 174) manfaat penyusunan anggaran yaitu:

1. Melimpahkan tanggung jawab pada manajer untuk memberi otorisasi jumlah yang diizinkan untuk di keluarkan dan menginformasikan kinerja yang diharapkan
2. Memperoleh kesepakatan bahwa anggaran merupakan dasar penilaian kinerja manajer.

d. Metode Penyusunan Anggaran

Prosedur penyusunan anggaran penjualan antara satu perusahaan dengan perusahaan lainnya berbeda-beda. Ditinjau dari siapa yang membuat anggaran, menurut Sofyan (2000: 90) metode yang dapat dipergunakan dalam penyusunan anggaran adalah sebagai berikut:

1) *Top Down*

Dalam metode ini anggaran disusun dan ditetapkan sendiri oleh pimpinan dan anggaran ini dilaksanakan oleh semua pihak tanpa adanya keterlibatan bawahan dalam penyusunan. Metode ini ada baiknya digunakan bila karyawan tidak mampu menyusun

anggaran atau dianggap terlalu lama dan tidak dapat diserahkan kepada bawahannya. Hal ini bisa saja terjadi dalam perusahaan yang karyawannya tidak memiliki cukup keahlian untuk menyusun anggaran. Atasan bisa saja menggunakan jasa konsultan atau tim khusus untuk melaksanakannya.

2) *Bottom Up*

Dalam metode ini anggaran disusun berdasarkan hasil keputusan karyawan. Anggaran disusun dari bawahan sampai atasan, dimana bawahan diserahkan sepenuhnya anggaran yang ditargetkan pada masa yang akan datang. Metode ini digunakan jika karyawan sudah memiliki kemampuan dalam menyusun anggaran dan tidak dikhawatirkan akan menimbulkan proses yang lama dan berbelarutarut.

3) Campuran antara *Top Down* dan *Bottom Up*

Metode ini merupakan campuran dari kedua metode diatas, penyusunan anggaran dimulai dari atasan dan selanjutnya diserahkan untuk dilengkapi dan dilanjutkan oleh bawahannya. Jadi pedoman dari atas pimpinan dan kemudian dijabarkan oleh karyawan.

e. Proses Penyusunan Anggaran Penjualan

Menurut Abdul Halim, (2007: 178) proses penyusunan anggaran adalah:

1) Menerbitkan Pedoman

Langkah pertama dalam proses penyusunan anggaran adalah mengembangkan pedoman yang memerintah untuk menyusun anggaran kesemua manajer tanpa kecuali. Pedoman ini secara implisit menyebutkan rencana strateginya, dimodifikasi sesuai dengan perkembangan yang terjadi. Pedoman anggaran ini dibuat oleh staf anggaran dan disetujui oleh manajer puncak. Untuk beberapa hal pedoman ini didiskusikan dengan bawahannya sebelum disetujui.

2) Proposal Anggaran

Berdasarkan pedoman, manajer pusat bertanggung jawab dengan dibantu staf mereka membuat anggaran yang diminta. Karena tahun anggaran dimulai dengan fasilitas, personil, dan sumber daya yang sama pada saat tersebut, anggaran dibuat berdasarkan kondisi yang ada dengan perubahan dimana perlu. Perubahan biasa terjadi karena faktor eksternal dan internal.

3) Negosiasi

Bagian yang menyusun anggaran mendiskusikan anggaran yang diusulkan dengan atasannya mempertimbangkan fasilitas masing-masing penyesuaian.

4) Review dan Persetujuan

Persetujuan akhir direkomendasikan oleh panitia anggaran yang disetujui ke dewan direktur untuk disahkan.

5) Revisi Anggaran

Suatu pertimbangan penting dalam administrasi anggaran adalah prosedur revisi terdiri dari prosedur yang memungkinkan mengubah anggaran secara sistematis dan prosedur untuk keadaan khusus.

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan bahwa prosedur penyusunan anggaran dimulai dari adanya pedoman penyusunan anggaran, proposal perencanaan anggaran, negosiasi, review, dan persetujuan serta revisi anggaran.

3. Faktor – faktor Penyebab Tidak Tercapainya Anggaran Penjualan

a. Faktor – faktor Penyebab tidak tercapainya Anggaran Penjualan

Merupakan Permasalahan - permasalahan yang menyebabkan tidak tercapainya anggaran penjualan dari luar perusahaan. Faktor-faktor yang harus dipertimbangkan dalam menyusun anggaran penjualan menurut Munandar (2001: 50-52) secara garis besar dapat dibedakan menjadi dua kelompok yaitu:

- a. Faktor-faktor intern, yaitu data, informasi dan pengalaman yang terdapat di dalam perusahaan itu sendiri. Faktor-faktor tersebut antara lain:
 - 1) Penjualan tahun-tahun lalu meliputi kualitas, kuantitas harga, waktu maupun tempat (daerah) penjualannya.

- 2) Kebijaksanaan perusahaan yang berhubungan dengan masalah penjualan, seperti tentang pemilihan saluran distribusi, pemilihan media dan promosi serta cara penetapan harga jual.
- 3) Kapasitas produksi yang dimiliki oleh perusahaan serta kemungkinan perluasannya di waktu yang akan datang.
- 4) Tenaga kerja yang tersedia, baik jumlahnya maupun keterampilan dan keahliannya serta kemungkinan pengembangan di waktu, yang akan datang.
- 5) Fasilitas-fasilitas lainnya yang dimiliki oleh perusahaan serta kemungkinan perluasannya di waktu yang akan datang.

Sampai batas-batas tertentu, perusahaan masih dapat mengatur dan menyesuaikan faktor - faktor intern dengan apa yang diinginkan untuk masa yang akan datang. Oleh sebab itu faktor - faktor ini sering sebagai faktor yang dapat diatur dan diawasi.

b. Faktor - faktor ekstern, data, informasi dan pengalaman yang terdapat di luar perusahaan, tetapi di sana mempunyai pengaruh terhadap anggaran penjualan perusahaan. Faktor-faktor tersebut antara lain berupa:

- 1) Keadaan persaingan pasar
- 2) Posisi perusahaan dalam persaingan
- 3) Tingkat pertumbuhan penduduk
- 4) Tingkat penghasilan masyarakat

- 5) Elastisitas permintaan terhadap harga barang yang dihasilkan perusahaan, terutama akan mempengaruhi dalam merencanakan harga jual dalam penjualan yang akan disusun
- 6) Agama, adat istiadat dan kebiasaan - kebiasaan masyarakat
- 7) Berbagai kebijaksanaan pemerintah baik dalam bidang politik, ekonomi, sosial, budaya, maupun keamanan
- 8) Keadaan perekonomian nasional maupun internasional
- 9) Kemajuan teknologi, barang - barang substitusi, selera konsumen, dan kemungkinan perubahannya.

Sampai batas-batas tertentu faktor-faktor ekstern perusahaan tidak mampu untuk mengaturnya sesuai dengan apa yang diinginkan untuk masa yang akan datang, maka perusahaanlah yang harus menyesuaikan diri dengan faktor-faktor ekstern tersebut. Perusahaan tidak mampu mengaturnya sesuai dengan apa yang diinginkan untuk masa yang akan datang sehingga perusahaan harus ikut serta dalam melakukan penyesuaian terhadap pasar.

Uraian tersebut telah menjelaskan bahwa untuk menyusun anggaran perlu mempertimbangkan keadaan yang di luar jangkauan perusahaan yang perlu dipantau dengan seksama, apakah kejadian di luar perusahaan ini dapat diperhitungkan kemungkinannya. Selain itu di dalam menyusun anggaran perusahaan perlu juga mempertimbangkan apa yang menjadi strategi dan tujuan perusahaan pada umumnya, karena perusahaan mempunyai peranan yang penting sebagai alat perencanaan dan

pengawasan sekaligus pengawasan sebagai proses menentukan program-program perusahaan di masa yang akan datang.

Menurut Herlianto (2011: 62-63) bahwa faktor – faktor penyebab yang mempengaruhi tidak tercapainya anggaran penjualan adalah:

- 1) Faktor internal yaitu data informasi dan pengalaman yang terdapat dalam perusahaan itu sendiri, faktor – faktor intern sering disebut sebagai faktor yang *controllable* (dapat diatur) yaitu faktor –faktor yang dibatas – batas tertentu masih dapat disesuaikan dengan keinginan atau kebutuhan untuk periode *budget*. Faktor – faktor tersebut antara lain:
 - a) Penjualan tahun – tahun lalu.
 - b) Kebijakan perusahaan yang berhubungan dengan masalah harga jual, syarat pembayaran barang yang dijual, pemilihan salur distribusi dan sebagainya.
 - c) Kapasitas produksi yang dimiliki perusahaan.
 - d) Modal kerja, tenaga kerja dan fasilitas yang dimiliki perusahaan.
 - e) Kebijakan – kebijakan perusahaan yang terkait dengan pelaksanaan fungsi–fungsi perusahaan baik di bidang pemasaran, produksi, keuangan, administrasi maupun personalia.
- 2) Faktor eksternal yaitu data, informasi dan pengalaman yang terdapat di luar perusahaan tetapi mempunyai pengaruh terhadap kehidupan perusahaan. Faktor –faktor ekstern sering disebut sebagai faktor yang *uncontrolable* (tidak dapat diatur) yaitu faktor – faktor yang tidak dapat

diatur dan tidak dapat disesuaikan dengan keinginan atau kebutuhan perusahaan (perusahaan tidak mampu mengatur sesuatu) dengan apa yang diinginkan dalam periode *budget* yang akan datang. Faktor – faktor tersebut antara lain:

- a) Keadaan pesaing.
- b) Tingkat penghasilan masyarakat.
- c) Tingkat penyebaran penduduk.
- d) Agama, adat istiadat dan kebiasaan masyarakat.
- e) Berbagai kebijakan pemerintahan, baik politik, ekonomi, sosial, budaya maupun keamanan.
- f) Keadaan perekonomian nasional maupun internasional, kemajuan teknologi dan sebagainya.

Menurut Nafarin (2004: 30) menyatakan bahwa faktor yang mempengaruhi terhadap penjualan, yaitu:

1) Faktor Pemasaran

- a) Luas pasar, apakah bersifat lokal, Regional atau internasional.
- b) Keadaan pesaing, apakah bersifat monopoli, oligopoly dan pasar bebas.
- c) Keadaan konsumen, bagaimana konsumen, apakah konsumen akhir atau konsumen industri.

2) Faktor keuangan

Apakah modal perusahaan mampu untuk mencapai target penjualan yang dianggarkan seperti untuk membeli barang, bayar promosi, dan lain – lain.

3) Faktor Ekonomis

Apakah dengan meningkatnya penjualan akan meningkatkan laba atau sebaliknya.

4) Faktor Teknis

Apakah kapasitas terpasang, seperti mesin atau alat mampu memenuhi target penjualan yang dianggarkan.

5) Faktor Lainnya

- a) Apakah pada musim tertentu anggaran penjualan bertambah
- b) Apakah kebijakan pemerintah tidak berubah
- c) Sampai berapa lama anggaran yang disusun masih dapat dipertahankan.

Anggaran merupakan suatu perencanaan perusahaan, yang disusun dengan teliti serta meliputi tahap operasi dari perusahaan dalam jangka waktu tertentu di masa yang akan datang. Anggaran sebagai alat pengendalian sebagai ukuran atas pelaksana pekerjaan, apakah rencana yang telah disusun dapat direalisasikan kemudian dari hasil pengukuran tersebut dapat diambil koreksi.

Mulyadi (2001: 488) menyatakan bahwa anggaran merupakan rencana kerja yang dilakukan secara kuantitatif, yang diukur dalam satuan moneter standar dan satuan ukuran yang lain, yang mencakup jangka waktu satu tahun dan anggaran juga merupakan rencana kerja jangka pendek yang disusun berdasarkan rencana kegiatan jangka panjang yang ditetapkan dalam proses penyusunan program.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Menurut Sugiyono (2011: 53 - 55), jenis penelitian jika ditinjau dari tingkat eksplanasinya ada tiga macam yaitu:

1. Penelitian Deskriptif

Penelitian deskriptif adalah penelitian terhadap keberadaan variabel mandiri, baik hanya pada satu variabel atau lebih.

2. Penelitian Komparatif

Penelitian komparatif adalah penelitian yang bersifat membandingkan, atau berupa hubungan sebab – akibat antara dua variabel atau lebih.

3. Penelitian Asosiatif

Penelitian asosiatif penelitian yang bertujuan untuk mengetahui hubungan antara dua variabel atau lebih.

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian deskriptif yaitu untuk mengetahui faktor-faktor penyebab tidak tercapainya anggaran penjualan pada CV. Spider Oppo Palembang.

B. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada CV. Spider Oppo Palembang yang beralamat di Jl. Jendral Bambang Utoyo No.999D Lemabang - Palembang telpon 081373377597.

C. Operasionalisasi Variabel

Operasional Variabel merupakan definisi yang menyatakan dengan cara menentukan pemikiran atau gagasan berupa kriteria-kriteria yang dapat diuji secara khusus bagi suatu penelitian menjadi variabel yang dapat diukur. Variabel yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

Tabel III.1
Operasionalisasi variable

Variabel	Devinisi	Indikator
1. Metode penyusunan anggaran penjualan	Merupakan suatu rencana yang disusun perusahaan secara periodik menjadi pedoman dalam langkah-langkah pelaksanaan kegiatan penjualan	1. <i>Top Down</i> 2. <i>Bottom Up</i> 3. Campuran antara <i>Top Down</i> dan <i>Bottom Up</i> .
2. Faktor penyebab tidak tercapainya anggaran penjualan	Merupakan permasalahan yang menyebabkan tidak tercapainya anggaran penjualan dari dalam dan luar perusahaan.	1. Faktor internal: a. Penjualan tahun-tahun yang lalu b. Kebijakan perusahaan c. Kapasitas produksi d. Tenaga penjual e. Fasilitas yang dimiliki perusahaan. 2. faktor eksternal : a. Pesaing b. Penghasilan masyarakat c. Keadaan perekonomian nasional d. kemajuan teknologi.

Sumber: Penulis, 2016

D. Data yang Digunakan

Menurut Sugiyono (2011: 137) sumber data penelitian terdiri atas:

1. Data Primer

Data primer merupakan sumber data penelitian yang diperoleh langsung dari sumber asli (tidak melalui media perantara).

2. Data Sekunder

Data sekunder merupakan sumber data penelitian yang diperoleh peneliti secara tidak langsung melalui media perantara (tidak diperoleh dan dicatat oleh pihak lain).

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder. Data sekunder dalam penelitian ini yaitu sumber data penelitian yang diperoleh peneliti secara tidak langsung melalui perantara (tidak diperoleh dan dicatat oleh pihak lain) langsung dari CV. Spider Oppo Palembang.

E. Teknik Pengumpulan Data

Menurut Sugiyono (2011: 402 - 405) teknik pengumpulan data terdiri dari:

1. Wawancara

Merupakan teknik pengumpulan data yang dalam metode survey yang menggunakan pertanyaan secara lisan kepada subyek penelitian.

2. Obsevasi (Pengamatan)

Merupakan pengamatan dan pencatatan yang sistematis terhadap gejala-gejala yang diteliti.

3. Dokumentasi

Merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang.

4. Kuisisioner

Teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberi seperangkat pertanyaan atau pertanyaan tertulis kepada responden untuk dijawabnya.

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara dengan pihak yang berwenang untuk memberikan informasi yang berkaitan dengan data yang diperlukan, serta dokumentasi yaitu dokumen perusahaan yang berhubungan dengan penelitian ini.

F. Analisis Data dan Teknik Analisis

1. Analisis Data

Menurut Sugiyono (2011: 13 - 14) analisis data dalam penelitian dapat dikelompokkan menjadi dua yaitu:

a. Analisis Kualitatif

Analisis kualitatif adalah suatu metode analisis dengan menggunakan data yang berbentuk kata, kalimat, skema, dan gambar.

b. Analisis Kuantitatif

Analisis kuantitatif adalah suatu metode analisis dengan menggunakan data berbentuk angka atau data kualitatif yang digunakan.

Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis kualitatif. Analisis kualitatif yaitu data yang diukur dengan cara memberikan penjelasan dalam bentuk kata-kata atau dalam bentuk kalimat.

2. Teknik Analisis

Teknik analisis yang digunakan dalam penelitian ini yaitu dengan uraian penjelasan mengenai anggaran dan realisasi pada CV. Spider Oppo Palembang. Sehingga dapat diperoleh kesesuaian antara teori yang ada dengan kenyataan yang ditemukan pada tempat penelitian.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

1. Gambaran umum CV. Spider Oppo Palembang

a) Sejarah Singkat CV. Spider Oppo Palembang

CV. Spider Oppo Palembang didirikan pada tanggal 08 September 2009, diresmikan operasionalnya pada tanggal 10 September 2009. Pada tahun 2009 pertama kali kantor CV. Spider Oppo Palembang berpusat di Jl. Jendral Bambang Utuyo No.999D Lemabang – Palembang. Spider Oppo ini merupakan perusahaan berbentuk CV (persekutuan komanditer), adalah perusahaan yang bergerak dibidang distribusi handphone khususnya handphone oppo. Karena mengingat semakin bertambahnya jumlah konsumen yang membutuhkan handphone baik handphone dengan harga murah ataupun relatif mahal, maka dari itu CV. Spider Oppo Palembang menyediakan handphone dan smartphone lokal namun dengan teknologi komputerisasi yang canggih dan berkualitas yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan pemakai produk.

CV. Spider Oppo Palembang merupakan salah satu dari sekian banyak perusahaan yang bergerak di bidang distribusi alat telekomunikasi yang ada di kota Palembang. CV. Spider Oppo Palembang memiliki karyawan yang berjumlah 16 orang yang masing-masing bertugas pada bagiannya, setiap karyawan yang berkerja di CV. Spider Oppo Palembang harus memacu

kinerjanya dalam bekerja agar dapat memajukan perusahaan ini, mengingat banyaknya perusahaan pesaing yang mulai bermunculan sekarang, maka CV. Spider Oppo Palembang harus dapat beradaptasi di dalam persaingan antar perusahaan yang semakin ketat.

b) Visi dan Misi Perusahaan

Visi CV. Spider Oppo Palembang ialah menjadi distributor handphone oppo terbaik yang di percaya oleh para konsumen. Misi CV. Spider Oppo Palembang adalah oppo membantu siapa pun untuk mengisi kebutuhan masyarakat dan membantu orang untuk merasa dekat satu sama lain, apapun yang terjadi. Oppo fokus pada penyediaan teknologi kepada para pelanggan. Teknologi adalah intuisi, kesenangan untuk menggunakan dan keindahan. Oppo hidup pada era dimana konektivitas merupakan hal yang sangat penting. Industri komunikasi berlanjut menjadi perubahan dan internet adalah pusat dari transformasi ini, sekarang internet adalah kunci utama oppo. Strategi oppo mempercayakan pada pertumbuhan, transformasi dan pembangunan bisnis oppo untuk memastikan kesuksesan dimasa mendatang.

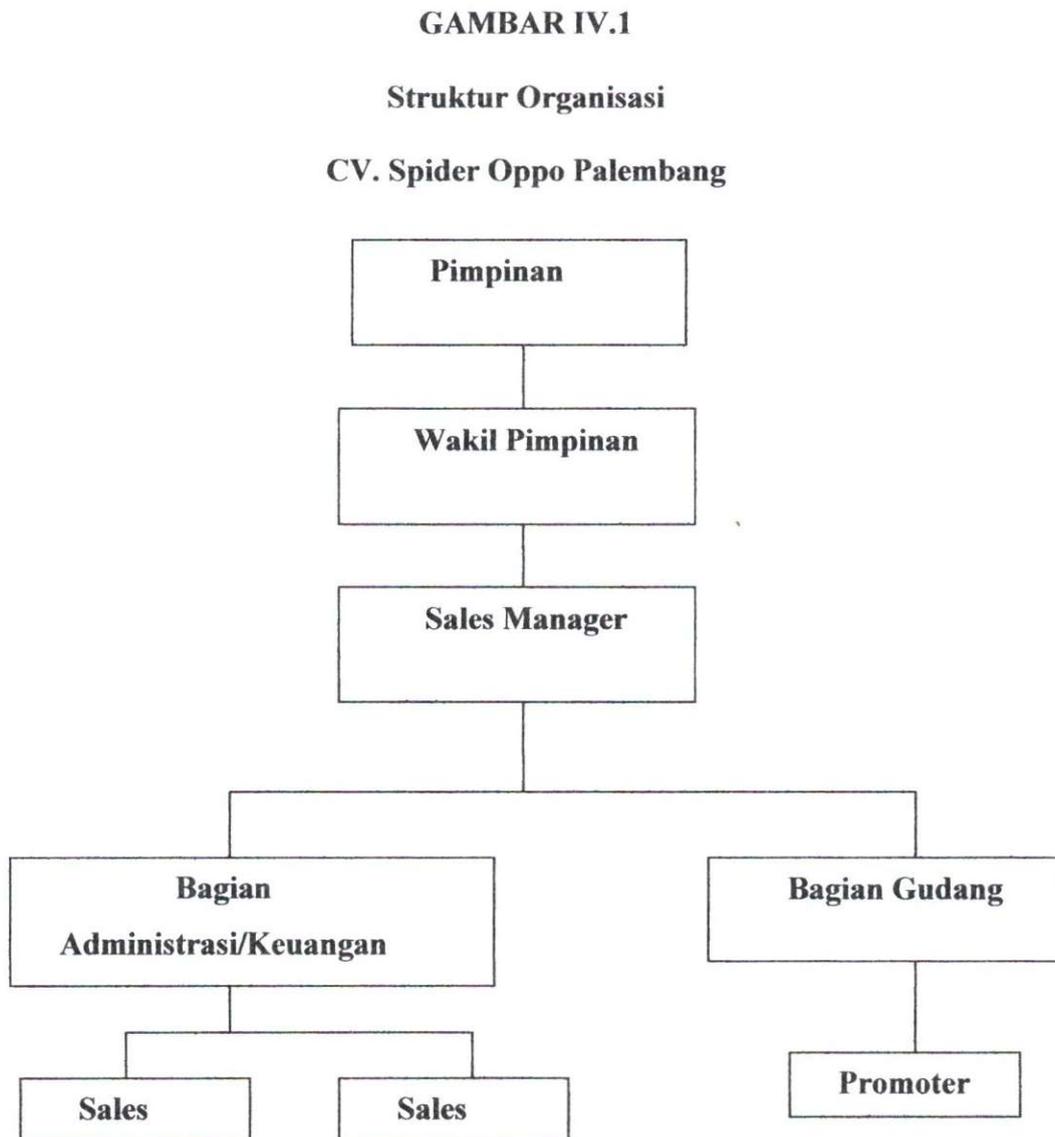
2. Struktur Organisasi dan Pembagian Tugas

a) Struktur Organisasi

Struktur organisasi merupakan suatu susunan dan hubungan antara tiap bagian serta posisi yang ada pada suatu organisasi atau perusahaan dalam menjalankan kegiatan operasional untuk mencapai tujuan. Struktur organisasi

menggambarkan dengan jelas pemisahan kegiatan pekerjaan antara yang satu dengan yang lain, dan bagaimana hubungan aktivitas dan fungsi dibatasi.

Struktur Organisasi CV. Spider Oppo Palembang adalah sebagai berikut:



Sumber :CV. Spider Oppo Palembang, 2016

b) Pembagian Tugas

Dari struktur organisasi tersebut terlihat adanya pembagian tugas, wewenang dan tanggung jawab dari masing-masing tingkat manajemen dalam lingkungan perusahaan. Secara garis tugas dan wewenang masing-masing bagian yang ada pada CV. Spider Oppo Palembang adalah sebagai berikut:

1) Pimpinan

Merupakan pemegang kekuasaan tertinggi dalam perusahaan pada CV. Spider Oppo Palembang, dimana pimpinan bertanggung jawab atas maju mundurnya perusahaan.

- a) Pemimpin seluruh kegiatan perusahaan
- b) Mengatur, melaksanakan, dan mengawasi administrasi perusahaan
- c) Melakukan kegiatan pengembangan
- d) Membuat rencana kerja secara garis besar
- e) Merencanakan, melaksanakan aktivitas operasional untuk jangka panjang maupun jangka pendek
- f) Mempunyai loyalitas tinggi dan memegang teguh rahasia perusahaan
- g) Mengevaluasi hasil kerja bawahan
- h) Menciptakan suasana kerja yang baik, membina, dan menanamkan loyalitas yang tinggi kepada karyawan
- i) Memberikan keputusan terakhir dalam perusahaan secara bijaksana terhadap masalah yang dihadapi dalam kegiatan perusahaan.

2) Wakil Pimpinan

Wakil pimpinan melaksanakan tugas dan tanggung jawab sbagai berikut:

- a) Membantu pimpinan dalam melaksanakan tugas sehari-hari
- b) Mengambil tugas yang terbeban pada pimpinan, bila pimpinan berhalangan atau tidak ada di tempat
- c) Mengadakan pengawasan terhadap bawahan dan bagian yang lainnya guna kelancaran aktivitas organisasi
- d) Menyampaikan saran dan pendapat kepada pimpinan tentang penyempurnaan kebijaksanaan perusahaan.

3) Sales Manager

Sales manager melaksanakan tugas dan tanggung jawabnya sebagai berikut:

- a) Mengadakan survey dan menganalisis pasar
- b) Mengawasi setiap kegiatan salesman/woman
- c) Memberikan pengarahan kepada salesman/woman
- d) Membantu daftar permintaan barang untuk periode bulanan
- e) Membantu pengaturan pembayaran sesuai dengan sistem pembayaran yang telah ditetapkan
- f) Bertanggung jawab sepenuhnya atas keberhasilan atau kegagalan salesman/woman dilapangan dalam menjual produk perusahaan.

4) Bagian Administrasi/Keuangan

- a) Menerima dan mencatat hasil - hasil penjualan
- b) Melakukan penagihan atas piutang yang telah jatuh tempo
- c) Melakukan pembayaran dan membayar gaji karyawan

- d) Mengambil dan menyetor uang ke bank/ATM
 - e) Melakukan pembelian alat-alat administrasi/keuangan
 - f) Menyusun rencana kerja perusahaan
 - g) Melaksanakan pengelolaan dan tanggung jawaban keuangan secara menyeluruh untuk menunjang kelancaran aktivitas operasional perusahaan
 - h) Menyelenggarakan pembukuan
 - i) Mengelola kegiatan kepegawaian secara menyeluruh di dalam perusahaan
 - j) Membuat laporan keuangan perusahaan.
- 5) Bagian Gudang
- a) Menerima barang dan menandatangani bukti pengeluaran barang
 - b) Menghitung fisik barang dari penerimaan dengan membandingkan dengan nota pengiriman
 - c) Mencatat setiap pengeluaran dan penerimaan barang ke dalam buku harian persediaan
 - d) Menyediakan barang sesuai dengan surat penyiapan permintaan.
- 6) Promotor
- a) Mengecek kondisi barang
 - b) Mengantarkan pesanan barang kekonter yang memesan
 - a) Menawarkan produk-produk oppo kepada konsumen
 - b) Memberikan info terbaik dari produk oppo
 - c) Membantu penjualan oppo agar meningkat

- d) Memberikan solusi kepada konsumen type handphone apa yang cocok buat konsumen tersebut, apabila konsumen meminta bantuan yang paling cocok bagi anak-anak, mahasiswa atau orang tua.
- 7) Sales
- a) Mengecek kondisi barang
 - b) Mengantarkan pesanan barang kekonter yang memesan
 - c) Menjual produk kepada konsumen.

3. Aktivitas Perusahaan

Untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan oleh suatu perusahaan perlu didukung dengan aktivitas perusahaan yang mantap dan efektif agar semua kegiatan yang dilaksanakan dapat memenuhi sasaran atau keinginan dari suatu perusahaan. Di samping itu juga aktivitas perusahaan akan mencerminkan kemajuan dan kemunduran dari suatu perusahaan, karena dengan banyaknya kegiatan yang dilaksanakan merupakan suatu cara untuk mendapatkan keuntungan dari usaha yang dijalankan atau sebaliknya.

Adapun bidang usaha yang dilakukan CV. Spider Oppo Palembang adalah telekomunikasi dan distribusi. Mengenai kegiatan operasionalnya, perusahaan ini melakukan penjualan produk. Di setiap outlet besar diberikan satu promotor untuk membantu penjualan agar penjualan oppo meningkat.

4. Anggaran Penjualan CV. Spider Oppo Palembang

Beberapa ketentuan anggaran secara umum yang ada pada CV. Spider Oppo Palembang sebagai berikut:

- a. Anggaran perusahaan merupakan penjabaran dari rencana kegiatan perusahaan-perusahaan yang merupakan alat pengendalian keberhasilan pencapaian sasaran yang telah ditetapkan dalam rencana kerja perusahaan.
- b. Untuk keperluan pengendalian dan pengelolaan anggaran perusahaan supaya terdapat keselarasan dan kesatuan gerak sehingga pelaksanaan dapat dilakukan dengan baik, efisien, dan efektivitas dibutuhkan suatu pedoman pelaksanaan.
- c. Penyusunan anggaran harus mengacu pada penyampaian sasaran yang telah ditetapkan dalam rencana jangka panjang perusahaan dengan mempertanggung jawabkan perkiraan keadaan untuk tahun yang akan datang.
- d. Prinsip efisiensi, hemat dan tidak berlebihan serta berkoordinasi harus senantiasa dijaga untuk semua unit organisasi yang ada dalam rangka membuat usulan program kerja dan anggarannya.

Apabila aktivitas suatu perusahaan semakin berkembang sejalan dengan kemajuan yang dialami, kegiatan yang semakin meluas, permasalahan yang akan dihadapi perusahaan semakin besar dan kompleks di masa yang akan

datang. Tanpa adanya suatu rencana aktivitas perusahaan yang tidak menentu krena tidak adanya petunjuk yang jelas tentang kegiatan apa yang harus dilakukan serta kegiatan tersebut akan diarahkan.

Untuk mengatasi kondisi tersebut perusahaan dituntut untuk melaksanakan fungsi manajemen yang cukup kuat dan memadai. Untuk membuat anggaran penjualan tersebut adalah mengetahui taksiran kuantitas penjualan, pengalaman masa lalu dan kondisi pasar saat penjualan.

Tanpa adanya suatu rencana jalannya perusahaan akan tidak menentu, karena tidak adanya petunjuk yang jelas tentang kegiatan yang harus dilakukan serta kemana kegiatan tersebut diarahkan. Oleh karena itu, rencana dijadikan sebagai alat suatu pedoman kerja, maka sudah semestinya jika rencana disusun secara sistematis jika rencana disusun secara sistematis, terperinci, jelas dan tidak menimbulkan berbagai macam tafsiran, serta memungkinkan untuk dilaksanakan. Penetapan anggaran penjualan perlu memperbaiki hal-hal yang akan berkaitan penyusunan anggaran penjualan tersebut.

Penetapan anggaran penjualan perlu memperhatikan hal-hal yang berkaitan dengan penyusunan anggaran tersebut. Unsur penting untuk membuat anggaran penjualan, pengalaman masa lalu, dan kondisi pasar. Unsur-unsur dalam membuat anggaran tersebut sangat penting diperhatikan agar perusahaan dapat menyusun anggaran secara efektif.

Anggaran penjualan akan menjadi dasar untuk menyusun anggaran-anggaran lainnya atau dengan kata lain anggaran lainnya disusun lebih dahulu

dengan memperhatikan rencana kegiatan penjualan di masa yang akan datang. Anggaran penjualan ini mempunyai tiga pokok kegunaan yaitu sebagai dasar untuk menyusun anggaran unit yang akan diproduksi yang merupakan jumlah satuan (unit) yang akan diproduksi oleh perusahaan ditentukan oleh beberapa banyak perusahaan yang bersangkutan maupun menjualnya, sebagai alat pengkoordinasian kerja, dan sebagai alat pengawasan kerja bagi perusahaan.

Anggaran penjualan itu sangat penting bagi perusahaan, dalam rangka meningkatkan pendapatan karena anggaran penjualan merupakan suatu anggaran yang merencanakan secara lebih terperinci tentang penjualan pada periode yang akan datang, penyusunan anggaran penjualan yang tepat dan benar, maka akan menghasilkan keuntungan yang lebih tinggi bagi perusahaan.

Fungsi manajemen ini meliputi rencana dan pengendalian yang efektif terhadap segala kegiatan operasional perusahaan. Untuk dapat melaksanakan fungsi tersebut diperlukan adanya teknik serta prosedur pelaksanaan yang memadai sehingga dapat memberikan informasi yang sesuai dan bermanfaat bagi pimpinan. Salah satu alat yang cukup penting untuk mencapai maksud tersebut adalah anggaran yang merupakan tolak ukur yang dapat dipakai untuk menilai efektivitas suatu kegiatan.

5. Pedoman Anggaran Penjualan CV. Spider Oppo Palembang

Penganggaran yang dilakukan pada CV. Spider Oppo Palembang mengacu pada pokok kebijakan penyusunan dan rencana kerja anggaran dengan maksud:

- a. Memudahkan penyusunan, pelaksanaan, pelaporan dan pengawasan anggaran.
- b. Dipakai sebagai tolak ukur keberhasilan pelaksanaan anggaran yang telah dilakukan secara lengkap, terpadu dan sistematis.
- c. Memperkecil kemungkinan perbedaan penafsiran dalam menyusun anggaran.
- d. Memperjelas tugas dan tanggung jawab dalam penyusunan, penyampaian, pelaksanaan dan pengendalian anggaran.

Tujuan yang ingin dicapai dalam anggaran penjualan CV. Spider Oppo Palembang adalah:

- 1) Sebagai pedoman untuk para pelaksanaan di lingkungan CV. Spider Oppo Palembang. Dalam melaksanakan pengendalian dan pengelolaan yang berkaitan dengan pelaksanaan anggaran penjualan.
- 2) Sebagai pedoman dan pemberian wewenang kepada semua unit kerja dan melakukan rencana kegiatan kerja serta anggaran yang berbeda dibawah pengendalian dan pengelolaannya.

6. Prosedur Penyusunan Anggaran Penjualan CV. Spider Oppo Palembang

Penyusunan anggaran penjualan pada CV. Spider Oppo Palembang didasarkan pada instruksi dari pimpinan perusahaan melalui pernyataan tertulis berupa memo atau instruksi secara lisan. Penyusunan anggaran penjualan didasarkan pada tahun kalender yaitu dari 01 Januari sampai dengan 31 Desember, ketentuan yang dibuat perusahaan dalam penyusunan anggaran penjualan adalah sebagai berikut:

- a. Anggaran disusun berdasarkan perkiraan kemampuan perusahaan.
- b. Anggaran penjualan menguraikan jelas tentang produk, kuantitas dan nilai.
- c. Penentuan besar penjualan didasarkan harga jual.

Langkah yang dilakukan dalam penyusunan anggaran penjualan diawali dengan penentuan variabel yang mempengaruhi anggaran penjualan. Menyusun anggaran penjualan memerlukan informasi mengenai kondisi pasar saat ini.

Disamping itu juga dilakukan analisis pasar terhadap prestasi penjualan yang telah dicapai oleh perusahaan/komite anggaran penjualan CV. Spider Oppo Palembang dalam menyusun anggaran penjualan melakukan peramalan penjualan yang mungkin dapat terpacu melihat kecenderungan penjualan yang akan terjadi.

Peramalan penjualan disusun oleh bagian penjualan, yang kemudian dijadikan dasar anggaran penjualan. Penyusunan *forecash* penjualan dilakukan melalui rapat dengan direktur dan pimpinan. Penyusunan *forecash* penjualan ini menggunakan metode *judgement*. Yaitu berdasarkan pendapatan-

pendapatan dari pihak yang kompeten antara lain pendapatan bagian pemasaran dan tidak melakukan perhitungan secara statistik.

Perkiraan (*forecash*) penjualan disusun oleh bagian penjualan dan kemudian disusunlah anggaran penjualan untuk menentukan penjualan yang dianggarkan. Setelah penyusunan anggaran penjualan tersebut, kemudian diminta pengesahaan kepada direktur atau pimpinan. Setelah disahkan anggaran penjualan diserahkan kepada bagian penjualan untuk kemudian dilaksanakan tahap selanjutnya yang menjadi tahap terakhir dari penyusunan anggaran penjualan.

Anggaran penjualan menjadi suatu alat untuk memudahkan pihak perusahaan dalam mencapai suatu laba yang optimal, banyak kendala-kendala yang dihadapi oleh perusahaan yang terkait langsung dengan realisasi anggaran penjualan.

CV. Spider Oppo Palembang yang merupakan salah satu perusahaan yang bergerak dalam bidang distribusi yaitu penjualan handphone merk oppo dengan bermacam-macam tipe sangat membutuhkan anggaran penjualan. Dalam menyusun anggaran penjualan perusahaan menetapkan target penjualan, namun dalam 3 tahun terakhir ini target selalu tidak tercapai.

Ketentuan umum pengendalian anggaran penjualan CV. Spider Oppo Palembang sebagai berikut:

- 1) Rencana kerja penjualan yang telah dialokasikan kedalam anggaran penjualan dicatat kedalam kartu pengawas anggaran serta mencatat setiap terjadinya realisasi.

2) Penyimpangan yang terjadi dan diperkirakan terjadi harus dibahas dan dianalisis dan biaya evaluasi pelaksanaannya ini dilakukan persemester.

Pengendali anggaran penjualan ini dilakukan untuk mencegah terjadinya deviasi anggaran sehingga anggaran dapat diarahkan mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

CV. Spider Oppo Palembang di dalam melakukan pencatatan anggaran dilaksanakan oleh bagian administrasi. Anggaran disertai dengan realisasi anggaran penjualan tahun sebelumnya.

Anggaran penjualan sebelumnya diserahkan dan dilaksanakan oleh bagian penjualan terlebih dahulu dibahas dan dilakukan rapat komite anggaran. Setelah pencatatan anggaran dilakukan oleh bagian administrasi, anggaran penjualan langsung dianalisis dengan cara membandingkan anggaran penjualan dengan realisasi pada periode yang sama. Apabila terjadi selisih baik selisih yang menguntungkan maupun selisih yang merugikan, maka selisih tersebut tidak mempengaruhi laporan keuangan perusahaan karena anggaran tersebut hanya digunakan sebagai pedoman kerja yang tujuannya untuk mengukur kemampuan manajemen perusahaan.

B. Hasil Pembahasan

Analisis metode penyusunan dan faktor-faktor penyebab tidak tercapainya anggaran penjualan pada CV. Spider Oppo Palembang. Perusahaan pada umumnya menggunakan anggaran sebagai tolak ukur dan alat untuk menilai segala kegiatan yang dilakukannya. Penyusunan anggaran perusahaan merupakan

suatu rencana kerja yang akan dipergunakan oleh pimpinan sebagai pedoman kerja yang memberikan arahan serta sekaligus memberikan tugas dan target-target yang harus dicapai oleh karyawan dalam jangka waktu tertentu di masa yang akan datang, sebagai alat pengkoordinasian kerja untuk saling menunjang sasaran yang telah ditetapkan sehingga jalannya perusahaan lebih terjamin, dan sebagai alat pengawasan kerja bagi perusahaan untuk menilau kinerja karyawan dalam menjalankan tugas dan kewajiban yang telah dibebankan kepada karyawan masing-masing.

Anggaran penjualan merupakan bagian dari anggaran secara umum dan merupakan unsur yang paling kritis serta paling besar pengaruhnya terhadap pencapaian tujuan perusahaan. Oleh karena itu pertimbangan manajemen untuk menyusun anggaran penjualan sangatlah penting.

Anggaran penjualan merupakan suatu alat yang dapat digunakan sebagai alat perencanaan dan pengendalian, terutama pada bagian penjualan. Agar kegiatan penjualan dapat berjalan dengan baik dan tercapai tujuan perusahaan, maka disusun anggaran penjualan dengan berpedoman pada prosedur penyusunan anggaran penjualan, yang terdapat pada perusahaan dan dilakukan evaluasi dengan maksud meningkatkan kinerja pada bagian penjualan CV. Spider Oppo Palembang.

Sesuai dengan anggaran penjualan adalah sebagai alat perencanaan dan pengendalian penjualan bagi perusahaan dalam jangka pendek. Anggaran penjualan tahunan pada CV. Spider Oppo Palembang disusun setiap awal tahun.

Anggaran penjualan yang dilaksanakan dalam satu anggaran bisa terjadi selisih dalam realisasinya.

Apabila realisasi penjualan lebih dari anggaran penjualan yang ditetapkan, maka akan terjadi selisih yang menguntungkan perusahaan. Sebaliknya apabila realisasi anggaran penjualan lebih kecil dari yang sudah dianggarkan maka akan terjadi selisih yang dapat merugikan perusahaan. Selisih antara anggaran dan realisasi penjualan dapat disebabkan oleh faktor internal dan eksternal perusahaan.

Berdasarkan tabel 1.1 pada bab sebelumnya dapat diketahui realisasi penjualan dan anggaran penjualan, maka pada perusahaan ini peneliti menganalisis metode penyusunan dan faktor-faktor penyebab tidak tercapainya anggaran penjualan handphone pada CV. Spider Oppo Palembang.

1. Metode Penyusunan Anggaran Penjualan

Anggaran penjualan dapat berfungsi sebagai alat perencanaan sekaligus pengendalian, maka partisipasi dari pusat pertanggung jawaban sangatlah dibutuhkan dalam penyusunan anggaran. Selain itu dibutuhkan juga organisasi anggaran di mana terdapat pemisahan fungsi yang jelas antara penyusunan anggaran, ada tiga metode penyusunan anggaran *Top Down*, *Bottom Up* dan campuran antara *Top Down* dan *Bottom Up*. Proses penyusunan anggaran dari manajer puncak sebagai pemegang keputusan utama, kemudian rencana anggaran tersebut didistribusikan kepada tingkatan manajer di bawahnya yang berperan sebagai pelaksana anggaran yang telah ditetapkan sebelumnya.

Berdasarkan hasil wawancara penulis kepada bapak Teddy Suherman sistem penyusunan anggaran penjualan yang dilaksanakan oleh CV. Spider Oppo Palembang adalah sistem *Top Down* (otoriter). Proses penyusunan anggaran penjualan dilakukan oleh pimpinan perusahaan. Pimpinan perusahaan menyusun anggaran penjualan berdasarkan data-data penjualan tahun-tahun sebelumnya serta pertimbangan-pertimbangan lainnya berdasarkan keyakinan dan kemampuan yang dimilikinya. Setelah anggaran penjualan disusun dan dilaksanakan. Penyusunan anggaran yang bersifat otoriter, mengakibatkan perusahaan kurang melibatkan bagian-bagian terkait di dalam perusahaan dalam menyusun anggaran penjualan. Bagian penjualan sangat penting untuk dilibatkan dalam masalah penentuan anggaran penjualan karena bagian ini merupakan bagian yang paling mengetahui mengenai keadaan penjualan perusahaan. Kelemahan dalam penyusunan anggaran tersebut yaitu karyawan tidak mampu menyusun anggaran atau dianggap terlalu lama dan tidak dapat diserahkan kepada bawahannya, hal ini menjadi bisa terjadi karena karyawan tidak memiliki cukup keahlian untuk menyusun anggaran sehingga membuat tidak tercapainya anggaran penjualan pada CV. Spider Oppo Palembang.

2. Faktor – faktor penyebab tidak tercapainya Anggaran Penjualan

Berdasarkan tabel I.1 pada bab sebelumnya realisasi penjualan CV. Spider Oppo Palembang mengalami selisih antara anggaran yang dibuat oleh perusahaan dengan realisasi yang terjadi.

Pada tahun 2010 anggaran yang dikeluarkan perusahaan dan terealisasi dengan persentase 137,6%. Pada tahun 2011 anggaran yang dikeluarkan perusahaan dan terealisasi dengan presentase 110,2%. Pada tahun 2012 anggaran yang dikeluarkan perusahaan dan terealisasi dengan presentase 112,7%. Pada tahun 2013 anggaran yang dikeluarkan perusahaan tidak terealisasi dengan presentase 80,7%. Pada tahun 2014 anggaran yang dikeluarkan perusahaan tidak terealisasi dengan presentase 96,6%. Pada tahun 2015 anggaran yang dikeluarkan perusahaan tidak terealisasi dengan presentase 89,9%.

Penyebab selisih anggaran penjualan disebabkan oleh faktor internal dan eksternal:

a. Faktor Internal

Faktor internal perusahaan merupakan faktor penyebab tidak tercapainya anggaran penjualan yang bersumber dan dalam perusahaan. Faktor internal yang akan dianalisis meliputi penjualan tahun yang lalu, kebijakan perusahaan, kapasitas produksi, tenaga kerja yang tersedia dan fasilitas-fasilitas yang dimiliki oleh perusahaan.

1) Penjualan tahun-tahun yang lalu

Berdasarkan hasil wawancara dengan bagian sales manager CV. Spider Oppo Palembang di dalam penyusunan anggaran penjualan tidak memperhatikan penjualan tahun sebelumnya sebagai pedoman dalam menyusun anggaran. Seharusnya dalam hal menetapkan anggaran penjualan perusahaan selalu menetapkan anggaran untuk tahun

berikutnya berdasarkan anggaran tahun lalu untuk penjualan tahun berikutnya. Dalam hal ini anggaran penjualan perusahaan hanya berlandaskan dengan anggaran tahun sebelumnya bukan dengan melihat realisasinya dari penjualan tahun sebelumnya.

2) Kebijakan Perusahaan

Berdasarkan hasil wawancara dengan bagian sales manager CV. Spider Oppo Palembang, kebijakan perusahaan ditetapkan agar dapat membantu meningkatkan penjualan perusahaan seperti harga dan promosi. Promosi untuk memperkenalkan produk-produknya kepada pelanggan, terutama untuk memperkenalkan produk-produk terbaru yang belum diketahui oleh masyarakat. Promosi yang dilakukan oleh CV. Spider Oppo Palembang melalui pameran, brosur dengan tujuan memberikan informasi tentang produk handphone.

Kebijakan harga yang diterapkan perusahaan berhubungan dengan tingkat harga yang diberikan pada produk. Produk biasanya dilakukan dengan mengadakan riset pasar untuk mengetahui apakah pasar menerima atau menolak harga yang ditawarkan, apabila konsumen menolak biasanya harga akan diubah dengan cepat. Berdasarkan analisis yang dilakukan faktor harga apabila dibandingkan dengan harga yang ditawarkan oleh pesaing dengan merek yang sama kurang mempunyai inovasi-inovasi yang lebih baik dan diharapkan perusahaan dapat menghadapi dunia persaingan. Munculnya pesaing sangat berpengaruh

terhadap volume penjualan khususnya pada perusahaan yang menjual produk yang sama.

3) Tenaga Penjual

Tenaga penjual salah satu faktor yang sangat mempengaruhi penjualan suatu produk CV. Spider Oppo Palembang dalam melaksanakan aktivitas penjualan produk handphone oppo juga menggunakan tenaga penjual (*salesman*).

Pada CV. Spider Oppo Palembang, tenaga kerjanya kurang diperhitungkan, padahal tenaga kerja jumlahnya ada 16 dan mempengaruhi keterampilan dan keahlian serta cukup potensial untuk dikembangkan di masa yang akan datang. Perusahaan kurang memperhitungkan sehingga anggaran yang ditetapkan tidak mencapai target penjualan. Hal ini disebabkan dana anggaran penjualan banyak dikeluarkan untuk pembiayaan tenaga kerja dan pengembangannya.

Tabel IV.2
Nama dan Pendidikan Terakhir Sales

No	Nama	Pendidikan terakhir
1	Arief	SMA
2	Dina	SMA
3	Rossi	SMA
4	Ayu	SMA
5	Fitri	SMA
6	Septa	SMA
7	Rima	SMA

8	Yogi	SMA
9	Tio	SMA
10	Rani	SMA
11	Mei-mei	SMA
12	Elza	SMA
13	Titi	SMA
14	Ndari	SMA
15	Wiwin	SMA
16	Yanti	SMA

Tenaga kerja merupakan salah satu faktor yang menyebabkan tidak tercapainya anggaran penjualan karena *salesman* merupakan ujung tombak perusahaan, hal ini disebabkan insentif yang diberikan oleh perusahaan kepada *salesman* dirasa sangat minim (kecil) sehingga mulai termotivasi untuk menawarkan produk kepada konsumen dan otomatis akan berdampak dengan target penjualan yang ditetapkan akan sulit dicapai perusahaan.

4) Fasilitas yang Dimiliki Perusahaan

Fasilitas-fasilitas yang dimiliki perusahaan CV. Spider Oppo Palembang sebagai penunjang dalam kegiatan operasional masih belum cukup, karena pada bagian penjualan tidak memiliki kendaraan untuk melakukan operasional penjualan, menyebabkan mereka sulit dalam mempromosikannya. Keterbatasan kendaraan operasional menjadi salah satu penyebab tidak tercapainya target penjualan handphone pada CV. Spider Oppo Palembang.

b. Faktor Eksternal

Berdasarkan hasil wawancara dengan bagian sales manager CV. Spider Oppo Palembang faktor eksternal perusahaan merupakan faktor-faktor yang mempengaruhi realisasi penjualan dan menyebabkan tidak tercapainya anggaran penjualan pada CV. Spider Oppo Palembang.

Faktor-faktor eksternal tersebut adalah pesaing, pertumbuhan penduduk, penghasilan masyarakat, keadaan perekonomian, dan kemajuan teknologi.

1) Pesaing

Munculnya para pesaing sangat berpengaruh terhadap volume penjualan khususnya pada perusahaan yang menjual produk yang sama yaitu handphone merek Oppo. Perusahaan melakukan kebijakan-kebijakan di dalam upaya meningkatkan volume penjualan dengan mengadakan promosi.

Selain melalui promosi hal yang dapat ditempuh oleh perusahaan dalam menghadapi persaingan dengan cara memberikan layanan berupa pengantar barang ketempat pembeli dan perusahaan memberikan hadiah kepada pembeli.

Persaingan dari perusahaan lain yang sangat dominan adalah persaingan harga. Berdasarkan wawancara dengan bagian pemasaran diketahui bahwa perusahaan pesaing dengan merk yang sama seperti Backberry, Samsung dan lain lain. Perusahaan distributor lainnya juga sangat dominan menjadi pesaing bagi perusahaan seperti My-G Shop, Surya Phone Shop, Intech Square, JJ Shop, Bonanza Cell dan lain lain.

2) Penghasilan Masyarakat

Penghasilan masyarakat merupakan faktor eksternal yang paling dominan mempengaruhi. Apabila penghasilan masyarakat menurun maka penjualan perusahaan akan mengalami penurunan, begitu juga sebaliknya apabila penghasilan masyarakat meningkat maka penjualan juga akan meningkat.

Tingkat kemampuan penduduk juga mempengaruhi dalam penjualan, karena berkaitan dengan kemampuan konsumen dalam membeli suatu produk yang dijual tersebut, dapat dijangkau oleh seluruh lapisan masyarakat atau kalangan tertentu saja. Jika pendapatan masyarakat dibawah rata-rata upah minimum regional akan mempengaruhi penjualan, dan jika penghasilan masyarakat di atas rata-rata upah minimum regional maka penjualan yang dilakukan akan mengalami peningkatan yang dapat menguntungkan perusahaan.

3) Kemajuan Teknologi

Kemajuan teknologi juga sangat besar pengaruhnya terhadap volume penjualan. Melalui kemajuan teknologi masyarakat cenderung lebih memilih handphone yang lebih canggih. Saat ini CV. Spider Oppo Palembang melakukan penjualan melalui online dengan teknologi yang cukup tinggi.

Penelitian ini mendukung dan sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Munandar (2001) yang menyatakan bahwa untuk menyusun anggaran perlu mempertimbangkan keadaan yang di luar

jangkauan perusahaan yang perlu dipantau dengan seksama, apakah kejadian di luar perusahaan ini dapat diperhitungkan kemungkinannya. Selain itu di dalam menyusun anggaran perusahaan perlu juga mempertimbangkan apa yang menjadi strategi dan tujuan perusahaan pada umumnya, karena perusahaan mempunyai peranan yang penting sebagai alat perencanaan dan pengawasan sekaligus pengawasan sebagai proses menentukan program-program perusahaan di masa yang akan datang.

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

A. Simpulan

1. Analisis metode penyusunan anggaran penjualan pada CV. Spider Oppo Palembang masih kurang baik, karena dalam penyusunan anggaran penjualan perusahaan tidak menggunakan metode campuran antara *top down* dan *bottom up*. Perusahaan hanya menggunakan metode *top down* (otoriter) yaitu Sistem penyusunan anggaran penjualan yang dilakukan oleh pimpinan perusahaan.
2. Berdasarkan dari hasil pembahasan dapat di simpulkan penyusunan anggaran penjualan mengacu kepada dua hal yaitu berdasarkan faktor internal dan eksternal perusahaan.

B. Saran

1. Seharusnya dalam melakukan penyusunan anggaran penjual sebaiknya perusahaan tidak hanya menggunakan metode *top down*, akan tetapi lebih baik menggunakan metode campuran antara *top down* dan *bottom up* karena dengan menggunakan metode ini maka keduanya ikut terlibat dan saling mempengaruhi dalam penyusunan anggaran penjualan. Sehingga anggaran penjualan dapat berjalan dengan apa yang direncanakan.
2. Pihak CV. Spider Oppo Palembang pada saat penyusunan anggaran penjualan haruslah mempertimbangkan faktor internal dan faktor eksternal.

Faktor internal diantaranya adalah perubahan ekuitas/ volume tenaga penjualan (sales), faktor eksternal terdiri atas perubahan tingkat perkembangan ekonomi yang berpengaruh terhadap penjualan, pesaing, dan harga jual Sehingga realisasi anggaran penjualan bisa terlaksana sesuai dengan anggaran penjualan yang telah ditetapkan perusahaan dan tingkat penjualan pun meningkat.

DAFTAR PUSTAKA

- Anthony. (2000). *Management control system*. Jakarta: diterjemahkan oleh Agus Maulana, Edisi Kesembilan, Penerbit Erlangga.
- Anthony, N Robert dan Vijay Govindarajan. (2005). *Sistem Pengendalian Manajemen*. Jakarta: Jilid I Dan II, Terjemahan Kurniawan Tjckrawala, Penerbit Salemba Empat.
- Hadiyati. (2009). *Analisis Penjualan Tepung Sagu Pada Koperasi Hrmonis Selat Panjang*. *Jurnal Hadiyati*, (online), Vol. 1, No.3, Hal. 59-77 (http://fekon.unilak.ac.id/editor_upload/file/hadiyati%jurnal.doc, diakses 12 Maret 2010).
- Hansen, Don R, dan M. Mowen, 2009, *Management Accounting*. Jakarta: edisi 7, Buku 1. Salemba.
- Halim, Abdul. (2007). *Sistem pengendalian Manajemen*. Yogyakarta: UPP AMP YPKN.
- Jajuk, Herawati dan sunarto. (2004). *Anggaran Perusahaan*. Yogyakarta: Amus.
- Munandar, M. (2001). *Budgetting, Perencanaan Kerja, Pengkoordinasian Kerja, Pengawasan Kerja*. Yogyakarta: Edisi Pertama. BPFE.
- Munandar, M. (2007). *Akuntansi Manajemen*. Yogyakarta: BPFE UGM.
- Mulyadi. (2001). *Akuntansi Manajemem*. Yogyakarta: Penerbit Salemba Empat.
- Nafarin, M. (2004). *Penganggaran Perusahaan*. Yogyakarta: Penerbit Salemba Empat, Pengawasan Kerja, BPFE.
- Oktariansyah. (2013). Analisis Penyebab Terjadinya Selisih Anggaran dan Realisasi Penjualan. *Jurnal Media Wahana Ekonomika*, (online), Vol. 11, No.3, Hal .54-64 (http://www.univpgripalembang.ac.id/e_jurnal/index.php/Ekonomika/article/view/313/213, PGRI Oktober 2014).
- Rudianto. (2009). *Penganggaran*. Jakarta: Edisi Soft Cover. Penerbit Erlangga.
- Rusmanto, Adi Kurnia. (2009). *Faktor – faktor Penyebab terjadinya Selisih Anggaran dan Realisasi Penjualan pada CV. Bumi Makmur Perkasa Palembang*. Skripsi tidak diterbitkan. Palembang: Program Studi Akuntansi, Universitas Muhammadiyah Palembang.

Sofyan, Syafri Harahap. (2001) *Budgeting Penganggaran Perencanaan*. Jakarta: lengkap. PT. Raja Grafindo Persada.

Sugiyono. (2012). *Metode Penelitian Bisnis*. Jakarta: Alfabeta.

CV. SPIDER OPPO PALEMBANG



SALES-SUPPLIER-SERVICE-MAINTENANCE

Jl. Jendral Bambang Utoyo No. 999d Fax. 0711-715953 Telp. 081373377597 Lemabang-Palembang

SURAT KETERANGAN

Nomor : 001/SOP/IV/2016
Lampiran : * *
Perihal : Izin Penelitian

Memperhatikan surat permohonan saudara Sri Mulyani, mahasiswi Universitas Muhammadiyah Palembang tanggal 8 Maret 2016, perihal permohonan izin penelitian pada CV. Spider Oppo Palembang, perlu kami sampaikan bahwa memang benar yang bernama di bawah ini:

Nama : Sri Mulyani
NIM : 22 2012 408
Fakultas : Ekonomi
Program Studi : Akuntansi

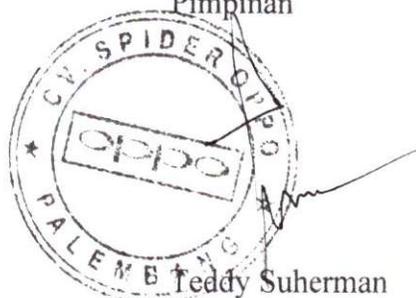
Diterima dan telah melakukan penelitian pada CV. Spider Oppo Palembang terhitung sejak 3 April 2016 guna mendapatkan data yang diperlukan pada perusahaan kami sebagai persyaratan kelengkapan penyusunan skirpsi mahasiswi yang bersangkutan.

Demikian surat keterangan ini di buat agar dapat dipergunakan seperlunya.

Palembang, 20 April 2016

Mengetahui

Pimpinan





UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PALEMBANG
LEMBAGA BAHASA

Jalan Jenderal Ahmad Yani 13 Ulu Palembang 30263

Telp. (0711) 512637 - Fax. (0711) 512637

email. lembagabahasaump@yahoo.com



TEST OF ENGLISH ABILITY SCORE RECORD

Name : Sri Mulyani
Place/Date of Birth : Palembang, October 02nd 1991
Test Times Taken : +1
Test Date : July, 22nd 2016

Scaled Score

Listening Comprehension : 42
Structure Grammar : 43
Reading Comprehension : 36
OVERALL SCORE : 403

Palembang, July, 25th 2016

Chairperson of Language Laboratory

Rini Susanti, S.Pd., M.A

NBM/NIDN. 1164932/0210098402

No. 481/TEA FE/LB/UMP/VII/2016

123 certificates



بِسْمِ اللّٰهِ الرَّحْمٰنِ الرَّحِیْمِ

KARTU AKTIVITAS BIMBINGAN SKRIPSI

NAMA MAHASISWA	Sri Mulyani	PEMBIMBING	
NIM	22 2012 408	KETUA	Dr. Sa'adah Siddik, S.E., Ak., M.Si, CA
PROGRAM STUDI	Akuntansi	ANGGOTA	
JUDUL SKRIPSI		Analisis Metode Penyusunan dan Faktor-Faktor yang Menyebabkan Tidak Tercapainya Anggaran Penjualan Pada CV. Spider Oppo Palembang	

NO.	TGL/BLN/TH KONSULTASI	MATERI YANG DIBAHAS	PARAF PEMBIMBING		KETERANGAN
			KETUA	ANGGOTA	
1	30-7-16	Bab 1 s/d 3	<i>[Signature]</i>		Perbaiki
2		Bab 4	<i>[Signature]</i>		
3					
4	3-8-16	Bab 4	<i>[Signature]</i>		Perbaiki
5					
6	4-8-16	Bab 1 s/d 5			
7		Daftar Pustaka	<i>[Signature]</i>		lengkap sudah
8					
9	6-8-16	Abstrak	<i>[Signature]</i>		
10		Daftar Isi			
11		Bab 1 s/d 5			
12		Daftar Pustaka			
13					
14	8-8-16	Skripsi	<i>[Signature]</i>		Acce Ujian
15					
16					

CAHAYAN :

Mahasiswa diberikan waktu mengoreksi skripsi, 6 bulan terhitung sejak tanggal ditanyakan

Dikeluarkan di : Palembang

Pada tanggal : 1 / 1 / 1

a.n. Dehan

Progr



Betri Srajuddin, S.E, M.Si, Ak., CA



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PIMPINAN PUSAT MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PALEMBANG
STATUS TERAKREDITASI

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

POSDA

No. 086/H-4/LPKKN/UMP/III/2016

Lembaga Pengelola Kuliah Kerja Nyata (LPKKN) Universitas Muhammadiyah Palembang menerangkan bahwa:

Nama : SRI MULYANI
Nomor Pokok Mahasiswa : 222012408
Fakultas : EKONOMI
Tempat Tgl. Lahir : PALEMBANG, 02-10-1991

telah mengikuti Kuliah Kerja Nyata Tematik Posdaya Angkatan ke-10 yang dilaksanakan dari tanggal 20 Januari sampai dengan 3 Maret 2016 bertempat di:

Kelurahan/Desa : Sungai Lais (C)
Kecamatan : Kalidoni
Kota/Kabupaten : Palembang
Dinyatakan : Lulus

Mengetahui
Rektor

Dr. Abid Djazuli, S.E., M.M.



Palembang, 14 Maret 2016
Ketua LPKKN,

Ir. Alhanannasir, M.Si.



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH DALEMBANG
LEMBAGA BAHASA

Jalan Jenderal Ahmad Yani 13 Ulu Palembang 30263

Telp. (0711) 512637 - Fax. (0711) 512637

email. lembagabahasaump@yahoo.com



TEST OF ENGLISH ABILITY SCORE RECORD

Name : Sri Mulyani
Place/Date of Birth : Palembang, October 02nd 1991
Test Times Taken : +1
Test Date : July, 22nd 2016

Scaled Score

Listening Comprehension : 42
Structure Grammar : 43
Reading Comprehension : 36
OVERALL SCORE : 403

Palembang, July, 25th 2016

Chairperson of Language Laboratory

Rini Susanti, S.Pd., M.A

NBM/NIDN. 1164932/0210098402

No. 481/TEA FE/LB/UMP/VII/2016

125 certificates



بِسْمِ اللّٰهِ الرَّحْمٰنِ الرَّحِیْمِ

KARTU AKTIVITAS BIMBINGAN SKRIPSI

NAMA MAHASISWA	Sri Mulyani	PEMBIMBING
NIM	22 2012 408	KETUA Dr. Sa'adah Siddik, S.E., Ak., M.Si, CA
PROGRAM STUDI	Akuntansi	ANGGOTA
JUDUL SKRIPSI Analisis Metode Penyusunan dan Faktor-Faktor yang Menyebabkan Tidak Tercapainya Anggaran Penjualan Pada CV. Spider Oppo Palembang		

NO.	TGL/BL TH KONSULTASI	MATERI YANG DIBAHAS	PARAF PEMBIMBING		KETERANGAN
			KETUA	ANGGOTA	
1	30-7-16	Bab 1 s.d 3	<i>[Signature]</i>		Perbaikan
2		Bab 4			
3					
4	3-8-16	Bab 4	<i>[Signature]</i>		Perbaikan
5					
6	4-8-16	Bab 1 s.d 5	<i>[Signature]</i>		
7		Daftar Pustaka			tercapai sesuai
8					
9	6-8-16	Abstrak			
10		Daftar Isi	<i>[Signature]</i>		
11		Bab 1 s.d 5			
12		Daftar Pustaka			
13					
14	8-8-16	Skripsi	<i>[Signature]</i>		Ace utra
15					
16					

CATATAN :

Mahasiswa diberikan waktu untuk melakukan skripsi. 6 bulan terhitung sejak tanggal ditugaskan.

Dikeluarkan di : Palembang
 Pada tanggal : / /
 a.n. Dekan
 Program Studi
[Signature]
Betri Srajuddin, S.E, M.Si, Ak., CA





MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PIMPINAN PUSAT MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PALEMBANG
STATUS TERAKREDITASI

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

PIAGAM

No. 086/H-4/LPKKN/UMP/III/2016

Lembaga Pengelola Kuliah Kerja Nyata (LPKKN) Universitas Muhammadiyah Palembang menerangkan bahwa:

Nama : SRI MULYANI
Nomor Pokok Mahasiswa : 222012408
Fakultas : EKONOMI
Tempat Tgl. Lahir : PALEMBANG, 02-10-1991

telah mengikuti Kuliah Kerja Nyata Tematik Posdaya Angkatan ke-10 yang dilaksanakan dari tanggal 20 Januari sampai dengan 3 Maret 2016 bertempat di:

Kelurahan/Desa : Sungai Lais (C)
Kecamatan : Kalidoni
Kota/Kabupaten : Palembang
Dinyatakan : Lulus

Mengetahui
Rektor

Dr. Abid Djazuli, S.E., M.M.



Palembang, 14 Maret 2016
Ketua LPKKN,

Ir. Alhanannasir, M.Si.

LEMBAR PERSETUJUAN PERBAIKAN SKRIPSI

Hari / Tanggal : Senin, 22 Agustus 2016
Waktu : 08.00 s/d 12.00 WIB
Nama : Sri Mulyani
NIM : 22 2012 408
Program Studi : Akuntansi
Mata Kuliah Pokok : Sistem Informasi Akuntansi
Judul Skripsi : Analisis Metode Penyusun dan Faktor-Faktor yang Menyebabkan Tidak Tercapainya Anggaran Penjualan pada CV. Spider Oppo Palembang

TELAH DIPERBAIKI DAN DISETUJUI OLEH TIM PENGUJI DAN PEMBIMBING SKRIPSI DAN DIPERKENANKAN UNTUK MENGIKUTI WISUDA

NO	NAMA DOSEN	JABATAN	TGL PERSETUJUAN	TANDA TANGAN
1	Dr. Sa'adah Siddik, S.E., AK., M.Si., CA	Pembimbing	28/9/2016	
2	Dr. Sa'adah Siddik, S.E., AK., M.Si., CA	Ketua Penguji	28/9/2016	
3	Aprianto, S.E., M.Si	Penguji I	19/9/2016	
4	Welly, S.E., M.Si	Penguji II	19/9/2016	

Palembang, September 2016



Dekan
u.b Ketua Program Studi Akuntansi

Betri Sirajuddin, S.E, M.Si., Ak., CA
NIDN/NBM : 0216106902/944806

BIODATA PENULIS

Nama : Sri Mulyani
Nim : 22 2012 408
Fakultas : Ekonomi
Jurusan : Akuntansi
Tempat tanggal lahir : Palembang, 02 Oktober 1991
Alamat : Jl. S. Supratman Lr. Citra Damai 1 Rt. 58 Rw. 06
No. 4880 Palembang

Nama Orang Tua

a. Ayah : Jemadi
b. Ibu : Tumini

Pekerjaan Orang Tua

a. Ayah : Buruh
b. Ibu : Wiraswasta

Alamat Orang Tua : Jl. S. Supratman Lr. Citra Damai 1 Rt. 58 Rw. 06
No. 4880 Palembang

Palembang, Agustus 2016

(SRI MULYANI)