

PERPUSTAKAAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH
No DAFTAR : 1638/per-ump/2013
TANGGAL : 15-2-2013

**ANALISIS PERENCANAAN DAN PENGENDALIAN PENJUALAN PADA
PT. KIMIA FARMA TRADING AND DISTRIBUTION
PANGKALPINANG BANGKA BELITUNG**

SKRIPSI



OLEH :

NAMA : AJENG PUTRI LARASATI

NIM : 22 2008 258

**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PALEMBANG
FAKULTAS EKONOMI
2012**



**ANALISIS PERENCANAAN DAN PENGENDALAIN PENJUALAN PADA
PT. KIMIA FARMA *TRADING AND DISTRIBUTION*
PANGKALPINANG BANGKA BELITUNG**

SKRIPSI

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



OLEH:

NAMA : AJENG PUTRI LARASATI

NIM : 22.2008.258

**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PALEMBANG
FAKULTAS EKONOMI
2012**

PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Ajeng Putri Larasati

Nim : 22.2008.258

Jurusan : Akuntansi

Menyatakan bahwa skripsi ini telah ditulis 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 berupa pembatalan skripsi dan konsekuensinya.

Palembang, 03 Agustus 2012



Ajeng Putri Larasati

Fakultas Ekonomi
Universitas Muhammadiyah
Palembang

TANDA PENGESAHAN SKRIPSI

Judul : **ANALISIS PERENCANAAN DAN
PENGENDALIAN PENJUALAN PADA PT. KIMIA
FARMA TRADING AND DISTRIBUTION
PANGKALPINANG BANGKA BELITUNG**

Nama : Ajeng Putri Larasati
Nim : 22 2008 258
Fakultas : Ekonomi
Jurusan : Akuntansi
Mata Kuliah Pokok : Sistem Pengendalian Manajemen

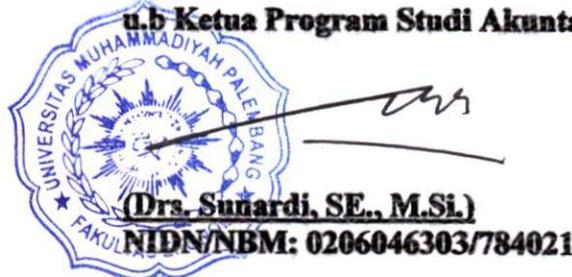
**Diterima dan Disyahkan
Pada tanggal**

Pembimbing,



(M. Basyaruddin R, S.E. Ak., M.Si.)
NIDN : 003055605

**Mengetahui,
Dekan
u.b Ketua Program Studi Akuntansi**



(Drs. Sunardi, SE., M.Si.)
NIDN/NBM: 0206046303/784021

HALAMAN MOTTO DAN PERSEMBAHAN

MOTTO :

- *Jangan lah menyerah meski kadang melelahkan walau tak jarang harus menangis.*
- *Percaya lah kebaikan yang ALLAH tetapkan dan tak akan tertukar dengan orang lain.*

"Dan Allah tidak menjadikan pemberian bala bantuan itu melainkan sebagai kabar gembira bagi kemenanganmu, dan agar tentram hatimu karenaNya. Dan kemenanganmu itu hanyalah dari Allah".

Ku persembahkan kepada :

- *Ayahanda dan ibunda tercinta*
- *Adekku tersayang*
- *Seseorang yang aku cintai*
- *Sahabat-sahabatku*
- *Almamater tercinta*

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

PRAKATA

Alhamdulillahirobbil alamin, segala puji dan syukur kehadiran Allah SWT, penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul "Analisis Perencanaan dan Pengendalian Penjualan Pada PT. Kimia Farma *Trading and Distribution* Pangkalpinang Bangka Belitung".

Ucapan terima kasih penulis sampaikan kepada kedua orangtuaku dan saudara-saudaraku yang telah mendidik, membiayai dan memberikan dorongan serta semangat kepada penulis. Penulis juga mengucapkan terima kasih kepada bapak M. Basyaruddin, R, S.E,AK, M.Si yang telah membimbing dan memberikan pengarahan serta saran-saran dengan tulus dan ikhlas dan memberikan motivasi kepada penulis tentang arti kesabaran sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Selain itu, penulis juga mengucapkan terima kasih kepada pihak-pihak yang telah mengizinkan, membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi di Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Palembang. Penulis juga dengan rendah hati mengucapkan terima kasih kepada :

1. Bapak H. M. Idris, S.E., M.Si, selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Palembang beserta staf dan karyawan/karyawati
2. Bapak M. Taufiq Syamsuddin, S.E., Ak., M.Si , selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Palembang, beserta staf dan karyawan/karyawati.

3. Bapak Drs. Sunardi, S.E., M.Si dan ibu Welly, S.E, selaku ketua Program Studi Akuntansi dan sekretaris Program Studi Akuntansi Ibu Welly S.E, M.Si Universitas Muhammadiyah Palembang.
4. Bapak M. Orba Kurniawan, S.E, S.H, M.Si selaku Pembimbing Akademik beserta dosen-dosen Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Palembang.
5. Bunda Nina Sabrina, S.E, M.Si, terima kasih atas saran dan masukkannya.
6. Pimpinan dan seluruh staf PT. Kimia Farma *Trading and Distribution* Pangkalpinang Bangka Belitung
7. Bapakku (Mono.Ak), Ibuku (Emizona), abangku (Gusti Ferza Erista) dan adek-adekku (Ghamal, Dicky, Risyad) serta seluruh keluargaku, terima kasih atas doa dan bantuannya baik spiritual maupun material.
8. Sahabat-sahabatku Fuji (Mek), Priyanka (Cha), Nova (Chan), Rahni, Ayu (Cebol), Rinda, Anggun, Santi, Zikra, Bayu, Pantri (Pharen), Ari (Ujang), David, Hendra (Koko), terima kasih sudah memberikan persahabatan yang indah semoga persahabatan ini bisa terjalin sampai selamanya.
9. Sahabat-sahabat seperjuangan Paket 17 dan Semua sahabat yang tidak bisa disebutkan satu persatu, terima kasih untuk persahabatan yang terjalin selama ini dan berharap bisa terus terjalin samapai selamanya, dan akhirnya kita bisa lulus bersama, tetap semangat ya.

10. Teman-teman KKN tematik angkatan ke-2 Posko 313 Desa Lingkis jejawi Pak Wo Chandra, Fheny, Sri, Tika, Ocha, Arma, Nofy, Pantri, Bayu, Rio, Yopi, Azhari, terima kasih telah memberikan pertemanan yang indah selama di posko, dan telah memberikan kenangan terindah selama KKN. Akhirnya kita Lulus bersama.
11. pihak yang telah memberikan bantuan kepada penulis berupa materil dan spiritual yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

Semoga Allah SWT membalas budi baiknya dan berkah kepada kita semua. Amin. Penulis berharap skripsi ini dapat berguna bagi yang membaca dan mendapat ridho dari Allah SWT. Amin

Penulis

Ajeng Putri Larasati

DAFTAR ISI

HALAMAN DEPAN/COVER	i
HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
HALAMAN MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....	v
HALAMAN PRAKATA	vi
HALAMAN DAFTAR ISI.....	ix
HALAMAN DAFTAR TABEL.....	xii
HALAMAN DAFTAR GAMBAR.....	xiii
HALAMAN DAFTAR LAMPIRAN	xiv
ABSTRAK.....	xv
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Perumusan Masalah	6
C. Tujuan Penelitian	6
D. Manfaat Penelitian.....	6
BAB II KAJIAN PUSTAKA.....	8
A. Penelitian sebelumnya	8
B. Landasan Teori	9
1. Retribusi	9
a. Pengertian Perencanaan Retribusi Daerah.....	9

b. Penggolongan Retribusi	10
2. Anggaran	15
a. Pengertian Anggaran.....	15
b. Unsur-unsur Anggaran	16
c. Tujuan Anggaran	17
d. Manfaat Anggaran	18
e. Keterbatasan Anggaran.....	19
f. Keunggulan Anggaran.....	19
g. Karakteristik Anggaran.....	20
h. Jenis Anggaran	21
3. Penyusunan Rencana Anggaran.....	23
a. Persetujuan legislatif	23
b. Pelaksana Anggaran	24
c. Pelapor dan Audit	24
BAB III METODE PENELITIAN	29
A. Jenis Penelitian	29
B. Tempat Penelitian	30
C. Operasionalisasi Variabel	30
D. Data Yang Diperlukan.....	31
E. Teknik Pengumpulan Data.....	31
F. Analisis Data dan Teknik Analisis	33
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	34
A. Hasil Penelitian.....	34

1. Sejarah Singkat Dinas Pendapatan, Pengelolaan keuangan dan Asset Daerah Kota Prabumulih	34
2. Visi dan Misi Dinas Pendapatan, Pengelolaan Keuangan dan Asset Daerah Kota Prabumulih.....	36
3. Struktur Organisasi dan Uraian Tugas Dinas pendapatan, Pengelolaan dan Asset Daerah Kota Prabumulih.....	37
B. Pembahasan Hasil Penelitian	48
1. Penyusunan Anggaran	48
2. Persetujuan Legislatif.....	50
3. Pelaksanaan	51
4. Pelaporan dan Audit.....	52
5. Mempunyai Keterkaitan yang Stategis.....	54
6. Validitas	54
7. Reliabilitas.....	55
8. Akseptabilitas.....	55
9. Spesifisitas.....	56
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	58
A. Kesimpulan.....	58
B. Saran	59

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel I	: Anggaran dan Realisasi Penjualan.....	4
Tabel II	: Operasionalisasi Variabel.....	20
Tabel VI. 1	: Pangsa Pasar.....	37
Tabel VI. 2	: Wilayah Alokasi Sumber Daya.....	44

TABEL GAMBAR

Gambar IV.1 : Gambar Struktur Organisasi PT. Kimia *Farma Trading and Distribution* Pangkalpinang Bangka Belitung26

DAFTAR LAMPIRAN

1. Surat Keterangan Riset
2. Sertifikat Mengaji
3. Surat Aktivitas Bimbingan Skripsi
4. Biodata

ABSTRAK

Ajeng Putri Larasati/222008258/2012/Analisis Perencanaan dan Pengendalian Penjualan pada PT. Kimia Farma *Trading and Distribution* Pangkalpinang Bangka Belitung/Akuntansi.

Perumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimanakah perencanaan dan pengendalian penjualan pada PT. Kimia Farma *Trading and Distribution*. Tujuannya untuk mengetahui perencanaan dan pengendalian penjualan pada PT. Kimia Farma *Trading and Distribution*.

Penelitian ini termasuk jenis penelitian deskriptif yaitu mengetahui nilai variabel mandiri baik satu atau lebih tanpa perbandingan atau menghubungkan dengan variabel lain, data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer, teknik pengumpulan data dalam penulisan skripsi ini menggunakan metode dokumentasi dan wawancara, analisis data dan teknik analisis yang digunakan adalah kuantitatif dan kuantitatif.

Hasil Penelitian menunjukkan bahwa dalam perencanaan dan pengendalian penjualan haruslah menentukan sasaran, menentukan standar, mengalokasikan sumberdaya, menentukan penjadwalan dan menentukan prioritas kerja. Sedangkan pengendaliannya adalah pengendalian eksternal. Maka dari itu perencanaan dan pengendalian penjualan harus dilaksanakan secara efektif dan efisien.

Kata kunci: Perencanaan dan pengendalian penjualan

ABSTRACT

Ajeng Putri Larasati/222008258/2012/The Analysis of The Sales Planning and Control at PT. kimia Farma Trading and Distribution Pangkalpinang Bangka Belitung /Accounting.

The problem of this study was how the sales planning and control The Analysis of The Sales Planning and Control at PT. kimia Farma Trading and Distribution Pangkalpinang Bangka Belitung. The objective of this study was to find out the sales planning and control The Analysis of The Sales Planning and Control at PT. kimia Farma Trading and Distribution Pangkalpinang Bangka Belitung.

This study used descriptive research, a study used to find out the value of either one independent variable or more without comparing or correlating with other variables. The data used in this study was the primary data, techniques of collecting the data were using documentation and interviews, data analysis and analysis techniques used in this study were using qualitative and quantitative analyses.

The result showed that planning and selling control should define the goal, standard, allocation resources, and schedule and also priority job. This, the sale planning and control should be done effectively and efficiently.

Key words: Sales Planning and Control

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perencanaan merupakan suatu pedoman untuk dapat melakukan pengendalian, sedangkan pengendalian merupakan alat bagi manajemen untuk menilai pelaksanaan rencana yang telah disusun dengan membandingkan rencana dengan pelaksanaan. Perencanaan berhubungan dengan pengembangan tujuan masa depan dan penyusunan sebagai anggaran untuk mencapai tujuan, sedangkan pengendalian berhubungan dengan langkah-langkah yang dilaksanakan untuk menjamin bahwa tujuan yang telah ditetapkan tercapai.

Perusahaan-perusahaan yang masih *update* atau berdiri saat ini, berusaha mempertahankan kegiatan operasional perusahaannya dengan berbagai cara. Diantaranya dengan menyediakan barang dan jasa sesuai dengan selera dari masyarakat. Hal ini disebabkan karena perusahaan hanya dapat tetap berdiri, bila barang dan jasa yang telah diberikan pada masyarakat dapat dimanfaatkan dan perusahaan memperoleh balas jasa dari masyarakat yang menggunakan produk yang ditawarkan perusahaan itu. Jika tujuan tersebut tidak tercapai, maka perusahaan akan kehilangan sumber dana dari masyarakat dan modal perusahaan berangsur-angsur lemah, sehingga perusahaan tidak mempunyai kedudukan yang kuat untuk melakukan persaingan dengan perusahaan-perusahaan sejenis lainnya dalam suatu industri di pasaran.



Untuk memenuhi kebutuhan masyarakat itu, perusahaan memanfaatkan pasar sebagai sarana untuk menjual produk yang dihasilkan, sehingga perusahaan dapat memperoleh keuntungan yang merupakan tujuan perusahaan pada umumnya. Untuk mencapai tujuan itu perusahaan harus bersaing dengan ketat untuk merebut konsumen dari perusahaan-perusahaan sejenis lainnya. Manajemen perusahaan berkewajiban memanager seluruh kegiatan operasional perusahaan, mengkoordinasikan dan mengalokasikan sumber-sumber yang terbatas dengan baik secara ekonomis, efektif dan efisien.

Perencanaan dan pengendalian amat berperan penting dalam keberhasilan perusahaan mencapai tujuannya. Perencanaan harus dilakukan agar dalam melaksanakan operasional perusahaan terarah sehingga tujuan mudah tercapai, sedangkan pengendalian juga penting untuk dilaksanakan agar didapat kepastian bahwa operasi perusahaan dilakukan sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan. Pada perusahaan industri dan perdagangan, berbagai macam kegiatan operasi perusahaan harus direncanakan dan dikendalikan agar perusahaan dapat bertahan dalam persaingan, khususnya menyangkut perencanaan dan pengendalian terhadap penjualan karena berkaitan dengan peningkatan pendapatan perusahaan dan kelangsungan hidup perusahaan.

Perencanaan dalam penjualan dapat dikatakan sebagai kegiatan untuk membuat anggaran penjualan, metode penjualan apa yang akan dilakukan agar permintaan masyarakat bertambah, syarat-syarat apa yang perlu ditetapkan dalam melakukan penjualan dan kebijaksanaan perusahaan dalam menetapkan

harga yang bersaing dengan produk sejenis lainnya. Pengendalian dalam penjualan dapat diartikan sebagai suatu studi dan analisis atas kegiatan penjualan, kemudian membandingkan rencana dengan realisasinya serta kebijaksanaan apa yang diambil perusahaan sebagai tindak lanjut untuk memperoleh volume penjualan yang dikehendaki, dengan biaya yang wajar, agar menghasilkan laba, maka pengendalian manajemen juga dapat melakukan tindakan yang tidak konsisten dengan tujuan perusahaan.

Manajemen perusahaan berkewajiban mengendalikan seluruh kegiatan yang dilakukan perusahaan termasuk salah satunya adalah penjualan. Penjualan merupakan suatu kegiatan yang dilakukan perusahaan dalam usaha memasarkan produk atau jasa yang dimilikinya kepada masyarakat atau konsumen yang membutuhkannya, dimana hasil penjualan tersebut merupakan hasil pendapatan bagi perusahaan yang tentunya akan mendukung kegiatan perusahaan selanjutnya.

Menurut Sofyan Assaury (2004:268) Pengendalian penjualan adalah penilaian, pengecekan dan memonitor usaha-usaha pemasaran dan penjualan perusahaan yang telah dilakukan agar sesuai dengan apa yang direncanakan, dan digunakan sebagai landasan untuk mengadakan penyesuaian yang diperlukan.

Adapun data yang diperoleh penulis dari PT. Kimia Farma *Trading and Distribution* Pangkalpinang Bangka Belitung. Berupa data anggaran dan realisasi penjualan dari tahun 2009 s/d 2011 sebagai berikut:

Tabel I.1
Anggaran dan Realisasi Penjualan PT. Kimia Farma Trading
and Distribution Pangkalpinang Bangka Belitung
Tahun 2009 s/d 2011

Tahun	Anggaran Penjualan	Realisasi Penjualan	Selisih	% Selisih
2009	6.290.707.764,00	4.814.268.160,00	(1.476.439.604,00)	(76.53)
2010	7.863.384.705,00	8.685.448.735,00	822.064.030,00	110.45
2011	11.583.752.600,00	9.975.845.642,00	(1.607.906.958,00)	(86.12)

Sumber: PT. Kimia Farma, 2012

Berdasarkan data yang diperoleh penulis dari PT. Kimia Farma *Trading and Distribution* Pangkalpinang Bangka Belitung yang berupa anggaran dan realisasi penjualan dari tahun 2009 s/d 2011. Dari data tersebut menunjukkan bahwa terjadinya selisih rugi pada tahun 2009 dan 2011 dimana terjadi penurunan penjualan sampai dengan 24 persen.

Adanya selisih tersebut jelas mempengaruhi pendapatan yang diperoleh perusahaan. Berdasarkan data tersebut target penjualan tidak tercapai secara maksimal dalam perencanaan penjualan dan pengendalian penjualan.

Dari uraian diatas, penulis tertarik untuk mengadakan penelitian mengenai analisis perencanaan penjualan dan pengendalian penjualan. Dengan judul **Analisis Perencanaan dan Pengendalian Penjualan Pada PT. Kimia Farma Trading and Distribution Pangkalpinang Bangka Belitung.**

B. Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian yang telah penulis kemukakan pada latar belakang di atas maka yang menjadi permasalahan dalam penelitian ini yaitu: Bagaimanakah perencanaan dan pengendalian penjualan pada PT. Kimia Farma *Trading and Distribution*?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan permasalahan yang telah dikemukakan sebelumnya, maka yang menjadi tujuan dalam penelitian ini sebagai adalah Untuk mengetahui perencanaan dan pengendalian penjualan pada PT. Kimia Farma *Trading and Distribution*.

D. Manfaat Penelitian

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

1. Bagi penulis

Untuk meningkatkan pengetahuan dan wawasan khususnya mengenai perencanaan dan pengendalian penjualan.

2. Bagi PT. Kimia Farma

Dari hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran dan masukan, khususnya bagi PT. Kimia Farma *Trading and Distribution* dalam perencanaan dan pengendalian penjualan.

3. Bagi Almamater

Hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai acuan yang dapat digunakan sebagai bahan bacaan dalam rangka pengembangan selanjutnya, terutama yang berhubungan dengan perencanaan dan pengendalian penjualan, yang dapat digunakan sebagai referensi.

DAFTAR PUSTAKA

- Dwi Yuniarsi. 2006. *Analisis Perencanaan dan Pengendalian Persediaan Obat-Obtan Pada Apotik Kenten Raya Palembang*. Skripsi Universitas Muhammadiyah Palembang (Tidak dipublikasikan).
- Elisa Ningsih. 2010. *Anggaran Penjualan dan Pengendalian Biaya Operasional Sebagai Alat Perencanaan dan Pengendalian Laba pada PT. Rajawali Nusindo Cabang Medan*. Skripsi Universitas
- Gunawan Adi Saputra dan Marwan Asri. 2000. *Anggaran Perusahaan*. Edisi ketiga BPFE, Yogyakarta
- Mazt dan Usry. 2004. *Akuntansi Biaya*. Salemba Empat. Edisi 4. Jakarta
- Mulyadi. 2001. *Sistem Perencanaan dan Pengendalian Edisi Dua*. Salemba Empat, Jakarta.
- Munandar. M. 2001. *Budgeting Perencanaan Kerja Pengkoordinasian Kinerja Pengawasan Kerja*. Penerbit BPFE, Yogyakarta.
- Nur Indrianto dan Bambang Supomo. 2009. *Metodologi Penelitian Akuntansi dan Manajemen*. BPFE, Yogyakarta
- Sofyan Syafri Harahap. 2001. *Sistem Pengendalian Manajemen*, Cetakan Satu. Penerbit Quantum, Jakarta.
- Sugiono. 2009. *Metode Penelitian Bisnis Cetakan Ke-13*. Alfabeta, Bandung
- Supriyono. 2002. *Sistem Pengendalian Manajemen*. Edisi Kedua, BPFE.
- Yusuf (sumber <http://yusup-doank-2.blogspot.com/2011/06/alat-alat-perencanaan.html>)