

ANALISIS FAKTOR PENYEBAB TIDAK TERCAPAI TARGET

PENJUALAN PADA PT. CITRA SATRIA UTAMA

PALEMBANG

SKRIPSI

**Untuk Memenuhi Sebagian Dari Syarat-Syarat
Guna Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi**



Diajukan Oleh :

RIANTI GUSTI RAHAYU

NPM. 1601120508

FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS TRIDINANTI

PALEMBANG

2020

UNIVERSITAS TRIDINANTI
FAKULTAS EKONOMI
PALEMBANG

TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI

Nama : RIANTI GUSTI RAHAYU
No. Pokok NIRM : 1601120508
Jurusan Prog. Studi : AKUNTANSI
Jenjang Pendidikan : Strata 1
Mata Kuliah Pokok : Sistem Pengendalian Manajemen
Judul Proposal : Analisis Faktor Penyebab Tidak Tercapai Target
Penjualan Pada PT. Citra Satria Utama Palembang.

Pembimbing Skripsi

Tanggal 19 - 10 - 2020 Pembimbing I : Meti Zulivana, SE, M.Si, Ak.CA

NIDN. 02050056701

Tanggal 19 - 10 - 2020 Pembimbing II : Shelly Farida Tobing, SE, Ak.M.Si

NIDN 0205026301

Mengetahui ;

Dekan Fakultas Akuntansi

Dr. Msy. Mikial, SE, M.Si, Ak.CA, CSRS

NIDN : 0205026401

198/PS/UFE/20

PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Rianti Gusti Rahayu

Nomor Pokok : 1601120508

Fakultas : Ekonomi

Jurusan : Akuntansi

Menyatakan bahwa skripsi ini telah ditulis dengan sungguh-sungguh sungguh dan tidak ada bagian yang merupakan penjiplakan karya orang lain. Apabila dikemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar, maka saya sanggup menerima sanksi berupa pembatalan skripsi dengan segala konsekuensinya.

Palembang, September 2020



Rianti Gusti Rahayu

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN.....	ii
HALAMAN MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....	iii
KATA PENGANTAR.....	iv
DAFTAR ISI.....	vi
DAFTAR TABEL.....	ix
DAFTAR GAMBAR.....	x
ABSTRAK	xi
RIWAYAT HIDUP	xii
PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT	xiii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Perumusan Masalah.....	6
1.3 Tujuan Penelitian.....	6
1.4 Manfaat Penelitian.....	7
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	8
2.1 Kajian Teoritis.....	8
2.1.1 Anggaran.....	8
2.1.1.1 Pengertian Anggaran.....	8
2.1.2 Pengertian Anggaran Penjualan	9
2.1.3 Fungsi Anggaran Penjualan	10
2.1.4 Konsep Anggaran Penjualan.....	11
2.1.5 Pengendalian Anggaran.....	11
2.1.6 Langkah-Langkah Dalam Penyusunan Anggaran Penjualan....	15

2.1.7 Tahapan Penyusunan Anggaran Penjualan.....	16
2.1.8 Alasan Perusahaan Menyusun Anggaran Penjualan	18
2.1.9 Faktor Penyebab Tidak Tercapai Target Penjualan	19
2.1.9.1 Faktor-Faktor Penyebab Penyimpangan Target Penjualan	21
2.1.9.2 Faktor-Faktor yang Menyebabkan Penyimpangan Atau Selisih	21
2.1.9.3 Analisis Varians	23
2.1.9.4 Upaya Pencapaian Target.....	23
2.2 Penelitian Relevan	24
2.3 Kerangka Berpikir	28
BAB III METODE PENELITIAN	30
3.1 Tempat dan Waktu Penelitian.....	30
3.1.1 Tempat Penelitian.....	30
3.1.2 Waktu Penelitian	30
3.2 Sumber dan Teknik Pengumpulan Data	30
3.2.1 Sumber Data.....	30
3.2.2 Teknik Pengumpulan Data	31
3.3 Populasi, Sampel, dan Sampling	32
3.3.1 Populasi	33
3.3.2 Sampel	32
3.3.3 Sampling.....	33
3.4 Rancangan Penelitian	33
3.5 Variabel dan Definisi Operasional	33
3.6 Instrumen Penelitian.....	35
3.7 Teknik Analisis	35

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	37
4.1 Hasil Penelitian	37
4.1.1 Sejarah Singkat Perusahaan	37
4.1.2 Visi Misi dan Motto Perusahaan	39
4.1.3 Struktur Organisasi	40
4.1.4 Pembagian Tugas.....	42
4.1.5 Penyusunan Anggaran Penjualan	43
4.1.6 Anggaran Penjualan dan Realisasi Penjualan	47
4.2. Pembahasan	50
4.2.1 Analisis Varians Anggaran Penjualan dan Realisasi Penjualan Pada PT. Citra Satria Utama.....	51
4.2.2 Analisis Faktor Penyebab Tidak Tercapai Target Penjualan	58
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	69
5.1 Kesimpulan	69
5.2 Saran.....	70
DAFTAR PUSTAKA.....	72

ABSTRAK

Rianti Gusti Rahayu, Analisis Faktor Penyebab Tidak Tercapai Target Penjualan Pada PT. Citra Satria Palembang, (Di bawah bimbingan Ibu Meti Zuliyana, SE,M.Si,Ak.CA dan Ibu Shelly Farida Tobing, SE,Ak.M.Si.

PT.Citra Satria Utama Palembang salah satu perusahaan yang bergerak dibidang distributor dengan produk-produk Frisian Flag. Dimana PT. Citra Satria Utama Palembang memiliki laporan keuangan, yang mana dalam laporan tersebut terdapat anggaran penjualan dengan realisasi penjualan yang dibuat setiap tahun. Anggaran merupakan suatu rencana yang disusun secara sistematis, yang meliputi seluruh kegiatan perusahaan untuk jangka waktu tertentu yang akan datang.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui anggaran penjualan dan faktor penyebab tidak tercapai target penjualan pada PT. Citra Satria Utama Palembang. Data yang digunakan dalam penelitian ini antara lain daftar anggaran penjualan dan realisasi penjualan pada tahun 2017, 2018 dan 2019.

Jenis penelitian ini yang digunakan adalah diskriptif yaitu analisis yang menjelaskan berbagai kondisi, situasi dan variabel yang timbul pada objek penelitian, berdasarkan apa yang terjadi. Teknik analisis yang digunakan adalah teknik kualitatif berupa penjelasan secara teori yang digunakan untuk membahas faktor penyebab tidak tercapai target penjualan pada PT. Citra Satria Utama Palembang.

Hasil analisis penelitian menunjukkan faktor-faktor yang dominan menyebabkan tidak tercapai target penjualan pada PT. Citra Satria Utama Palembang adalah tidak bisa mengikuti harga pasar yang beredar, segi promosi tidak jauh beda dengan pesaing, tidak terpenuhinya dana salesman. Banyaknya kasus tidak semua harga Frisian flag mendapatkan potongan harga. Dari hasil penelitian tersebut maka peneliti memberikan saran agar tetap memberikan potongan harga setiap pembelian produk. Hal ini dapat memberikan keuntungan bagi perusahaan.

Kata kunci : Faktor-Faktor Penyebab Tidak Tercapai Target Penjualan

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Persaingan dalam dunia yang semakin kompetitif mengharuskan manajer perusahaan dituntut untuk memiliki kemampuan dalam meningkatkan dan melaksanakan kegiatan-kegiatan yang akan datang serta penjabarannya menjadi satu tujuan yang realitis, sederhana kuantitatif dan terperinci. Untuk mencapai tujuan tersebut maka perusahaan memerlukan manajemen yang baik agar dapat melaksanakan fungsi manajemen dengan sebaik-baiknya sehingga pelaksanaan kegiatan kerja perusahaan dapat berjalan efektif dan efisien.

Anggaran merupakan salah satu langkah efektif yang diambil manajemen suatu perusahaan untuk mengarahkan kegiatan atau pekerjaan dan menentukan lancar tidaknya operasional perusahaan dalam mencapai tujuan, disusun berdasarkan kegiatan yang telah lampau dengan mempertimbangkan faktor-faktor yang akan mempengaruhi jalannya kegiatan perusahaan di masa yang akan datang selama jangka waktu tertentu secara sistematis.

Sebagaimana diketahui bahwa salah satu cara meningkatkan keuntungan adalah dengan cara meningkatkan penjualan baik dari segi kuantitas atau jumlah barang maupun harga jualnya, hal ini ditujukan agar dapat mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan di masa yang akan datang. sebagai salah satu perusahaan dagang.

Anggaran penjualan yang telah disyahkan inilah yang nantinya menjadi dasar penilaian prestasi manajer. Prestasi manajer diukur dengan cara membandingkan antara anggaran yang telah ditetapkan dengan realisasinya. Penyimpangan yang terjadi dianalisis untuk mengetahui hal-hal yang menyebabkan terjadinya penyimpangan tersebut sekaligus dapat digunakan sebagai motivasi bagi manajer yang bersangkutan untuk mempertahankan atau meningkatkan prestasinya. Selain itu, anggaran penjualan pada periode yang lalu dapat dijadikan umpan balik dalam menentukan target penjualan untuk periode berikutnya adalah gambaran/penjelasan tentang PT. Citra Satria Utama.

Banyaknya orang customer membutuhkan Frisian Flag semakin memacu perusahaan untuk memberikan pelayanan dan lokasi yang strategis bagi customer. Untuk mencapai target penjualan maka PT. Citra Satria Utama perlu membuat anggaran penjualan. Di dalam proses penyusunan anggaran penjualan manajer penjualan diberi tanggung jawab untuk menyusun usulan anggaran penjualan. Usulan tersebut disusun berdasarkan hasil survey dan analisis pasar secara langsung untuk mengetahui kendala yang dihadapi dalam penjualan dan Frisian flag yang disukai customer.

Suatu perusahaan tentunya ingin mendapatkan hasil yang maksimum dalam kegiatan yang dilakukannya. Begitu pula kegiatan yang didasarkan pada suatu anggaran yang telah diterapkan, tentunya kejadian yang sebenarnya terjadi diharapkan sama dengan apa yang telah

direncanakan sebelumnya oleh perusahaan yang memakai anggaran tersebut.

PT. Citra Satria Utama Palembang sebagai salah satu perusahaan yang bergerak di bidang distributor. Produk yang dipasarkan adalah produk Frisian Flag. Produk langsung diantar ke outlet-outlet yang ada di Palembang. Produk berkualitas dan ada izin BPOM. Untuk mencapai target penjualan maka perlu dibuat anggaran penjualan.

Sehubungan dengan adanya target yang ditetapkan oleh perusahaan pada tahapan penyusunan anggaran yang dilakukan di PT. Citra Satria Utama, maka ada ketentuan-ketentuan yang harus dipenuhi oleh perusahaan. Apabila target tersebut dapat dipenuhi selama tiga periode berturut-turut maka manajer penjualan tersebut akan mendapat sanksi, penurunan jabatan.

Faktor-faktor yang harus dipertimbangkan dalam menyusun anggaran penjualan menurut Munandar (2019:50-52) secara garis besar dapat dibedakan menjadi dua kelompok, yaitu: Faktor-faktor intern, yaitu: data, informasi, dan pengalaman yang terdapat dari luar perusahaan, tetapi disana mempunyai pengaruh terhadap anggaran penjualan perusahaan.

Penyusunan anggaran penjualan PT. Citra Satria Utama Palembang membuat anggaran penjualan setiap tahun, dimana anggaran penjualan ini mulai dari membuat usulan anggaran penjualan. Anggaran penjualan yang telah disusun digunakan oleh perusahaan untuk menjadi pedoman dalam kegiatan penjualan yang harus dicapai. Evaluasi dilakukan terhadap

penjualan yang sudah dibuat dan realisasi penjualan pada setiap tahunnya. Untuk menilai bagaimana pencapaian anggaran yang dibuat tersebut terhadap realisasi penjualan yang terjadi, guna mengambil langkah-langkah yang diperlukan untuk perbaikan.

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

Berikut ini disajikan Laporan Anggaran Penjualan dan Realisasi Penjualan Frisian Flag PT. Citra Satria Utama Palembang pada tahun 2017 sampai dengan 2019.

Tabel 1.1
PT. Citra Satria Utama Palembang
Anggaran dan Realisasi Penjualan Frisian Flag
Tahun 2017 sampai Tahun 2019 (Dalam Rupiah)

Tahun	Anggaran Penjualan	Realisasi Penjualan	Selisih	Persen Pencapaian Target
2017	8.324.090.000	7.562.831.000	(761.259.000)	(91%)
2018	6.950.725.000	6.965.550.000	14.825.000	101%
2019	6.108.840.000	2.998.365.000	(3.110.475.000)	(50%)
Total	21.383.655.000	11.257.746.000	3.886.559.000	53%

Sumber PT.Citra Satria Utama Palembang 2020

Berdasarkan tabel 1.1 anggaran dan realisasi penjualan pada PT. Citra Satria Utama Palembang menunjukkan target penjualan tahun 2019 kebanyakan tidak mencapai target penjualan karena adanya beberapa faktor diantaranya faktor intern dan ekstern. Faktor intern berupa kebijakan-kebijakan perusahaan yang berhubungan dengan pemasarannya, serta PT. Citra Satria Utama uang yang diterima dari pelanggan tidak langsung disetor ke bank tetapi disimpan oleh bagian kasir, sedangkan faktor ekstern adanya persaingan harga antara perusahaan dan juga semakin banyaknya penyebaran informasi promosi harga yang tidak hanya melalui media cetak tetapi juga penyebaran informasi promosi harga melalui media elektronik dan kurangnya daya beli masyarakat, serta kondisi ekonomi tersebut.

Berdasarkan uraian di atas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul : **Analisis Faktor Penyebab Tidak Tercapai Target Penjualan pada PT. Citra Satria Utama.**

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah maka dalam penelitian ini dirumuskan sebagai berikut:

- Apa saja faktor penyebab tidak tercapai target penjualan pada PT. Citra Satria Utama?

1.3. Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang masalah dan perumusan masalah yang telah dikemukakan, maka tujuan dalam penelitian ini:

- Untuk mengetahui dan menganalisa faktor penyebab tidak tercapai target penjualan pada PT. Citra Satria Utama.

1.4. Manfaat Penelitian

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

a. Bagi Penulis

Dapat menambah ilmu pengetahuan dan wawasan bagi penulis mengenai faktor yang dominan menyebabkan tidak tercapai target penjualan.

b. Bagi Perusahaan

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi yang bermanfaat sebagai masukan dalam mengenai faktor yang dominan menyebabkan tidak tercapai target penjualan.

c. Bagi Akademis

Sebagai bahan masukan dan referensi yang mungkin dapat bermanfaat dan dapat dipergunakan sebagai bahan perbandingan untuk penelitian-penelitian selanjutnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Halim,dkk.2018. *Anggaran Penjualan*, UPP,AMP YKPN. Yogyakarta
- Baldric Siregar, dkk 2016, *Anggaran Perusahaan*, BUKU 2: BPFE: Yogyakarta .
- Catur Sasongko dan Safrida Rumondang Parulin.2019, *Anggaran*, Edisi lima belas, Pcnerbit Salembah Empat, Jakarta
- Deddi Nordiawan. 2016, *Anggaran Perusahaan*, BUKU 5: BPFE: Yogyakarta
- Garisin dan Noreen.2018, *Anggaran*, Edisi lima belas, Penerbit Salembah Empat, Jakarta
- Henry Simamora, 2016. *Budgeting*, Salemba Empat, Yogyakarta.
- [Http://kelompok&kelas3astatistikdasar.blogspot.com/2018//11/anova-analisis-of-variants.html](http://kelompok&kelas3astatistikdasar.blogspot.com/2018//11/anova-analisis-of-variants.html).
- Husein Umar.2018 *Anggaran Penjualan*. Yogyakarta: unit penerbit dan percetakan akademi manajemen perusahaan YKPN.
- Jaek shim dan joel G.siegel. 2016, *Anggaran Perusahaan*, BUKU 5: BPFE: Jakarta
- Mulyadi.2016. *Akuntansi Manajemen Konsep, Manfaat dan Rekayasa*. Jakarta:Salemba Empat.
- Mulyadi.2019, *Sistem Perencanaan dan Pengendalian manajemen*, Edisi ketiga, Jakarta;Salemba Empat.
- Munandar.2018. *manajemen control system*,Edisi Pertama,Penerbit Salembah Empat, Jakarta.
- Munandar.2019. *Budgeting Perencanaan Kerja Pengkoordinasian Kerja Pengawasan Kerja* Edisi Kedua. Yogyakarta;BPFE
- Sofyan Syafri, 2017. *Manajemen Keuangan*,Cetakan Pertama PT.Yogyakarta Pressindo, Yogyakarta.
- Sofyan Syafri, 2017. *Manajemen Keuangan*,Cetakan Pertama PT.Yogyakarta Pressindo, Yogyakarta.

Sugiyono, 2016, *Manajemen Keuangan Untuk Praktisi Keuangan*, PT. Grasindo: Jakarta.

Sugiyono, 2016, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan Kombinasi (Mix Methods)*, ALFABETA: Bandung.

Welsch, dkk, 2018, *Anggaran Perencanaan dan Pengendalian Laba*, Buku 1; Salemba Empat, Jakarta