

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Salah satu tujuan utama perusahaan adalah memperoleh laba. Laba sangat berperan dalam menjaga keberlanjutan perusahaan. Laba merupakan selisih dari pendapatan di atas biaya-biayanya dalam jangka waktu (periode) tertentu. Perencanaan yang baik dalam segala bidang disuatu perusahaan akan menunjang keberhasilan pencapaian tujuan perusahaan berupa optimalisasi laba. Perencanaan diperlukan perusahaan dalam proses pengaturan, pelaksanaan dan pengawasan. Dalam proses pengaturan adanya perencanaan memungkinkan perusahaan untuk mengatur penggunaan sumber daya alam secara efektif dan efisien. Perencanaan juga dapat dijadikan acuan dalam pelaksanaan untuk mengetahui apakah proses yang dilaksanakan berjalan sesuai dengan apa yang direncanakan atau tidak. Begitu pentingnya peran suatu perencanaan mendorong perusahaan – perusahaan untuk membuat perencanaan hampir disetiap kegiatan yang dilakukan untuk memudahkan pelaksanaan dari rencana yang telah ditetapkan maka direncanakan tersebut dituangkan kedalam sebuah anggaran.

Anggaran merupakan rencana terperinci tentang penjualan perusahaan selama periode yang akan datang meliputi rencana dijual,

jumlah (kuatitas) produk yang akan dijual, harga produk yang akan dijual, waktu penjualan, secara tempat (daerah) penjualannya. Penyusunan anggaran penjualan dimaksudkan untuk mencapai tujuan perusahaan dalam mengoptimalkan keuntungan melalui perencanaan, mengkoordinasikan pengawasan dan pengendalian terhadap kegiatan penjualan. Anggaran penjualan berguna sebagai dasar penyusunan semua anggaran dalam perusahaan. Sebagai anggaran kunci yang merupakan dasar dari penyusunan anggaran lainnya, anggaran penjualan harus dibuat dengan cermat dan teliti. Jika terjadi kesalahan dalam penyusunan anggaran penjualan maka anggaran lainnya pun cenderung salah dan pada akhirnya akan berpengaruh terhadap penjualan perusahaan yang merupakan ujung tombak dalam memperoleh laba.

CV. Sarang Lebah merupakan salah satu perusahaan yang bergerak dibidang jasa, yang menjual produk seperti rokok class mild yang berisi 16 batang, susu prenagen yang berisi 200 gr dan shampo pantene yang berisi 180 ml dari distributor lain. Dalam perusahaan tersebut anggaran sangat dibutuhkan agar aktivitas – aktivitas perusahaan dapat berjalan dengan lancar. Berdasarkan data dari CV. Sarang Lebah meliputi seluruh wilayah Palembang. Anggaran penjualan dan realisasi penjualan dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 1.1 : jumlah anggaran dan realisasi CV. Sarang Lebah Palembang

<b>Kecamatan</b>	<b>Total Anggaran Penjualan 2009</b>	<b>Total Realisasi Panjualan 2009</b>
Plaju	Rp 115.515.000	Rp 118.415.000
Kertapati	Rp 117.991.500	Rp 126.490.000
Bukit Kecil	Rp 102.000.000	Rp 114.300.000
Gandus	Rp 100.065.000	Rp 97.350.000
Sako	Rp 99.300.000	Rp 87.720.000
Kalodoni	Rp 134.000.000	Rp 149.561.000
Sukarame	Rp 84.000.000	Rp 77.435.000
Kemuning	Rp 85.000.000	Rp 97.250.000
<b>Jumlah</b>	<b>Rp 837.871.500</b>	<b>Rp 868.521.000</b>

Sumber : CV.Sarang Lebah Palembang

Tabel 1.2 : jumlah anggaran dan realisasi CV. Sarang Lebah Palembang

<b>Kecamatan</b>	<b>Total Anggaran Penjualan 2010</b>	<b>Total realisasi Penjualan 2010</b>
Plaju	Rp 135.316.500	Rp 88.566.500
Kertapati	Rp 138.040.650	Rp 99.209.000
Bukit Kecil	Rp 120.450.000	Rp 97.136.050
Gandus	Rp 118.321.500	Rp 72.193.550
Sako	Rp 117.480.000	Rp 82.603.400
Kalidoni	Rp 155.650.000	Rp 101.968.350
Sukarame	Rp 100.650.000	Rp 73.796.250
Kemuning	Rp 101.750.000	Rp 97.279.600
<b>Jumlah</b>	<b>Rp 987.658.650</b>	<b>Rp 712.752.700</b>

Sumber : CV.Sarang Lebah Palembang

Tabel 1.3 : jumlah anggaran dan realisasi CV. Sarang Lebah Palembang

<b>Kecamatan</b>	<b>Total Anggaran Penjualan 2011</b>	<b>Total Realisasi Penjualan 2011</b>
Plaju	Rp 103.257.000	Rp 139.254.000
Kertapati	Rp 106.149.700	Rp 140.276.000
Bukit Kecil	Rp 86.960.000	Rp 104.756.500
Gandus	Rp 84.587.000	Rp 125.976.100
Sako	Rp 83.660.000	Rp 98.667.200
Kalidoni	Rp 125.560.000	Rp 162.679.500
Sukarame	Rp 65.160.000	Rp 77.032.500
Kemuning	Rp 66.360.000	Rp 90.082.800
<b>Jumlah</b>	<b>Rp 721.693.700</b>	<b>Rp 938.724.600</b>

Sumber : CV.Sarang Lebah Palembang

Berdasarkan dari data diatas terdapat selisih antara anggaran dan realisasi penjualan dari tahun 2009 sampai 2011 di semua wilayah pemasaran di kota Palembang. Dapat dilihat anggaran dan penjualan dari tahun 2009 sampai dengan 2011 mengalami kenaikan dan penurunan. Atas dasar hal yang telah diketahui inilah maka penulis tertarik untuk membuat Laporan Praktek Kerja (PKL) dengan judul **“Analisa Pengaruh Anggaran Terhadap Realisasi Penjualan Pada CV. Sarang Lebah Palembang”**.

## 1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas maka penulis merumuskan permasalahannya yaitu “Bagaimana pengaruh anggaran terhadap realisasi penjualan pada CV. Sarang Lebah Palembang”.

### **1.3 Batasan Masalah**

Agar penelitian ini dapat terarah dan tidak menyimpang dari permasalahan yang ada, maka penulis membatasi permasalahan hanya pada pengaruh anggaran terhadap realisasi penjualan semua wilayah pemasaran di kota Palembang pada tahun 2009 sampai dengan 2011.

### **1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian**

#### **1.4.1 Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan dari penulis laporan PKL ini adalah sebagai untuk mengetahui bagaimana pengaruh anggaran terhadap realisasi penjualan pada CV. Sarang Lebah Palembang.

#### **1.4.2 Manfaat Penulisan**

Manfaat yang diperoleh dalam penulisan penelitian ini adalah sebagai berikut:

##### **1. Penulis**

Menambah pengetahuan, pengalaman dan wawasan penulis mengenai pengelolaan anggaran yang baik berdasarkan teori-teori yang telah didapat dibangku kuliah dan menerapkannya dalam praktek sehari-hari.

##### **2. Perusahaan**

Sebagai salah satu informasi bagi perusahaan dalam menilai kondisi perusahaan dan diharapkan nantinya dapat

dijadikan sebagai tindakan koreksi di waktu yang akan datang.

### **3. Peneliti Lain**

Sebagai masukan dan referensi bagi peneliti lain dalam mengembangkan wawasan khususnya mengenai realisasi anggaran penjualan serta bagaimana pengaruhnya terhadap efektivitas pencapaian laba perusahaan.

## **1.5 Metode Penulisan**

### **1.5.1 Lokasi**

Lokasi penulis melaksana Praktek Kerja Lapangan (PKL) yaitu di CV. Sarang Lebah Jalan Teratai II no. 51 Seduduk Putih Palembang 30114. Praktek Kerja Lapangan ini dilakukan dari tanggal 12 Oktober sampai dengan 12 November 2011. Pukul 14.00 sampai dengan 17.00.

### **1.5.2 Waktu**

Waktu Praktek kerja lapangan dimulai pada tanggal 11 Oktober 2011 sampai dengan 9 Desember 2011.

### **1.5.3 Jenis Data**

Jenis data yang digunakan penulis adalah sebagai Data Sekunder. Data sekunder yaitu data yang didapat melalui informasi yang sudah jadi, berupa publikasi. Data yang didapat dari perusahaan adalah anggaran penjualan, realisasi penjualan, sejarah

umum perusahaan, struktur organisai, aktivitas perusahaan, serta pembagian tugas.

#### **1.5.4 Variabel Penelitian**

Variabel yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut

a) Variabel bebas (*Independent Variabel*)

Menurut Hasan (2008 : 227), Variabel bebas atau variabel independen adalah variabel yang nilainya tidak bergantung pada variabel lainnya, biasanya disimbolkan dg X. Adapun sebagai variabel independen dalam penelitian ini adalah jumlah anggaran selama 3 tahun yaitu 2009-2011.

b) Variabel Terikat (*Dependent Variabel*)

Menurut Hasan (2008 : 227) variabel terikat atau variabel dependen adalah variabel yang nilainya bergantung pada variabel lainnya (variabel independen), biasanya disimbolkan dengan Y. Adapun sebagai variabel dependen dalam penelitian ini adalah jumlah realisasi selama 3 tahun yaitu 2009-2011.

#### **1.5.5 Hipotesis Penelitian**

Pengujian hipotesis yang digunakan adalah :

a) Hipotesis Operasional

Menurut Sarwono (2009:27), hipotesis operasional merupakan hipotesis yang bersifat objektif, artinya hipotesis

penelitian yang dibuat belum tentu benar setelah diuji dengan menggunakan data yang ada.

Hipotesis yang digunakan adalah :

Ho: Anggaran penjualan tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap realisasi penjualan.

Ha: Anggaran penjualan memiliki pengaruh signifikan terhadap realisasi penjualan.

b) Teknik Analisis Data (Uji Statistik)

Teknik analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kuantitatif dan analisis regresi linier sederhana. Menurut Prayitno (2009 : 128), Regresi linier sederhana merupakan suatu alat ukur yang juga digunakan untuk mengukur ada atau tidaknya pengaruh dari variabel independen terhadap variabel dependen.

Persamaan regresi linier sederhana menurut Prayitno (2009 : 135) adalah sebagai berikut :

$$Y = a + bX$$

Dimana rumus untuk mencari nilai a adalah :

$$\alpha = \frac{(\sum Y)(\sum X^2) - (\sum X)(\sum XY)}{(n)(\sum X^2) - (\sum X)^2}$$

keterangan :

Y = variabel terikat ( realisasi penjualan )

X = variabel bebas ( anggaran )

a = intersep atau konstanta

b = koefisien regresi

n = banyak sampel

$\sum X$  = jumlah variabel bebas ( anggaran )

$\sum Y$  = jumlah variabel tidak bebas ( realisasi penjualan )

$(\sum X)^2$  = kuadrat jumlah variabel bebas

c) Penetapan Tingkat kepercayaan (*Confidence Interval*)

Menurut Sarwono (2009 : 24), tingkat kepercayaan berkisar antara 99% yang tertinggi dan 90% yang terendah. Dalam SPSS, tingkat kepercayaan secara *default* diisi 95%, dengan tingkat signifikansi/probabilitas sebesar 5% ( $\alpha = 0,05$ ). Artinya keputusan peneliti untuk mendukung atau menolak hipotesis nol memiliki probabilitas kesalahan sebesar 5%.

d) Kaidah Keputusan

Pada uji hipotesis pada dasarnya kita membandingkan nilai t hitung dengan nilai t tabel. Adapun kaidah keputusannya adalah sebagai berikut :

1) Nilai t adalah nilai mutlak.

2) Jika nilai  $t$  hitung (nilai mutlak)  $< t$  tabel maka  $H_0$  diterima, artinya tidak ada pengaruh antara anggaran terhadap realisasi penjualan.

Jika  $t$  hitung (nilai mutlak)  $> t$  tabel maka  $H_0$  ditolak, artinya ada pengaruh antara anggaran terhadap realisasi penjualan.

3) Jika  $Sig > \alpha$ , maka  $H_0$  diterima, artinya tidak ada pengaruh antara anggaran terhadap realisasi penjualan.

Jika  $sig < \alpha$ , maka  $H_0$  ditolak, artinya ada pengaruh antara anggaran terhadap realisasi penjualan.

e) Kesimpulan

Menyimpulkan apakah hipotesis penelitian ( $H_a$ ) ditolak atau diterima sesuai dengan criteria pengujian statistic yang telah ditentukan sebelumnya.

## 1.5 Landasan Teori

### 1.6.1 Pengertian Anggaran

Menurut Raharja (2009:134) anggaran adalah suatu perencanaan keuangan dan operasional perusahaan yang menyeluruh dan mendetail tentang memperoleh dana dan menggunakannya secara efisien dan efektif dalam suatu periode tertentu.

Menurut Adisaputro dan Asri (2008:6) anggaran adalah suatu pendekatan yang formal dan sistematis dari pada pelaksanaan tanggung jawab manajemen didalam perencanaan, koordinasi dan pengawasan.

Dari pengertian diatas, dapat disimpulkan bahwa anggaran merupakan suatu perencanaan keuangan, pendekatan dan operasional perusahaan yang menyeluruh dan mendetail tentang pelaksanaan tanggung jawab manajemen didalam perencanaan, koordinasi dan pengawasan.

Sedangkan menurut Darsono dan Ari Purwanti (2008:1) terdapat beberapa macam pengertian tentang anggaran antara lain sebagai berikut :

1. Anggaran dapat berupa anggaran fisik dan anggaran keuangan. Anggaran lazim disebut rencana kerja yang dituangkan secara tertulis dalam bentuk angka-angka keuangan, lazim disebut anggaran formal.
2. Anggaran lazim disebut perencanaan dan pengendalian laba, yaitu proses yang ditujukan untuk membantu manajemen dalam perencanaan dan pengendalian secara efektif.
3. Anggaran ialah suatu perencanaan laba strategis jangka panjang, suatu perencanaan taktis laba jangka pendek; suatu sistem akuntansi berdasarkan tanggungjawab; suatu penggunaan prinsip

pengecualian yang berkesinambungan, sebagai alat untuk mencapai tujuan dan sasaran suatu organisasi.

4. Anggaran ialah rencana tentang kegiatan perusahaan yang mencakup berbagai kegiatan operasional yang saling berkaitan dan saling mempengaruhi satu sama lain sebagai pedoman untuk mencapai tujuan dan sasaran suatu organisasi. Pada umumnya disusun secara tertulis.
5. Anggaran dapat dianggap sebagai sistem yang memiliki kekhususan tersendiri atau sebagai sub-sistem yang memerlukan hubungan dengan subsistem lain yang ada dalam suatu organisasi atau perusahaan.
6. Anggaran dianggap sebagai yang otonom karena mempunyai sasaran serta cara-cara kerja tersendiri yang merupakan satu kebulatan dan yang berbeda dengan sasaran serta cara kerja sistem lain yang ada dalam perusahaan; anggaran sekaligus juga disebut sistem.
7. Anggaran sebagai suatu system tersiri dari tiga lapisan yaitu : inti system, sub-sistem penunjang, sub-sistem lingkungan. Inti system ialah sasaran laba; sub-sistem penunjang ialah berbagai aktivitas yang membantu kelancaran kerjanya inti system seperti struktur organisasi, administrasi, analisis data, angka-angka standard an sebagainya. Sub-sistem lingkungan ialah lingkungan eksternal

organisasi seperti ekonomi, sosial, politik, budaya dan sebagainya yang mempengaruhi bekerja suatu sistem organisasi.

8. Anggaran atau budget adalah sama dengan profit planning. Perencanaan laba meliputi : perencanaan penjualan, perencanaan produksi, perencanaan penggunaan bahan baku, perencanaan tenaga kerja langsung, perencanaan biaya overhead, perencanaan biaya pemasaran, perencanaan biaya umum dan administrasi dan seterusnya. Modal tersebut pada umumnya disebut anggaran berkala yang lengkap atau master budget.

Selain itu menurut Mulyadi (2008 : 488), menjelaskan anggaran sebagai berikut: Anggaran adalah suatu rencana kerja yang dinyatakan secara kuantitatif yang diukur dalam satuan moneter standar dan satuan ukuran yang lain, yang mencakup jangka waktu satu tahun.

Dari beberapa definisi tersebut diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa anggaran merupakan suatu rencana manajemen mengenai perolehan dan penggunaan sumber daya perusahaan yang dinyatakan secara formal dan terperinci dalam bentuk kuantitas dan dalam suatu periode tertentu.

### **1.6.2 Fungsi Anggaran**

Menurut Raharjaputra (2009:134) sebagai salah satu alat manajemen yang sampai saat ini masih digunakan, baik oleh

perusahaan skala kecil, menengah, maupun besar. Fungsi anggaran tersebut antara lain:

- a. Alat perencanaan adalah alat perencanaan aktivitas/operasional perusahaan harus dituangkan dengan jelas dan tegas.
- b. Alat koordinasi adalah alat koordinasi antar departemen produksi, pemasaran pembelian/prokuremen, engineering, keuangan, dan departemen lainnya sesuai dengan struktur organisasi perusahaan.
- c. Alat pengendalian adalah sebagai alat pengendalian, dimana pengawasan atas kemajuan pekerjaan atau nilai dari realisasi pekerjaan telah tercapai atau malah menyimpang, merupakan fungsi dari pengendalian tersebut, seperti : membandingkan realisasi dan rencana, melakukan perhatian perbaikan apabila dipandang perlu.

### **1.6.3 Manfaat dan Kegunaan dari Anggaran**

Menurut Raharjaputra (2009:135) manfaat dari anggaran, antara lain sebagai berikut:

- a. Sebagai rujukan resmi para manajer dalam melakukan tindakan.
- b. Memberikan arah yang jelas untuk mencapai sasaran dan tujuan perusahaan.

- c. Membuka masalah yang mungkin terjadi dan harus dipecahkan kemudian oleh para manajer.
- d. Mengkoordinasikan semua pekerjaan antar departemen dengan melakukan suatu kerja sama sesuai dengan yang telah disepakati.

Menurut Zaharruddin (2008:96) kegunaan dan manfaat suatu system anggaran adalah :

- a. Sebagai alat penaksir
- b. Sebagai plafond dan alat pengatur otorisasi pengeluaran dana/kas
- c. Sebagai alat pengukur efisiensi

#### **1.6.4 Pengertian Anggaran Penjualan**

Menurut Tunggal (2009:358) anggaran penjualan adalah :projeksi yang disetujui oleh komite anggaran yang menjelaskan penjualan yang diharapkan dalam suatu unit dan uang, oleh karena anggaran penjualan adalah dasar bagi semua anggaran operasional lainnya dan berbagai dasar anggaran keuangan, maka sangatlah penting. Menurut Horngren dan Horrison (2007:409) anggaran penjualan adalah: rencana mendetail mengenai pendapatan penjualan dalam periode mendatang.

Dari pengertian diatas, dapat disimpulkan bahwa anggaran penjualan merupakan projeksi yang disetujui oleh komite anggaran

yang menjelaskan penjualan yang diharapkan dalam suatu unit dan uang mengenai pendapatan penjualan dalam periode mendatang.

#### **1.6.5 Pengertian Realisasi**

Menurut Tim Pustaka Phoenix (2009:694) realisasi adalah proses menjadikan nyata; wujud; kenyataan; pelaksanaan yang nyata. Menurut Endarmono (2009:914) realisasi adalah manifestasi, pelaksanaan, pengaktualan, pengamalan, pengejawantahan, pengerjaan penumbuhan, praktik.

Dari pengertian diatas, dapat disimpulkan bahwa realisasi merupakan proses menjadikan nyata, pelaksanaan yang nyata, pelaksanaan dan praktik.

#### **1.6.6 Pengertian Penjualan**

Menurut Westwood (2007:4) penjualan adalah konsep tugas yang diantaranya berupa usaha membujuk pelanggan untuk membeli sebuah produk. Menurut Rangkuti (2009:207) penjualan merupakan pengalihan hak milik atas barang dengan imbalan uang yang sebagai gantinya dengan persetujuan untuk menyerahkan barang kepada pihak lain dengan menerima pembayaran.

Dari pengertian diatas, dapat disimpulkan bahwa penjualan merupakan pengalihan hak milik atas barang dengan imbalan uang yang bertujuan untuk mendapatkan suatu keuntungan.

Menurut Hendrawan, Taufik (2007:80), penjualan adalah jumlah yang dibebankan kepada pelanggan untuk barang dagang yang dijual, baik secara tunai maupun kredit. Retur dan potongan penjualan serta diskon penjualan dikurangkan dari jumlah ini untuk mendapatkan penjualan bersih. Dapat disimpulkan bahwa penjualan adalah suatu proses yang dilakukan dalam suatu transaksi meliputi barang meliputi barang dan jasa yang telah disepakati oleh kedua belah pihak dengan tujuan memuaskan individu atau organisasi.

#### **1.6.7 Pengaruh anggaran penjualan terhadap realisasi penjualan**

Menurut Malayu dan Hasibuan (2009:92) anggaran adalah memilih dan menghubungkan fakta dan membuat serta menggunakan asumsi–asumsi mengenai mata datang, dimana naik dan turunnya realisasi penjualan bisa dijadikan bahan analisis lebih lanjut dalam merumuskan kegiatan–kegiatan yang diperlukan untuk mencapai hasil yang diinginkan (realisasi)

Menurut Raharjaputra (2009:141) pengaruh anggaran penjualan terhadap realisasi penjualan adalah harus realistic sesuai dengan kondisi dan kemampuan perusahaan untuk mencapai sasaran yang telah ditentukan sebelumnya, dimana realisasi dari penjualan akan dievaluasi setiap akhir bulan, semester dan tahun, sebagai bahan revisi anggaran penjualan.

Penelitian yang dilakukan oleh Angraini (2007) pengaruh anggaran penjualan terhadap laba penjualan pada PT. Agronesia Bandung. Berdasarkan analisis korelasi yang dilakukan peneliti maka nilai koefisien korelasi ( $r$ )= 91,9% sedangkan koefisien determinasi ( $K_d$ ) =84,45%, berdasarkan uji hipotesis nilai  $t$  hitung 4,037 dan  $\alpha$ = 5% dan diperoleh  $t$  table 3,182, maka uji hipotesis menunjukkan adanya hubungan positif antara penjualan dengan laba penjualan, berarti membuktikan bahwa anggaran penjualan berpengaruh terhadap laba penjualan.

### **1.7 Sistematika Penulisan**

Untuk melengkapi gambaran yang jelas dalam penyusunan Laporan Praktek Kerja Lapangan ini, secara garis besar disajikan dalam 4 (empat) bab, yaitu sebagai berikut :

#### **BAB I            PENDAHULUAN**

Dalam bab ini penulis akan menguraikan tentang latar belakang , perumusan masalah, tujuan penulisan, manfaat penulisan, metodologi penulisan, landasan teori, serta sistematika penulisan.

**BAB II            GAMBARAN UMUM CV. SARANG LEBAH**

Dalam bab ini akan diuraikan sejarah singkat perusahaan, visi dan misi, struktur organisasi, serta tugas pokok masing - masing bagian.

**BAB III            LAPORAN KEGIATAN**

Dalam bab ini akan dilakukan pembahasan tentang analisa pengaruh anggaran terhadap realisasi penjualan pada CV. Sarang Lebah Palembang.

**BAB IV            SIMPULAN DAN SARAN**

Dalam bab ini akan ditarik simpulan atas analisa pada bab III dan mencoba memberikan saran yang kiranya dapat bermanfaat bagi CV. Sarang Lebah.

## **BAB II**

### **TINJAUAN UMUM**

#### **2.1 Sejarah Singkat Perusahaan**

Perseroan Komanditer (CV) Sarang Lebah adalah usaha yang bergerak di bidang perdagangan yang berlokasi di Jl.Teratai II no.51 Seduduk Putih Palembang 30114. Usaha ini berdiri pada tahun 2009 dan usaha ini diberi nama CV. Sarang Lebah yang didirikan oleh Bapak Rendra Reno sekaligus sebagai pemilik usaha.

CV. Sarang Lebah merupakan perusahaan yang bergerak dibidang perdagangan barang dan jasa seperti :

- 1) Menjalankan perdagangan umum atas segala barang yang dapat diperdagangkan, termasuk ekspor dan impor atau local.
- 2) Menjalankan usaha supplier.
- 3) Menjalankan usaha pengangkutan.

Adapun perusahaan ini memiliki nomor peserta wajib pajak atau N.P.W.P perusahaan dengan No. 1.274.764.1-305 dan nomor ini berlaku selama perusahaan masih menjalankan usahanya

## **2.2 Visi dan Misi Perusahaan**

### **2.2.1 Visi**

Visi adalah pernyataan tentang gambaran keadaan dan karakteristik yang ingin di capai oleh perusahaan dimasa yang akan datang. Setiap perusahaan yang berdiri tentunya mempunyai visi dan misi untuk mencapai tujuan perusahaan, begitu juga pada CV. Sarang Lebah.

Adapun visi perusahaan yaitu “menjadikan CV. Sarang Lebah sebagai lembaga perdagangan barang dan jasa yang tersebar di wilayah Sumatera Selatan yang prima dalam pelayanan dan terus menuju tingkat kesehatan perusahaan yang lebih tinggi dalam industri perdagangan barang.

### **2.2.2 Misi**

Misi adalah pernyataan tentang apa yang harus dikerjakan oleh perusahaan dalam usaha mewujudkan visi, dan memberikan garis besar cara pencapaian visi tersebut.

Berikut adalah misi CV. Sarang Lebah,antara lain :

1. Memberikan pelayanan terbaik bagi pelanggan
2. Menyediakan lingkungan kerja yang aman dan nyaman
3. Menciptakan nilai tambah ekonomis bagi pemegang saham

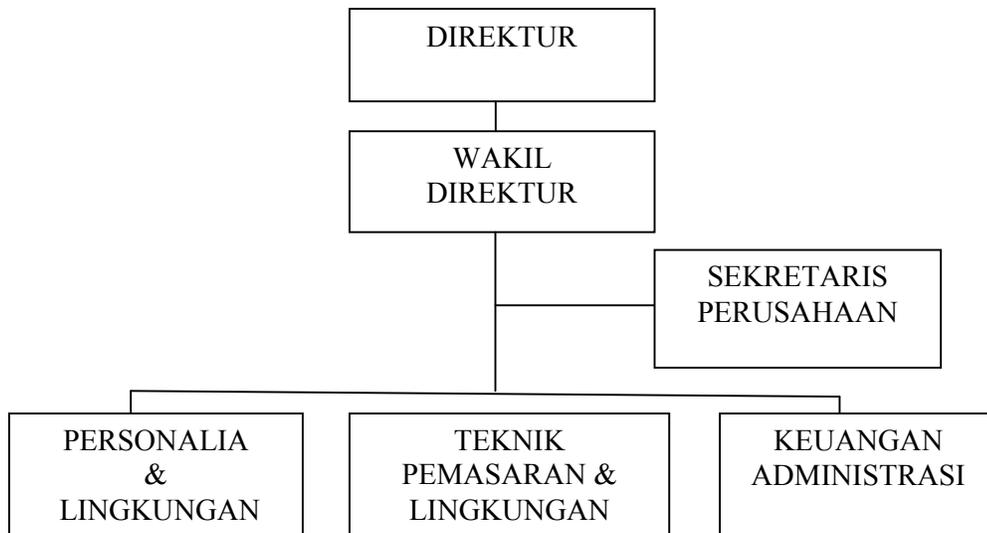
### 2.3 Struktur Organisasi Perusahaan

Struktur Organisasi merupakan hal yang penting untuk suatu perusahaan dalam menjalankan kegiatan operasional perusahaan. Dengan struktur organisasi yang baik, tugas dan tanggung jawab dapat terlihat jelas mempermudah pekerja di dalam perusahaan untuk melaksanakan tugas dan tanggung jawab masing-masing.

Untuk lebih jelasnya struktur organisasi yang digunakan pada CV. Sarang Lebah Palembang dapat dilihat pada gambar sebagai berikut :

**Gambar 2.3**

#### **STRUKTUR ORGANISASI CV.SARANG LEBAH PALEMBANG**



Sumber : CV. Sarang Lebah Palembang

## **2.4 Pembagian Tugas**

Pembagian tugas dari struktur organisasi masing-masing bagian adalah sebagai berikut :

### **1. Direktur**

Direktur mempunyai tugas sebagai berikut :

- a. Memimpin jalanya perusahaan ,mengkoordinasikan, mengawasi dan bertanggung jawab keseluruhan atas semua karyawan perusahaan.
- b. Menyelesaikan masalah-masalah yang terjadi dalam perusahaan.
- c. Memberikan keterangan-keterangan yang diminta oleh komisaris.

### **2. Wakil Direktur**

Wakil Direktur mempunyai tugas sebagai berikut :

- a. Membantu direktur dalam pekerjaan terutama dalam hal planning bagian industry atau jasa.
- b. Bertindakan selaku direktur bila direktur berhalangan.
- c. Memberikan laporan kepada direktur atas tindakan yang telah dilakukan selama direktur tidak ditempat.

### **3. Sekretaris Perusahaan**

Sekretaris perusahaan mempunyai tugas sebagai berikut :

- a. Membantu direktur menyelesaikan hal-hal yang bersangkutan dengan bidang administrasi.
- b. Mengawasi dan mengkoordinir hal-hal yang berkenaan dengan masalah kepegawai.

### **4. Personalia dan Lingkungan**

Personalia dan lingkungan mempunyai tugas sebagai berikut :

- a. Mengatur pelaksanaan karyawan dan memproses penerimaan dan pemberhentian karyawan.
- b. Menyerahkan kepada karyawan surat masuk dan keluar, mengadakan kontak terhadap pengiriman.

### **5. Teknik dan Pemasaran**

Teknik dan pemasaran mempunyai tugas sebagai berikut :

- a. Membuat rencana kerja yang akan dilaksanakan dalam bidang teknik maupun teknik pemasaran.
- b. Mengawasi devisi peralatan gudang dalam hal pengambilan atau pengeluaran, pemeliharaan dan penyimpanan peralatan yang dipergunakan dalam operasi.

- c. Mencari order.

## **6. Keuangan Administrasi**

Keuangan administrasi mempunyai tugas sebagai berikut :

- a. Mengadakan pembukuan terhadap uang yang masuk dan uang yang keluar.
- b. Menyiapkan atau menyusun rencana anggaran belanja perusahaan untuk tahun berikutnya.
- c. Melakukan pembayaran terhadap pembelian barang.

Dengan dibentuknya struktur organisasi bagi perusahaan, maka di dalam perusahaan tersebut akan tampak jelas adanya pembagian tugas, wewenang, dan tanggung jawab dari masing-masing bagian yang ada di dalam perusahaan tersebut.

### **2.5 Aktivitas Perusahaan**

Aktivitas dari CV. Sarang Lebah merupakan distributor produk rokok, susu, dan shampo ke delapan wilayah yang ada di kota Palembang. Produk yang didistribusikan antara lain rokok class mild, susu prenagen, dan shampo pantene. Produk-produk tersebut dikirim langsung dari Jakarta ke CV. Sarang Lebah Palembang, kemudian CV. Sarang Lebah langsung mengirim ke delapan wilayah yaitu Plaju, Kertapati, Bukit Kecil, Gandus, Sako, Kalidoni, Sukarame, dan Kemuning.

## **BAB III**

### **LAPORAN KEGIATAN**

#### **3.1 Hasil pengamatan**

Berdasarkan hasil pengamatan yang dilakukan oleh peneliti pada CV. Sarang Lebah Palembang, maka pada bab ini peneliti akan membahas dan menganalisis data – data yang telah diperoleh dari penelitian tersebut. Adapun analisis yang akan dilakukan oleh peneliti adalah analisis pengaruh anggaran penjualan terhadap realisasi penjualan.

#### **3.2 Analisis Masalah**

##### **3.2.1 Analisis Anggaran Penjualan**

Anggaran penjualan yang dicapai oleh CV. Sarang Lebah Palembang merupakan pencapaian anggaran yang mampu memenuhi target yang diharapkan. Untuk mendeteksi permasalahan anggaran penjualan, berikut ini disajikan informasi data anggaran penjualan produk rokok class mild, susu prenagen dan shampo pantene per tahun dari tahun 2009 sampai dengan 2011 di seluruh wilayah Palembang, diperoleh dari CV. Sarang Lebah.

**Tabel 3.1**  
**CV. Sarang Lebah Palembang**  
**Data Anggaran Penjualan Tahun 2009**

No.	Kecamatan	Rokok @10.000		Susu @19.000		Shampo @8500		Total Anggaran
		Anggaran Penjualan		Anggaran Penjualan		Anggaran Penjualan		
		Unit	Rp	Unit	Rp	Unit	Rp	
1.	Plaju	3,600	Rp36,000,000	2,400	Rp45,600,000	3,990	Rp 33,915,000	Rp 115,515,000
2	Kertapati	4,500	Rp45,000,000	2,500	Rp47,500,000	2,999	Rp 25,491,500	Rp 117,991,500
3.	Bukit Kecil	3,000	Rp30,000,000	2,000	Rp38,000,000	4,000	Rp 34,000,000	Rp 102,000,000
4.	Gandus	3,200	Rp32,000,000	2,200	Rp41,800,000	3,090	Rp 26,265,000	Rp 100,065,000
5.	Sako	3,200	Rp32,000,000	2,200	Rp41,800,000	3,000	Rp 25,500,000	Rp 99,300,000
6.	Kalidoni	4,500	Rp45,000,000	2,000	Rp38,000,000	6,000	Rp 51,000,000	Rp 134,000,000
7.	Sukarame	3,000	Rp30,000,000	1,500	Rp28,500,000	3,000	Rp 25,500,000	Rp 84,000,000
8.	Kemuning	3,000	Rp30,000,000	2,000	Rp38,000,000	2,000	Rp 17,000,000	Rp 85,000,000
	<b>Jumlah</b>	<b>28,000</b>	<b>Rp280,000,000</b>	<b>16,800</b>	<b>Rp319,200,000</b>	<b>28,079</b>	<b>Rp 238,671,500</b>	<b>Rp 837,871,500</b>

Sumber : CV.Sarang Lebah Palembang

Berdasarkan tabel 3.1 anggaran penjualan tersebut, dapat dilihat bahwa pada seluruh wilayah Palembang terjadi peningkatan dan penurunan. Anggaran penjualan paling rendah pada tahun 2009 wilayah Sukarame yaitu Rp 84.000.000. Anggaran penjualan tertinggi Rp 117.991.500 pada wilayah Kertapati.

**Tabel 3.2**  
**CV. Sarang Lebah Palembang**  
**Data Anggaran Penjualan Tahun 2010**

No.	Kecamatan	Rokok @11.000		Susu @20.900		Shampo @9.350		Total Anggaran
		Anggaran Penjualan		Anggaran Penjualan		Anggaran Penjualan		
		Unit	Rp	Unit	Rp	Unit	Rp	
1.	Plaju	3,800	Rp 41,800,000	2,600	Rp 54,340,000	4,190	Rp 39,176,500	Rp135,316,500
2	Kertapati	4,700	Rp 51,700,000	2,700	Rp 56,430,000	3,199	Rp 29,910,650	Rp138,040,650
3.	Bukit Kecil	3,200	Rp 35,200,000	2,200	Rp 45,980,000	4,200	Rp 39,270,000	Rp120,450,000
4.	Gandus	3,400	Rp 37,400,000	2,400	Rp 50,160,000	3,290	Rp 30,761,500	Rp118,321,500
5.	Sako	3,400	Rp 37,400,000	2,400	Rp 50,160,000	3,200	Rp 29,920,000	Rp117,480,000
6.	Kalidoni	4,700	Rp 51,700,000	2,200	Rp 45,980,000	6,200	Rp 57,970,000	Rp155,650,000
7.	Sukarame	3,200	Rp 35,200,000	1,700	Rp 35,530,000	3,200	Rp 29,920,000	Rp100,650,000
8.	Kemuning	3,200	Rp 35,200,000	2,200	Rp 45,980,000	2,200	Rp 20,570,000	Rp101,750,000
	<b>Jumlah</b>	<b>29,600</b>	<b>Rp325,600,000</b>	<b>18,400</b>	<b>Rp384,560,000</b>	<b>29,679</b>	<b>Rp277,498,650</b>	<b>Rp987,658,650</b>

Sumber : CV.Sarang Lebah Palembang

Berdasarkan tabel 3.2 anggaran penjualan tersebut, dapat dilihat bahwa pada seluruh wilayah Palembang terjadi peningkatan dan penurunan. Anggaran penjualan paling rendah pada tahun 2009 wilayah Sukarame yaitu Rp 100.650.000. Anggaran penjualan tertinggi Rp 155.650.000 pada wilayah Kalidoni.

**Tabel 3.3**  
**CV. Sarang Lebah Palembang**  
**Data Anggaran Penjualan Tahun 2011**

No.	Kecamatan	Rokok @12.000		Susu @23.000		Shampo @10.300		Total Anggaran
		Anggaran Penjualan		Anggaran Penjualan		Anggaran Penjualan		
		Unit	Rp	Unit	Rp	Unit	Rp	
1.	Plaju	2,800	Rp 33,600,000	1,600	Rp 36,800,000	3,190	Rp 32,857,000	Rp 103,257,000
2	Kertapati	3,700	Rp 44,400,000	1,700	Rp 39,100,000	2,199	Rp 22,649,700	Rp 106,149,700
3.	Bukit Kecil	2,200	Rp 26,400,000	1,200	Rp 27,600,000	3,200	Rp 32,960,000	Rp 86,960,000
4.	Gandus	2,400	Rp 28,800,000	1,400	Rp 32,200,000	2,290	Rp 23,587,000	Rp 84,587,000
5.	Sako	2,400	Rp 28,800,000	1,400	Rp 32,200,000	2,200	Rp 22,660,000	Rp 83,660,000
6.	Kalidoni	3,700	Rp 44,400,000	1,200	Rp 27,600,000	5,200	Rp 53,560,000	Rp 125,560,000
7.	Sukarame	2,200	Rp 26,400,000	700	Rp 16,100,000	2,200	Rp 22,660,000	Rp 65,160,000
8.	Kemuning	2,200	Rp 26,400,000	1,200	Rp 27,600,000	1,200	Rp 12,360,000	Rp 66,360,000
	<b>Jumlah</b>	<b>21,600</b>	<b>Rp 259,200,000</b>	<b>10,400</b>	<b>Rp 239,200,000</b>	<b>21,679</b>	<b>Rp223,293,700</b>	<b>Rp 721,693,700</b>

Sumber : CV.Sarang Lebah Palembang

Berdasarkan table 3.3 anggaran penjualan tersebut, dapat dilihat bahwa pada seluruh wilayah Palembang terjadi peningkatan dan penurunan. Anggaran penjualan paling rendah pada tahun 2010 wilayah Sukarame Rp 65.160.000. Anggaran penjualan tertinggi Rp 125.560.000 pada wilayah Kalidoni.

### 3.2.2 Analisis Realisasi Penjualan

Realisasi penjualan merupakan pendapatan perusahaan yang menghasilkan keuntungan melebihi barang yang dianggarkan.

Realisasi penjualan dapat meningkat dari anggaran karena terjadinya permintaan konsumen yang meningkat.

Untuk mendekati permasalahan mengenai realisasi penjualan, berikut ini disajikan informasi data realisasi penjualan per tahun dari 2009 sampai dengan 2011 diseluruh wilayah Palembang pada CV. Sarang Lebah.

**Tabel 3.4**

**CV. Sarang Lebah Palembang**

**Data Realisasi Penjualan Tahun 2009**

No.	Kecamatan	Rokok @10.000		Susu @19.000		Shampo @8.500		Total Realisasi
		Realisasi Penjualan		Realisasi Penjualan		Realisasi Penjualan		
		Unit	Rp	Unit	Rp	Unit	Rp	
1.	Plaju	3,700	Rp 37,000,000	2,500	Rp 47,500,000	3,990	Rp 33,915,000	Rp 118,415,000
2.	Kertapati	4,779	Rp 47,790,000	2,800	Rp 53,200,000	3,000	Rp 25,500,000	Rp 126,490,000
3.	Bukit Kecil	3,110	Rp 31,100,000	2,500	Rp 47,500,000	4,200	Rp 35,700,000	Rp 114,300,000
4.	Gandus	3,300	Rp 33,000,000	2,000	Rp 38,000,000	3,100	Rp 26,350,000	Rp 97,350,000
5.	Sako	3,202	Rp 32,020,000	1,500	Rp 28,500,000	3,200	Rp 27,200,000	Rp 87,720,000
6.	Kalidoni	4,540	Rp 45,400,000	2,500	Rp 47,500,000	6,666	Rp 56,661,000	Rp 149,561,000
7.	Sukarame	3,200	Rp 32,000,000	1,000	Rp 19,000,000	3,110	Rp 26,435,000	Rp 77,435,000
8.	Kemuning	3,210	Rp 32,100,000	2,400	Rp 45,600,000	2,300	Rp 19,550,000	Rp 97,250,000
	<b>Jumlah</b>	<b>29,041</b>	<b>Rp 290,410,000</b>	<b>17,200</b>	<b>Rp 326,800,000</b>	<b>29,566</b>	<b>Rp 251,311,000</b>	<b>Rp 868,521,000</b>

Sumber : CV.Sarang Lebah Palembang

Berdasarkan tabel 3.4 realisasi penjualan tersebut, dapat dilihat bahwa pada seluruh wilayah Palembang terjadi peningkatan dan penurunan. Realisasi

penjualan paling rendah pada tahun 2009 pada wilayah Sukarame Rp 77.435.000  
realisasi penjualan tertinggi Rp 149.561.000 pada wilayah Kalidoni.

**Tabel 3.5**

**CV. Sarang Lebah Palembang**

**Data Realisasi Penjualan Tahun 2010**

No.	Kecamatan	Rokok @11.000		Susu @20.900		Shampo @9.350		Total Realisasi
		Realisasi Penjualan		Realisasi Penjualan		Realisasi Penjualan		
		Unit	Rp	Unit	Rp	Unit	Rp	
1.	Plaju	2,500	Rp 27,500,000	2,300	Rp 48,070,000	1,390	Rp 12,996,500	Rp 88,566,500
2	Kertapati	2,779	Rp 30,569,000	2,300	Rp 48,070,000	2,200	Rp 20,570,000	Rp 99,209,000
3.	Bukit Kecil	2,110	Rp 23,210,000	2,990	Rp 62,491,000	1,223	Rp 11,435,050	Rp 97,136,050
4.	Gandus	2,300	Rp 25,300,000	1,200	Rp 25,080,000	2,333	Rp 21,813,550	Rp 72,193,550
5.	Sako	2,202	Rp 24,222,000	1,700	Rp 35,530,000	2,444	Rp 22,851,400	Rp 82,603,400
6.	Kalidoni	2,540	Rp 27,940,000	2,399	Rp 50,139,100	2,555	Rp 23,889,250	Rp 101,968,350
7.	Sukarame	2,200	Rp 24,200,000	1,230	Rp 25,707,000	2,555	Rp 23,889,250	Rp 73,796,250
8.	Kemuning	321	Rp 3,531,000	2,000	Rp 41,800,000	5,556	Rp 51,948,600	Rp 97,279,600
	<b>Jumlah</b>	<b>16,952</b>	<b>Rp 186,472,000</b>	<b>16,119</b>	<b>Rp 336,887,100</b>	<b>20,256</b>	<b>Rp 189,393,600</b>	<b>Rp 712,752,700</b>

Sumber : CV.Sarang Lebah Palembang

Berdasarkan tabel 3.5 realisasi penjualan tersebut, dapat dilihat bahwa pada seluruh wilayah Palembang terjadi peningkatan dan penurunan. Realisasi penjualan paling rendah pada tahun 2010 pada wilayah Bukit kecil Rp 72.193.550. Realisasi penjualan tertinggi Rp 101.968.350 pada wilayah Kalidoni.

**Tabel 3.6**  
**CV. Sarang Lebah Palembang**  
**Data Realisasi Penjualan Tahun 2011**

No.	Kecamatan	Rokok @12.000		Susu @23.000		Shampo @10.300		Total Realisasi
		Realisasi Penjualan		Realisasi Penjualan		Realisasi Penjualan		
		Unit	Rp	Unit	Rp	Unit	Rp	
1.	Plaju	3,388	Rp 40,656,000	2,200	Rp 50,600,000	4,660	Rp 47,998,000	Rp 139,254,000
2.	Kertapati	3,788	Rp 45,456,000	2,600	Rp 59,800,000	3,400	Rp 35,020,000	Rp 140,276,000
3.	Bukit Kecil	3,388	Rp 40,656,000	1,289	Rp 29,647,000	3,345	Rp 34,453,500	Rp 104,756,500
4.	Gandus	4,278	Rp 51,336,000	1,200	Rp 27,600,000	4,567	Rp 47,040,100	Rp 125,976,100
5.	Sako	2,377	Rp 28,524,000	2,000	Rp 46,000,000	2,344	Rp 24,143,200	Rp 98,667,200
6.	Kalidoni	2,388	Rp 28,656,000	2,399	Rp 55,177,000	7,655	Rp 78,846,500	Rp 162,679,500
7.	Sukarame	1,288	Rp 15,456,000	1,130	Rp 25,990,000	3,455	Rp 35,586,500	Rp 77,032,500
8.	Kemuning	1,288	Rp 15,456,000	2,100	Rp 48,300,000	2,556	Rp 26,326,800	Rp 90,082,800
	<b>Jumlah</b>	<b>22,183</b>	<b>Rp 266,196,000</b>	<b>14,918</b>	<b>Rp 343,114,000</b>	<b>31,982</b>	<b>Rp329,414,600</b>	<b>Rp 938,724,600</b>

Sumber : CV.Sarang Lebah Palembang

Berdasarkan tabel 3.6 Realisasi penjualan tersebut, dapat dilihat bahwa pada seluruh wilayah Palembang terjadi peningkatan dan penurunan. Realisasi penjualan paling rendah pada tahun 2009 wilayah Sukarame yaitu Rp 77.032.500. Realisasi penjualan tertinggi Rp 140.276.000 pada wilayah Kertapati.

### 3.2.3 Pengaruh Anggaran terhadap Realisasi Penjualan

Untuk mengetahui pengaruh anggaran terhadap Realisasi penjualan yang diperoleh oleh CV. Sarang Lebah Palembang, maka dilakukan pengujian hipotesis terhadap kedua variabel

tersebut. Untuk membuktikan hipotesis tersebut, penulis melakukan pengujian secara kuantitatif, yaitu menguji ada atau tidaknya pengaruh antara kedua variabel dengan menggunakan uji statistik analisis regresi linear sederhana.

Adapun indikator yang digunakan dalam menganalisis hipotesis tersebut adalah :

1. Anggaran, dan
2. Realisasi penjualan.

Dalam melakukan penelitian ini didapat data kuantitatif berupa data anggaran dan data realisasi penjualan, dimana anggaran sebagai variabel X (independen) dan realisasi penjualan sebagai variabel Y (dependen).

Tabel berikut ini menunjukkan data mengenai anggaran dan realisasi penjualan untuk tahun 2009 - 2011. Data tersebut akan diuji pengaruhnya dengan menggunakan alat regresi linear sederhana.

**Tabel 3.7**  
**CV. Sarang Lebah Palembang**  
**Data Anggaran Penjualan dan Realisasi Penjualan**  
**Tahun 2009**

Kecamatan	Rokok @10.000				Susu @19.000				Shampo @8.500				Total Anggaran Penjualan	Total Realisasi Penjualan
	Anggaran penjualan		Realisasi penjualan		Anggaran penjualan		Realisasi penjualan		Anggaran penjualan		Realisasi penjualan			
	Unit	Rp	Unit	Rp	Unit	Rp	Unit	Rp	Unit	Rp	Unit	Rp		
Plaju	3,600	Rp 36,000,000	3,700	Rp 37,000,000	2,400	Rp 45,600,000	2,500	Rp 47,500,000	3,990	Rp 33,915,000	3,990	Rp 33,915,000	Rp 115,515,000	Rp 118,415,000
Kertapati	4,500	Rp 45,000,000	4,779	Rp 47,790,000	2,500	Rp 47,500,000	2,800	Rp 53,200,000	2,999	Rp 25,491,500	3,000	Rp 25,500,000	Rp 117,991,500	Rp 126,490,000
Bukit Kecil	3,000	Rp 30,000,000	3,110	Rp 31,100,000	2,000	Rp 38,000,000	2,500	Rp 47,500,000	4,000	Rp 34,000,000	4,200	Rp 35,700,000	Rp 102,000,000	Rp 114,300,000
Gandus	3,200	Rp 32,000,000	3,300	Rp 33,000,000	2,200	Rp 41,800,000	2,000	Rp 38,000,000	3,090	Rp 26,265,000	3,100	Rp 26,350,000	Rp 100,065,000	Rp 97,350,000
Sako	3,200	Rp 32,000,000	3,202	Rp 32,020,000	2,200	Rp 41,800,000	1,500	Rp 28,500,000	3,000	Rp 25,500,000	3,200	Rp 27,200,000	Rp 99,300,000	Rp 87,720,000
Kalidoni	4,500	Rp 45,000,000	4,540	Rp 45,400,000	2,000	Rp 38,000,000	2,500	Rp 47,500,000	6,000	Rp 51,000,000	6,666	Rp 56,661,000	Rp 134,000,000	Rp 149,561,000
Sukarame	3,000	Rp 30,000,000	3,200	Rp 32,000,000	1,500	Rp 28,500,000	1,000	Rp 19,000,000	3,000	Rp 25,500,000	3,110	Rp 26,435,000	Rp 84,000,000	Rp 77,435,000
Kemuning	3,000	Rp 30,000,000	3,210	Rp 32,100,000	2,000	Rp 38,000,000	2,400	Rp 45,600,000	2,000	Rp 17,000,000	2,300	Rp 19,550,000	Rp 85,000,000	Rp 97,250,000
<b>Jumlah</b>	<b>28,000</b>	<b>Rp 280,000,000</b>	<b>29,041</b>	<b>Rp290,410,000</b>	<b>16,800</b>	<b>Rp 319,200,000</b>	<b>17,200</b>	<b>Rp 326,800,000</b>	<b>28,079</b>	<b>Rp 238,671,500</b>	<b>29,566</b>	<b>Rp 251,311,000</b>	<b>Rp 837,871,500</b>	<b>Rp 868,521,000</b>

Sumber : CV. Sarang Lebah Palembang

**Tabel 3.8**  
**CV. Sarang Lebah Palembang**  
**Data Anggaran Penjualan dan Realisasi Penjualan**  
**Tahun 2010**

Kecamatan	Rokok @10.000				Susu @19.000				Shampo @8.500				Total Anggaran Penjualan	Total Realisasi Penjualan
	Anggaran penjualan		Realisasi penjualan		Anggaran penjualan		Realisasi penjualan		Anggaran penjualan		Realisasi penjualan			
	Unit	Rp	Unit	Rp	Unit	Rp	Unit	Rp	Unit	Rp	Unit	Rp		
Plaju	3,600	Rp 36,000,000	3,700	Rp 37,000,000	2,400	Rp 45,600,000	2,500	Rp 47,500,000	3,990	Rp 33,915,000	3,990	Rp 33,915,000	Rp 115,515,000	Rp 118,415,000
Kertapati	4,500	Rp 45,000,000	4,779	Rp 47,790,000	2,500	Rp 47,500,000	2,800	Rp 53,200,000	2,999	Rp 25,491,500	3,000	Rp 25,500,000	Rp 117,991,500	Rp 126,490,000
Bukit Kecil	3,000	Rp 30,000,000	3,110	Rp 31,100,000	2,000	Rp 38,000,000	2,500	Rp 47,500,000	4,000	Rp 34,000,000	4,200	Rp 35,700,000	Rp 102,000,000	Rp 114,300,000
Gandus	3,200	Rp 32,000,000	3,300	Rp 33,000,000	2,200	Rp 41,800,000	2,000	Rp 38,000,000	3,090	Rp 26,265,000	3,100	Rp 26,350,000	Rp 100,065,000	Rp 97,350,000
Sako	3,200	Rp 32,000,000	3,202	Rp 32,020,000	2,200	Rp 41,800,000	1,500	Rp 28,500,000	3,000	Rp 25,500,000	3,200	Rp 27,200,000	Rp 99,300,000	Rp 87,720,000
Kalidoni	4,500	Rp 45,000,000	4,540	Rp 45,400,000	2,000	Rp 38,000,000	2,500	Rp 47,500,000	6,000	Rp 51,000,000	6,666	Rp 56,661,000	Rp 134,000,000	Rp 149,561,000
Sukarame	3,000	Rp 30,000,000	3,200	Rp 32,000,000	1,500	Rp 28,500,000	1,000	Rp 19,000,000	3,000	Rp 25,500,000	3,110	Rp 26,435,000	Rp 84,000,000	Rp 77,435,000
Kemuning	3,000	Rp 30,000,000	3,210	Rp 32,100,000	2,000	Rp 38,000,000	2,400	Rp 45,600,000	2,000	Rp 17,000,000	2,300	Rp 19,550,000	Rp 85,000,000	Rp 97,250,000
<b>Jumlah</b>	<b>28,000</b>	<b>Rp 280,000,000</b>	<b>29,041</b>	<b>Rp290,410,000</b>	<b>16,800</b>	<b>Rp 319,200,000</b>	<b>17,200</b>	<b>Rp 326,800,000</b>	<b>28,079</b>	<b>Rp 238,671,500</b>	<b>29,566</b>	<b>Rp 251,311,000</b>	<b>Rp 837,871,500</b>	<b>Rp 868,521,000</b>

Sumber : CV. Sarang Lebah Palembang

**Tabel 3.9**  
**CV. Sarang Lebah Palembang**  
**Data Anggaran Penjualan dan Realisasi Penjualan**  
**Tahun 2011**

Kecamatan	Rokok @10.000				Susu @19.000				Shampo @8.500				Total Anggaran Penjualan	Total Realisasi Penjualan
	Anggaran penjualan		Realisasi penjualan		Anggaran penjualan		Realisasi penjualan		Anggaran penjualan		Realisasi penjualan			
	Unit	Rp	Unit	Rp	Unit	Rp	Unit	Rp	Unit	Rp	Unit	Rp		
Plaju	2,800	Rp 33,600,000	3,388	Rp 40,656,000	1,600	Rp 36,800,000	2,200	Rp 50,600,000	3,190	Rp 32,857,000	4,660	Rp 47,998,000	Rp 103,257,000	Rp 139,254,000
Kertapati	3,700	Rp 44,400,000	3,788	Rp 45,456,000	1,700	Rp 39,100,000	2,600	Rp 59,800,000	2,199	Rp 22,649,700	3,400	Rp 35,020,000	Rp 106,149,700	Rp 140,276,000
Bukit Kecil	2,200	Rp 26,400,000	3,388	Rp 40,656,000	1,200	Rp 27,600,000	1,289	Rp 29,647,000	3,200	Rp 32,960,000	3,345	Rp 34,453,500	Rp 86,960,000	Rp 104,756,500
Gandus	2,400	Rp 28,800,000	4,278	Rp 51,336,000	1,400	Rp 32,200,000	1,200	Rp 27,600,000	2,290	Rp 23,587,000	4,567	Rp 47,040,100	Rp 84,587,000	Rp 125,976,100
Sako	2,400	Rp 28,800,000	2,377	Rp 28,524,000	1,400	Rp 32,200,000	2,000	Rp 46,000,000	2,200	Rp 22,660,000	2,344	Rp 24,143,200	Rp 83,660,000	Rp 98,667,200
Kalidoni	3,700	Rp 44,400,000	2,388	Rp 28,656,000	1,200	Rp 27,600,000	2,399	Rp 55,177,000	5,200	Rp 53,560,000	7,655	Rp 78,846,500	Rp 125,560,000	Rp 162,679,500
Sukarame	2,200	Rp 26,400,000	1,288	Rp 15,456,000	700	Rp 16,100,000	1,130	Rp 25,990,000	2,200	Rp 22,660,000	3,455	Rp 35,586,500	Rp 65,160,000	Rp 77,032,500
Kemuning	2,200	Rp 26,400,000	1,288	Rp 15,456,000	1,200	Rp 27,600,000	2,100	Rp 48,300,000	1,200	Rp 12,360,000	2,556	Rp 26,326,800	Rp 66,360,000	Rp 90,082,800
<b>Jumlah</b>	<b>21,600</b>	<b>Rp 259,200,000</b>	<b>22,183</b>	<b>Rp 266,196,000</b>	<b>10,400</b>	<b>Rp 239,200,000</b>	<b>14,918</b>	<b>Rp 343,114,000</b>	<b>21,679</b>	<b>Rp223,293,700</b>	<b>31,982</b>	<b>Rp329,414,600</b>	<b>Rp 721,693,700</b>	<b>Rp 938,724,600</b>

Sumber : CV. Sarang Lebah Palembang

### 3.3 Pemecahan Masalah

Pada bagian ini, peneliti mencoba untuk membuktikan apakah terdapat pengaruh antara anggaran terhadap realisasi penjualan dengan uji statistik regresi linear sederhana menggunakan program SPSS 16.0. Sebelum dilakukan uji statistik regresi linear sederhana. Adapun langkah-langkah untuk melakukan analisis regresi adalah sebagai berikut :

#### 3.3.1 Uji Normalitas

Dimana penelitian pengujian normalitas dengan kolmogorov-Smirnov ditunjukkan pada gambar 3.1.

**Gambar 3.1**

#### Hasil Pengujian Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test			
		Anggaran_ Penjualan	Realisasi_ Penjualan
N		24	24
Normal Parameters <sup>a</sup>	Mean	1.06E8	1.05E8
	Std. Deviation	2.273E7	2.477E7
Most Extreme Differences	Absolute	.092	.176
	Positive	.092	.176
	Negative	-.090	-.093
Kolmogorov-Smirnov Z		.452	.861
Asymp. Sig. (2-tailed)		.987	.449

a. Test distribution is Normal.

Berdasarkan hasil pengujian normalitas uji yang digunakan kolmogorov-smirnov terhadap anggaran dan realisasi penjualan nilai signifikansi lebih besar dari ( $>$ ) 0,05 maka distribusi data dinyatakan normal.

### 3.3.2 Analisis Pengaruh Anggaran Penjualan Terhadap Realisasi Penjualan

Setelah dilakukan pengujian hipotesis dengan alat uji statistic regresi linier sederhana dengan menggunakan program SPSS 16.0 pada penelitian ini didapat hasil seperti yang ditunjukkan pada gambar 3.2.

**Gambar 3.2**

#### Hasil Penguji Hipotesis Coefficients

Coefficients <sup>a</sup>						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	7.281E7	2.420E7		3.009	.006
	Anggaran_Penjualan	.303	.223	.278	1.359	.188

a. Dependent Variable: Realisasi\_Penjualan

Dapat dilihat bahwa pada kolom Sig (significance) adalah sebesar 0,188. Artinya probabilitas di atas 0,05 maka  $H_0$  diterima, atau koefisien regresi tidak signifikan dan anggaran tidak memiliki pengaruh terhadap realisasi penjualan. Anggaran tidak dapat dijadikan untuk memprediksi realisasi penjualan. Dan perusahaan tidak melihat anggaran merealisasikan penjualan.

## **BAB IV**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

Berdasarkan uraian diatas dari bab – bab sebelumnya mengenai pengaruh anggaran penjualan terhadap realisasi penjualan pada CV. Sarang Lebah Palembang, maka pada bab ini peneliti akan memberikan suatu simpulan dan saran yang dapat dijadikan sebagai bahan masukan bagi perusahaan dan akademik.

#### **4.1 Simpulan**

Setelah melakukan penelitian untuk mengetahui ada atau tidaknya pengaruh anggaran penjualan terhadap realisasi penjualan melalui uji statistic dengan menggunakan alat regresi linear sederhana pada program SPSS 16.0, maka peneliti dapat menyimpulkan bahwa:

Anggaran penjualan tidak mempunyai pengaruh terhadap realisasi penjualan. Sehingga dapat dikatakan bahwa angka anggaran tidak dapat memprediksi angka realisasi penjualan.

#### **4.2 Saran**

Adanya saran – saran yang dapat peneliti berikan kepada CV. Sarang Lebah Palembang dan akademik sebagai berikut:

1. Sebaiknya perusahaan selalu meningkatkan kualitas kerja agar dalam pencapaian hasil penjualan mencapai target yang diinginkan.

2. Melaksanakan penjualan sesuai dengan batasan atau plafon usaha yang telah ditentukan oleh anggaran penjualan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Adisaputro, Gunawan., dan Asri,Marwan. 2008. *Anggaran Perusahaan. BPFE*. Yogyakarta.
- Westwood. 2007. *Penjualan Perusahaan*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Eryadi. 2008. *IPSL (Intisari Pengetahuan Sosial Lengkap) SMP*. Jakarta: PT Kawan Pustaka.
- Hasan, Muhammad Iqbal. 2008. *Pokok-pokok Materi Statistik 1 (Statistik Deskriptif)*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Malayu dan Hasibuan. 2009. *Manajemen*. Jakarta: PT Bumi Aksarah.
- Raharjaputra, Hendra S. 2009. *Manajemen Keuangan dan Akuntansi*. Jakarta: Selemba Empat.
- Sugiyono. 2009. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R & D*. Bandung: Alfabeta.
- Tunggal, Amin Wijaya. 2009. *Akuntansi Manajemen*. Jakarta: Harvarindo.
- Tim pustaka phoenix, 2009. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Jakarta: PT Media Pustaka Phoenix.
- Umar, Husen. 2007. *Metode Penelitian untuk Skripsi dan Tesis Bisnis*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Wahyono, Joko. 2010. *Sekolah Kaya Sekolah Miskin Guru Miskin Samarinda*: Elex Media Komputindo.