

**ANALISIS PENGANGGARAN PENJUALAN PADA PERUSAHAAN
OTOMOTIF PT. ASTRA INTERNASIONAL TBK - TOYOTA SALES
OPERATION (TSO) AUTO 2000 SANUR**



POLITEKNIK NEGERI BALI

IGEDE PUTRA JANUARTA

NIM 2115613144

PROGRAM STUDI DIPLOMA III AKUNTANSI

JURUSAN AKUNTANSI

POLITEKNIK NEGERI BALI

BADUNG

2024

**ANALISIS PENGANGGARAN PENJUALAN PADA PERUSAHAAN
OTOMOTIF PT. ASTRA INTERNASIONAL TBK - TOYOTA SALES
OPERATION (TSO) AUTO 2000 SANUR**



POLITEKNIK NEGERI BALI

IGEDE PUTRA JANUARTA

NIM 2115613144

PROGRAM STUDI DIPLOMA III AKUNTANSI

JURUSAN AKUNTANSI

POLITEKNIK NEGERI BALI

BADUNG

2024

SURAT PERNYATAAN ORISINALITAS KARYA ILMIAH

Saya mahasiswa Program Studi Diploma III Akuntansi

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama Lengkap : I Gede Putra Januarta

NIM : 2115613144

Menyatakan bahwa sesungguhnya Tugas Akhir:

Judul : ANALISIS PENGANGGARAN PENJUALAN PADA
PERUSAHAAN OTOMOTIF PT. ASTRA
INTERNASIONAL TBK - TOYOTA SALES OPERATION
(TSO) AUTO 2000 SANUR

Pembimbing : 1. I Made Agus Putrayasa, SE, M. SA, Ak

2. Ni Made Wirasyanti Dwi Pratiwi, SE., M.Ag., Ak

Tanggal Uji : 14 Agustus 2024

Menyatakan bahwa Tugas Akhir yang ditulis merupakan karya sendiri dan orisinal, bukan merupakan kegiatan plagiat atau saduran karya pihak lain serta belum pernah diajukan sebagai syarat atau sebagian bagian dari syarat untuk memperoleh gelar ahli madya dari perguruan tinggi.

Demikian surat Pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya dan apabila di kemudian hari terbukti melakukan kebohongan maka saya siap menanggung segala konsekuensinya.

Badung, 31 Juli 2024


I Gede Putra Januarta



**ANALISIS PENGANGGARAN PENJUALAN PADA PERUSAHAAN
OTOMOTIF PT. ASTRA INTERNASIONAL TBK - TOYOTA SALES
OPERATION (TSO) AUTO 2000 SANUR**

I Gede Putra Januarta

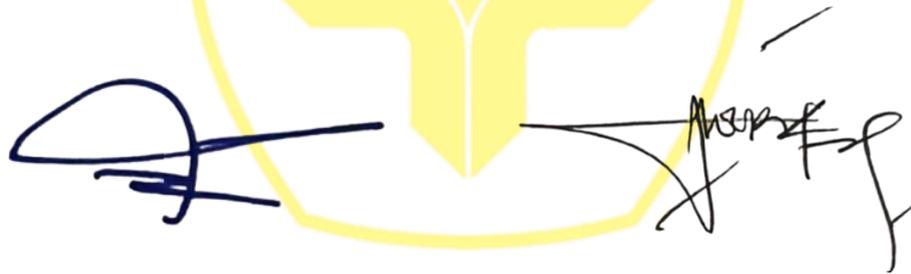
NIM. 2115613044

Tugas Akhir Ini Diajukan Guna Memenuhi Salah Satu Syarat
Untuk Menyelesaikan Program Pendidikan Diploma III Akuntansi
Pada Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Bali

Disetujui Program Studi Diploma III Akuntansi

Pembimbing I

Pembimbing II



I Made Agus Putrayasa, SE, M. SA, Ak

NIP. 197808292008011007

Ni Made Wirasyanti Dwi Pratiwi, SE., M.Agb., Ak

NIP. 198101152006042002

POLITEKNIK NEGERI BALI

Disahkan Oleh:

Jurusan Akuntansi



I Made Basriada, SE., M.Si., Ak

NIP. 197512312005011003

**ANALISIS PENGANGGARAN PENJUALAN PADA PERUSAHAAN
OTOMOTIF PT. ASTRA INTERNASIONAL TBK - TOYOTA SALES
OPERATION (TSO) AUTO 2000 SANUR**

Telah Diuji dan Dinyatakan Lulus Pada:

Tanggal 14 Agustus 2024

PANITIA PENGUJI

Ketua:



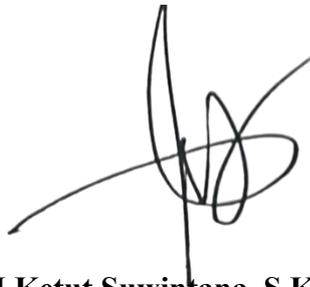
I Made Agus Putrayasa, SE, M. SA, Ak

NIP. NIP. 197808292008011007

Anggota:



1. **Nyoman Angga Pradipa, S.E., M.Si., Ak., CA.**
NIP. 199012182022031005



2. **I Ketut Suwintana, S.Kom., M.T.**
NIP. 197801192002121001

KATA PENGANTAR

Puji syukur saya panjatkan ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa atas berkat dan rahmat-Nya sehingga tugas akhir penelitian “Analisis Kinerja Anggaran Penjualan Pada Perusahaan Otomotif PT. Astra Internasional TBK – Auto 2000 Sanur” dapat diselesaikan dengan baik. Tidak lupa saya ucapkan terima kasih kepada seluruh pihak yang telah membantu dalam penyelesaian tugas akhir penelitian ini.

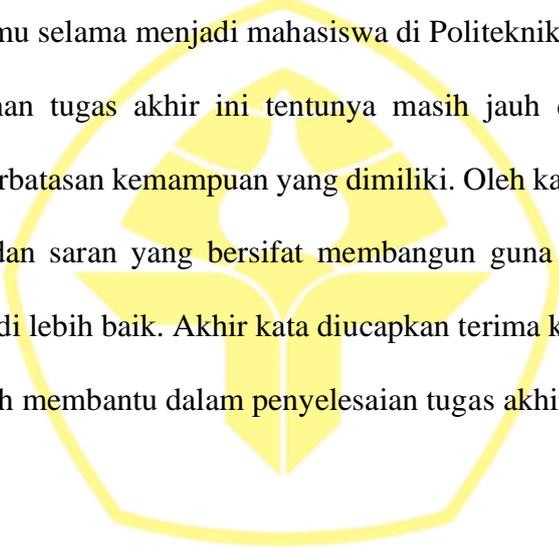
Saya sangat berharap bahwa hasil dari penelitian ini dapat berdampak positif dan dapat direalisasikan pada dunia bisnis barang dagang karena dengan mengetahui kinerja suatu anggaran itu sangat berdampak besar bagi pengambilan keputusan guna menentukan langkah yang diambil nantinya semoga tugas akhir Penelitian ini sekiranya dapat bermanfaat untuk saya dan juga para pembaca sekalian.

Penyusunan tugas akhir ini tentunya tidak lepas dari adanya bantuan, bimbingan, dan dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, di ucapkan terima kasih sebesar besarnya kepada:

1. Bapak I Nyoman Abdi, S.E., M.eCom., selaku Direktur Politeknik Negeri Bali yang telah memberikan kesempatan menuntut pendidikan di Politeknik Negeri Bali.
2. Bapak I Made Bagiada, S.E., M.Si., Ak., selaku Ketua Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Bali yang telah memberikan motivasi serta arahan dalam penyusunan tugas akhir ini.
3. Ibu Ni Nengah Lasmini, S.S.T.Ak., M.Si., selaku Sekretaris Jurusan Akuntansi yang telah memberikan pengarahan dalam penyusunan tugas akhir ini.

4. Ibu Ni Made Wirasyanti Dwi Pratiwi, S.E., M.Agb., Ak., selaku Ketua Program Studi Diploma III Akuntansi dan selaku pembimbing II yang telah memberikan bimbingan, masukan dan arahan dalam menyelesaikan tugas akhir ini.
5. Bapak I Made Agus Putrayasa, SE, M. SA, Ak selaku pembimbing I yang telah memberikan waktu, pengarahan, bimbingan, motivasi dan semangat dalam penyusunan tugas akhir ini sehingga dapat selesai tepat waktu..
6. Seluruh dosen Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Bali yang telah memberikan ilmu selama menjadi mahasiswa di Politeknik Negeri Bali.

Penyusunan tugas akhir ini tentunya masih jauh dari kata sempurna mengingat keterbatasan kemampuan yang dimiliki. Oleh karena itu, diharapkan adanya kritik dan saran yang bersifat membangun guna memperbaiki tugas akhir ini menjadi lebih baik. Akhir kata diucapkan terima kasih kepada seluruh pihak yang telah membantu dalam penyelesaian tugas akhir ini.



JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI BALI

**ANALISIS PENGANGGARAN PENJUALAN PADA PERUSAHAAN
OTOMOTIF PT. ASTRA INTERNASIONAL TBK - TOYOTA SALES
OPERATION (TSO) AUTO 2000 SANUR**

ABSTRAK

**I Gede Putra Januarta
(Program Studi Diploma III Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Bali)**

PT. Astra Internasional Tbk-Toyota *Sales Operation* (TSO) Auto 2000 Merupakan perusahaan internasional yang bergerak dalam bidang penjualan dan pemasaran kendaraan roda empat yang mewakili merek Toyota Astra Internasional menyediakan berbagai kemudahan dalam pembelian produk-produk Toyota, baik secara kredit maupun secara tunai salah satu cabang perusahaan ini terletak di kawasan Sanur kota Denpasar yaitu PT. Astra Internasional Tbk-Toyota *Sales Operation* (TSO) Auto2000 Sanur berfokus pada penjualan didaerah dalam maupun luar kota Denpasar. Tujuan penelitian ini dilakukan untuk menganalisis penganggaran penjualan yang diterapkan di Auto2000 Sanur serta meramalkan penjualan dan anggaran penjualan dengan periode 2024 data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer, data sekunder yang diperoleh dari hasil wawancara, observasi dan dokumentasi. Adapun teknik analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik Kualitatif Deskriptif dan didukung dengan Kuantitatif Deskriptif dengan alat analisis metode *least square*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa proses penganggaran yang di terapkan di perusahaan PT. Astra Internasional Auto2000 Sanur merupakan *top-down budgeting*. Penganggaran *top-down* adalah anggaran yang disusun oleh manajemen puncak untuk manajemen di bawahnya dalam hal ini manajemen puncaknya adalah PT. Astra Internasional Tbk-Toyota *Sales Operation* (TSO) Auto2000 serta manajemen di bawahnya adalah Auto2000 Sanur serta diketahui bahwa ramalan penjualan Auto2000 Sanur periode 2024 1.082 unit atau sebesar Rp352.751.998.530,00.

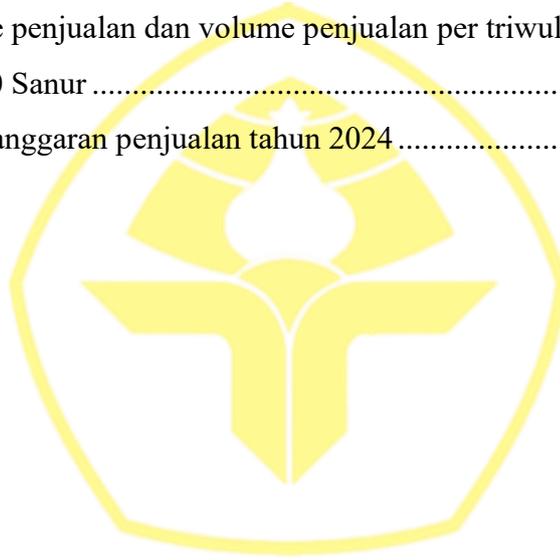
Kata kunci : *Penganggaran Penjualan, Metode top-down, Metode Last square*

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
KATA PENGANTAR.....	ii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR LAMPIRAN	xi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Rumusan Masalah	4
1.3. Tujuan Penelitian.....	4
1.4. Manfaat Penelitian.....	4
1.5. Batasan Masalah.....	5
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	6
2.1. Penelitian Terdahulu	6
2.2. Landasan Teori	8
BAB III METODE PENELITIAN	23
3.1. Objek dan Lokasi Penelitian.....	23
3.2. Jenis, Sumber Data dan Metode Pengumpulan Data.....	23
3.3. Teknik Analisis Data.....	24
BAB IV PEMBAHASAN.....	26
4.1. Data dan Hasil Pengolahan Data	26
4.2. Hasil Analisis dan Pembahasan	27
4.3. Interpretasi Hasil Penelitian	36
BAB V SIMPULAN DAN SARAN.....	38
5.1. Simpulan.....	38
5.2. Saran.....	38
DAFTAR PUSTAKA.....	40
LAMPIRAN.....	42

DAFTAR TABEL

Tabel 1 Penjualan lima jenis mobil Toyota dari 2019 s/d 2023.....	27
Tabel 2 Persentase penjualan Toyota Agya	29
Tabel 3 Persentase penjualan Toyota Calya.....	30
Tabel 4 Persentase penjualan Toyota Innova.....	31
Tabel 5 Persentase penjualan Toyota Rush.....	32
Tabel 6 Persentase penjualan Toyota Yaris.....	33
Tabel 7 Ramalan penjualan tahun 2024 Auto2000 Sanur.....	34
Tabel 8 Persentase penjualan dan volume penjualan per triwulan tahun 2024 Auto2000 Sanur	35
Tabel 9 Ramalan anggaran penjualan tahun 2024	36



JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI BALI

DAFTAR LAMPIRAN

1	Penjualan lima jenis mobil dari 2019 s/d 2023.....	42
2	Persentase penjualan lima jenis mobil dari 2019 s/d 2023	44
3	Persentase penjualan lima jenis mobil dari 2019 s/d 2023 (Lanjutan)	45
4	Ramalan penjualan tahun 2024 Auto2000 Sanur.....	46
5	Ramalan penjualan tahun 2024 Auto2000 Sanur (Lanjutan).....	47
6	Ramalan penjualan tahun 2024 Auto2000 Sanur (Lanjutan).....	48
7	Persentase penjualan lima jenis mobil toyota tahun 2024	49
8	Ramalan anggaran penjualan lima unit mobil Toyota tahun 2024	50



JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI BALI

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Perusahaan didirikan dengan tujuan untuk berkembang, mampu bersaing dengan kompetitor, serta memenuhi fungsi sosialnya. Tujuan tersebut dapat diwujudkan melalui suatu perencanaan dan pengendalian yang baik. Semakin berkembangnya perusahaan akan semakin banyak pula jenis-jenis kegiatan yang harus dilakukan sehingga perencanaan dan pengendalian akan kegiatan tersebut menjadi lebih rumit. Perencanaan dan pengendalian ini juga diperlukan untuk menghindarkan perusahaan dari masalah yang kompleks akibat meningkatnya persaingan di dunia usaha.

Penganggaran merupakan komitmen resmi manajemen yang terkait dengan harapan manajemen tentang pendapatan, biaya dan beragam transaksi keuangan dalam jangka waktu tertentu dimasa yang akan datang. Anggaran yang telah ditetapkan untuk dilaksanakan oleh unit-unit yang ada di dalam perusahaan, dengan sendirinya akan berinteraksi dengan individu-individu di dalam organisasi perusahaan. Peranan dan kepentingan individu di dalam organisasi atau perusahaan, untuk mencapai tujuan perusahaan didasarkan pada ketertarikan para individu untuk mencapai tujuan atau kepentingannya.

Perencanaan ini dinyatakan dalam bentuk anggaran atau lebih dikenal dengan nama *budget*. Anggaran sebagai suatu sistem cukup memadai untuk digunakan sebagai alat perencanaan, pelaksanaan pengarahan dan motivasi, pengendalian, dan evaluasi seluruh kegiatan perusahaan. Anggaran sebagai alat

bantu manajemen untuk jangka waktu tertentu dinyatakan dalam unit kuantitatif dan satuan moneter.

Sebelum melakukan proses penyusunan anggaran ada beberapa langkah yang mesti diterapkan ialah ramalan penjualan yang mengacu pada data histori yang ada dalam perusahaan karena anggaran tidak dapat disusun ketika tidak adanya data histori penjualan. Dalam anggaran penjualan mencakup tentang jumlah produk yang terjual dan harga jual tiap produk yang memungkinkan perusahaan untuk mendapatkan keuntungan atau pendapatan yang optimal seperti yang di harapkan. Data histori yang akurat mengenai ramalan penjualan akan berpengaruh pada peningkatan manfaat anggaran penjualan itu sendiri sebagai landasan penyusunan anggaran yang lain dikarenakan perusahaan akan dapat memenuhi rancangan aktivitas lain setelah perusahaan mengetahui mengenai jumlah yang di anggarkan untuk dijual dalam suatu periode yang telah di tentukan.

Fungsi dari anggaran adalah landasan untuk menunjang efektivitas pengendalian penjualan serta menilai tingkat keberhasilan pelaksanaan perencanaan dan pengendalian operasional suatu perusahaan dalam mencapai target penjualan yang sudah direncanakan sesuai dengan anggaran yang ditetapkan. Dalam suatu perusahaan yang bergerak dalam penjualan barang jadi atau barang siap jual penerapan anggaran penjualan sangatlah penting, dikarenakan akan memberikan gambaran yang pasti mengenai laba yang optimum yang akan diperoleh nantinya. Oleh karna itu suatu perusahaan harus membuat anggara mengenai target penjualan dan perancangan secara sistematis dan secermat mungkin guna menghindari kebocoran serta

melesetnya target penjualan yang diharapkan. (Mohamad Mahsun, Konsep Dasar Penganggaran, 2019)

TSO auto 2000 Sanur dalam rancangan anggaran perusahaannya ditentukan oleh kantor pusat yang terletak di Jakarta Auto 2000 Sanur tidak pernah merancang anggaran penjualannya secara mandiri semua ditentukan oleh manajemen pusat serta manajemen pusat hanya memberikan target penjualan yang harus tercapai setiap perii dalam hal ini perlunya rancangan anggaran penjualan secara mandiri oleh Auto2000 Sanur agar perusahaan cabang dapat mengetahui apakah anggaran yang diberikan dari kantor pusat sudah memadai serta optimal saat direalisasikan nantinya

PT. Astra Internasional Tbk-Toyota *Sales Operation* (TSO) Auto 2000 merupakan perusahaan internasional yang bergerak dalam bidang penjualan dan pemasaran kendaraan roda empat yang mewakili merek Toyota Astra Internasional menyediakan berbagai kemudahan dalam pembelian produk-produk Toyota, baik secara kredit maupun secara tunai salah satu cabang perusahaan ini terletak di kawasan Sanur kota Denpasar yaitu PT. Astra Internasional Tbk-Toyota *Sales Operation* (TSO) Auto 2000 Sanur berfokus pada penjualan didaerah dalam maupun luar kota Denpasar. Dalam penjualan barang dagang pastinya diperlukan perancangan anggaran perusahaan yang berfungsi menunjang dan mengoptimalkan penjualan pada suatu perusahaan.

Penelitian ini dilakukan dengan harapan agar Auto200 Sanur dapat mengoptimalkan proses penganggaran penjualan dengan optimal serta mencapai target penjualan yang di harapkan baik dari manajemen pusat serta internal yang ada di Auto2000 Sanur

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang dan profil perusahaan yang menjadi pokok dalam permasalahan ini adalah

1. Bagaimanakah penganggaran penjualan Auto2000 Cabang Sanur Pada Periode Tahun 2024?
2. Berapakah ramalan penjualan pada Auto2000 Sanur pada tahun 2024?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan pada rumusan masalah, maka tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis penganggaran penjualan dan ramalan penjualan Auto2000 Sanur pada periode Tahun 2024.

1.4 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini sebagai berikut:

a. Mahasiswa

Penelitian ini bermanfaat untuk pengimplementasian teori yang telah didapatkan oleh mahasiswa di lingkungan kampus kepada lingkungan kerja serta meningkatkan kemampuan mahasiswa menganalisis suatu masalah di lingkungan kerja.

b. Politeknik Negeri Bali

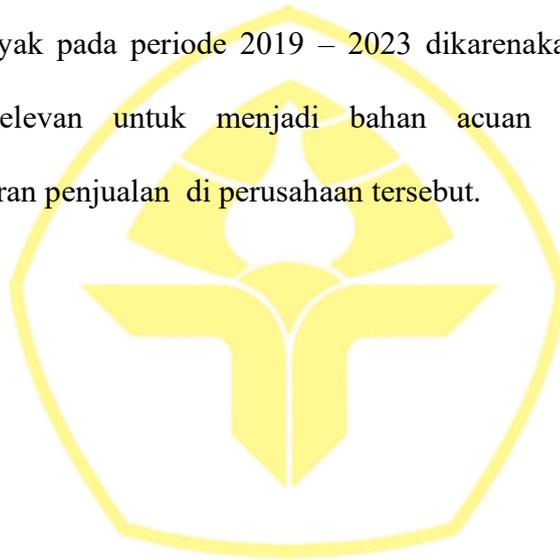
Penelitian ini Bermanfaat sebagai bahan bacaan di kampus serta menjadi referensi bahan ajar bagi mahasiswa lain serta memudahkan dalam melakukan penelitian yang serupa bagi mahasiswa

c. Bagi Perusahaan

Perusahaan dapat menjadikan penelitian ini sebagai bahan evaluasi terhadap kinerja manajemen anggaran penjualan yang diterapkan.

1.5 Batasan Masalah

Dalam penelitian ini terdapat batasan masalah di mana dari 153 jenis mobil Toyota penelitian ini hanya berfokus pada 5 jenis mobil dengan penjualan paling banyak pada periode 2019 – 2023 dikarenakan jumlah penjualan tersebut relevan untuk menjadi bahan acuan untuk meramalkan penganggaran penjualan di perusahaan tersebut.



JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI BALI

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan pembahasan di bab sebelumnya dapat disimpulkan bahwa :

1. Penganggaran penjualan yang diterapkan di Auto2000 Sanur merupakan penganggaran dengan metode *Top-Down Budgeting*
2. Ramal penjualan pada Auto2000 Sanur pada tahun 2024 dengan mengambil sampel lima unit mobil Toyota dengan akumulasi mencapai 1.082 unit dengan varian mobil antara lain Agya, Calya, Innova, Rush dan yaris dengan akumulasi ramalan anggaran penjualan mencapai Rp342.751.998.530,00 di Tahun 2024.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas maka saran yang dapat di berikan kepada Auto2000 Sanur agar menggunakan penganggaran dengan metode gabungan yakni gabungan antara *top-down budgeting* dan *bottom-up budgeting*. Penggunaan metode gabungan sangat relevan karena penganggaran serta anggaran yang dibuat oleh dua belah pihak yaitu pihak manajemen tingkat atas dan manajemen tingkat bawah dalam hal ini dapat menyelaraskan tujuan visi dan misi perusahaan tersebut.

Perusahaan Auto2000 Sanur dapat menggunakan metode *last square* dalam proses penyusunan anggarannya dikarenakan metode tersebut memprediksi penjualan di masa depan menggunakan data

historis secara optimal sehingga perusahaan dapat menyusun anggaran secara lebih realistis dilihat dari penjualan tahun-tahun sebelumnya



JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI BALI

DAFTAR PUSTAKA

- Sri mulyani¹, diana hayati, ayu novita sari dinamika ekonomi jurnal ekonomi dan bisnis vol. 14 no. 1 maret 2021
- I Made Agus Putrayasa Dan Made Dana Saputra Jurnal Bisnis Dan Kewirausahaan, vol. 14, No.1, Maret 2018 “*Penganggaran Dan Analisis Anggaran Penjualan*”
- Firdha Husnaya Putri Damanik (2015) *peranan Anggaran Sebagai Alat Pengendalian penjualan Pada Pt. Astra international, tbk auto 2000 medan*
- Intan Winda Ningrum (2010) *Tinjauan Pelaksanaan Penjualan Toyota Rush Pada Pt. Astra internasional tbk-tso Auto 2000 Asia-Afrika Bandung*
- Victorianta Br Tarigan, Nurhayati *Journal of Business and Economics Research (JBE) Penerapan Anggaran Penjualan dalam Memperkirakan Penjualan*
- Dessi Kurniawati, Jamiyla, Trie Sartika Pratiwi Jurnal Ilmiah Ekonomi Global Masa Kini Volume 8 No.01 Desember 2017
- Lubis, Rahmadani “*Sistem Informasi Akuntansi Estimasi Anggaran Penjualan Perumahan Dengan Penerapan Metode Least Squares Pada Pt. Citra land Bagya City*”
- Ria Anggraini Walangadi, Irma Surya Kumala Fakultas Ilmu Komputer Universitas Ihsan Gorontalo Jurnal Nasional cosPhi, Vol. 3 No. 2 Tahun 2019
- Satrio Nugroho (2020) *Penerapan Metode Least Square Untuk Sistem Peramalan Penjualan Berbasis Website*
- Fajar Rohman Hariri Jurnal SIMETRIS, Vol 7 No 2 November 2016 ISSN: 2252-4983
- Robi Awaluddin¹ , Galih Dwi Handayani, Ayus Ahmad Yusuf Jurnal Manajemen dan Bisnis Digital Tahun 2022, Vol. 1, No. 1, 50-57
- Ihsan, Muhammad (2015) *Perancangan Aplikasi Peramalan Penjualan Motor Honda Menggunakan Metode Least Square (Studi Kasus : Pt. Hd Motor 99 Gresik)*
- Nadira Zahra¹, Aldi Akbar Vol.12 No.1 Edisi Januari 2024, pp.197-205 *Analisis Salesforecasting Kendaraan Mobil Listrik Model Battery Electric Vehicle di Indonesia*
- P. Y. Saputra, I. D. Wijaya, and S. M. Anshori, “*Sistem Peramalan Penjualan Sepeda Motor Yamaha Di Sentral Yamaha Malang Dengan Metode Least Square,*” J.Aghniya, vol. 3, no. 2, pp. 196 – 207, 2020.

Ade Iik Volume 4 Nomor 1 April 2017 jurnal ilmu manajemen universitas galuh
ciamis



JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI BALI