

**TUGAS AKHIR**  
**DESKRIPSI PENYUSUNAN ANGGARAN PENJUALAN DAN**  
**REALISASINYA PADA PT. PINDAD (PERSERO) BANDUNG JAWA**  
**BARAT DIVISI PERENCANAAN DAN KINERJA PERUSAHAAN**

**Disusun Oleh :**  
**ILMA MAULYDA**  
**E1160069**



**Guna Memenuhi Salah Satu Syarat Untuk Menyelesaikan**  
**Pendidikan Pada Program Studi Diploma III**  
**Manajemen Keuangan**

**PROGRAM STUDI DIPLOMA III MANAJEMEN BISNIS**  
**INSTITUT KOPERASI INDONESIA**

**2019**

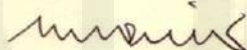
LEMBAR PENGESAHAN

Judul Laporan : Deskripsi Penyusunan Anggaran Penjualan  
Dan Realisasinya Pada PT. Pindad  
(Persero) Bandung Jawa Barat Divisi  
Perencanaan Dan Kinerja Perusahaan  
Nama Mahasiswa : Ilma Maulida  
Nomor Pokok : E1160069

MENYETUJUI DAN MENGESAHKAN

Menyetujui

Pembimbing



Ir.H. Nurhayat Indra, M.Sc

Mengesahkan

Ketua Program Studi Diploma III



H. Dinda Burhanudin, SE., M.Sc

## **ABSTRACT**

Ilma Maulyda, Description of the Preparation of the sales budget and its realization at PT. Pindad (Persero) Bandung West Java Division of Planning and Corporate Performance, under guidance of Ir. H. Nurhayat Indra., M.Sc.

PT Pindad (Persero) is an industrial and manufacturing company engaged in the manufacture of military and commercial products in Indonesia. The main tasks of PT Pindad (Persero) are producing defense equipment for defense and security and producing commercial products for government and private interests. Furthermore, PT Pindad (Persero) seeks to improve technological and production capabilities. PT Pindad (Persero) has built and implemented a quality management system based on international assessment standards. At present all production units already have ISO series 9001 quality standards. PT Pindad (Persero) also conducts continuous updates in terms of production design, production processes, quality control, and data processing techniques from each step needed so that production results can meet the ratio quality to the most optimal prices and prioritizing functions and reliability.

During implementing work practices, the author is placed in the Planning and Corporate Performance division. Practical internships carried out by the author from January 21 to March 21, 2019. The things that can be done by the writer during the internship practice include recording RKAP data, recapitulating financial reports, compiling annual report books, etc. One of the obstacles faced

by the author in conducting internship practices is the practice of apprenticeship work is the first experience the author enters the scope of the company, especially in PT Pindad (Persero) so that writers are less able to adapt to the workplace environment. But it can be overcome by trying to get to know and adapt to the workplace environment.

So that the products produced can be sold to the maximum, before the company must plan the sale. The form of planning to increase company sales is through the preparation of a sales budget. Through the preparation of sales budgets, companies can plan sales in the future based on past sales conditions and some possibilities can occur in the future.

Based on the results of the fieldwork practice and the research that the author has done and the company's management report that has been made by PT Pindad (Persero), we can know that the target and realization of the sales budget at PT Pindad (Persero) has increased. However, if viewed from the percentage side, the target and realization of the sales budget in each year has increased or decreased. The highest percentage level was in 2012 and 2013 with a percentage of 106%. While the lowest percentage level occurred in 2016, which amounted to 64%.

Therefore, the sales budget made by PT Pindad (Persero) can said to be quite good because each year between the target and the realization of sales has increased. The highest target and realization occurs in the highest year, namely 2017 with a sales target of Rp. 3,278,110,000 and realization of sales amounting

to Rp. 2,456,130,000. Whereas the lowest was in 2012, with a sales target of Rp. 1,424,980,000 and the realization of the sale is Rp. 1,507,620,000.



IKOPIN

## RINGKASAN

Ilma Maulyda, *Deskripsi Penyusunan Anggaran Penjualan Dan Realisasinya Pada Pt. Pindad (Persero) Bandung Jawa Barat Divisi Perencanaan Dan Kinerja Perusahaan*, dibawah bimbingan Ir.H.Nurhayat Indra.,M.Sc.

PT Pindad (Persero) merupakan perusahaan industri dan manufaktur yang bergerak dalam pembuatan produk militer dan komersial di Indonesia. Tugas-tugas pokok PT Pindad (Persero) memproduksi produk alutsista untuk Pertahanan dan Keamanan serta memproduksi produk komersil untuk kepentingan pemerintah dan swasta. Selanjutnya PT Pindad (Persero) berusaha meningkatkan kemampuan teknologi maupun produksi. PT Pindad (Persero) telah membangun dan menerapkan sistem manajemen mutu berdasarkan standar penilaian internasional. Saat ini seluruh unit produksi telah memiliki standar kualitas ISO seri 9001. PT Pindad (Persero) juga melakukan pembaharuan yang terus menerus dalam hal perancangan produksi, proses produksi, pengendalian mutu, dan teknik pemrosesan data dari setiap langkah yang dibutuhkan sehingga hasil produksinya dapat memenuhi rasio kualitas terhadap harga yang paling optimal serta memprioritaskan fungsi dan keandalan.

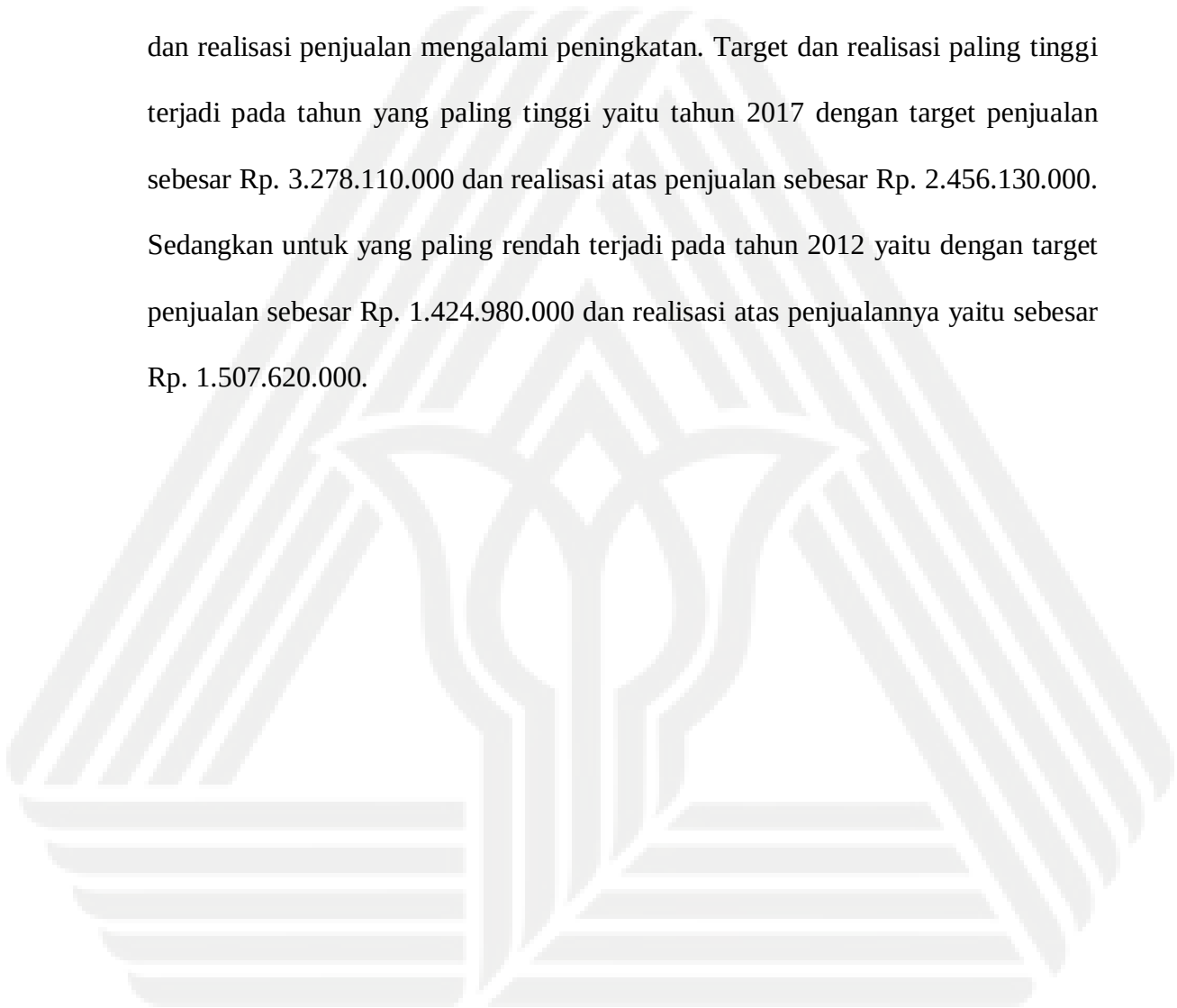
Selama melaksanakan praktik kerja, penulis ditempatkan pada divisi Perencanaan dan Kinerja Perusahaan. Praktek kerja magang yang dilakukan oleh penulis terhitung sejak tanggal 21 Januari sampai dengan tanggal 21 Maret 2019. Hal-hal yang dapat dikerjakan penulis pada saat praktek kerja magang antara lain merekap data RKAP, merekap laporan keuangan, menyusun buku laporan

tahunan, dll. Salah satu kendala yang dihadapi penulis dalam melakukan praktek kerja magang yaitu praktek kerja magang ini merupakan pengalaman pertama penulis memasuki ruang lingkup perusahaan, terutama di PT Pindad (Persero) sehingga penulis kurang mampu beradaptasi dengan lingkungan tempat kerja magang. Namun hal itu dapat teratasi dengan berusaha untuk mengenal dan menyesuaikan diri dengan lingkungan tempat kerja.

Agar produk-produk yang dihasilkan dapat terjual secara maksimal maka sebelumnya perusahaan harus merencanakan penjualan tersebut. Bentuk perencanaan guna meningkatkan penjualan perusahaan adalah melalui penyusunan anggaran penjualan. Melalui penyusunan anggaran penjualan, perusahaan dapat merencanakan penjualan dimasa yang akan datang berdasarkan kondisi penjualan dimasa lalu dan beberapa kemungkinan bisa terjadi di masa yang akan datang.

Berdasarkan hasil praktek kerja lapang dan penelitian yang telah penulis lakukan serta laporan manajemen perusahaan yang telah dibuat oleh PT Pindad (Persero) dapat kita ketahui bahwa target dan realisasi anggaran penjualan pada PT Pindad (Persero) pada tiap mangalami peningkatan. Namun jika dilihat dari sisi presentase, antara target dan realisasi anggaran penjualan pada tiap tahunnya mengalami peningkatan maupun penurunan. Tingkat presentase paling tinggi terjaid pada tahun 2012 dan 2013 dengan jumlah presentase sebesar 106%. Sedangkan tingkat presentase paling rendah terjadi pada tahun 2016 yaitu sebesar 64%.

Meski begitu, penyusunan anggaran penjualan yang dilakukan oleh PT Pindad (Persero) sudah dapat dikatakan cukup baik karena setiap tahunnya antara target dan realisasi penjualan mengalami peningkatan. Target dan realisasi paling tinggi terjadi pada tahun yang paling tinggi yaitu tahun 2017 dengan target penjualan sebesar Rp. 3.278.110.000 dan realisasi atas penjualan sebesar Rp. 2.456.130.000. Sedangkan untuk yang paling rendah terjadi pada tahun 2012 yaitu dengan target penjualan sebesar Rp. 1.424.980.000 dan realisasi atas penjualannya yaitu sebesar Rp. 1.507.620.000.



IKOPIN



## KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan Tugas Akhir ini dengan judul **“Deskripsi Penyusunan Anggaran Penjualan Dan Realisasinya Pada Pt. Pindad (Persero) Bandung Jawa Barat Divisi Perencanaan Dan Kinerja Perusahaan”**. Laporan Tugas Akhir ini disusun untuk memperoleh gelar Ahli Madya Konsentrasi Manajemen Keuangan, Program Studi Diploma III, Institut Koperasi Indonesia.

Dengan segala kerendahan hati, penulis menyadari bahwa penulisan laporan Tugas Akhir ini masih banyak kekurangan dan masih jauh dari kesempurnaan. Namun dengan segala kemampuan dan pengetahuan yang penulis miliki, penulis berusaha dengan semaksimal mungkin untuk dapat menyelesaikan laporan Tugas Akhir ini dengan baik.

Untuk itu, dalam kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terimakasih sebesar-besarnya kepada semua pihak yang membantu penyusunan laporan Tugas Akhir ini, yaitu kepada :

1. Keluarga tercinta, Bapak Muksin dan adik saya Destina Fitriani yang saya banggakan. Terimakasih atas do'a, dukungan, serta kasih sayang yang telah diberikan sehingga penulis dapat merasa termotivasi untuk menyelesaikan laporan tugas akhir dengan tepat waktu.

2. Bapak Ir.H. Nurhayat Indra, M.Sc selaku dosen pembimbing yang telah memberikan arahan serta bimbingan sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan tugas akhir dengan baik.
3. Bapak H. Dindin Burhanudin, SE., M.Sc selaku ketua Program Studi Diploma III Manajemen Bisnis Institut Koperasi Indonesia.
4. Seluruh jajaran dosen, staf, dan civitas akademika Institut Koperasi Indonesia yang telah memberikan manfaat ilmu serta pengalaman yang sangat berguna bagi penulis.
5. Pimpinan dan seluruh staf serta karyawan PT Pindad (Persero) Bandung yang telah memberikan kesempatan penulis untuk melaksanakan praktik kerja dengan baik.
6. Bapak Ade Surahman selaku pembimbing di perusahaan tempat penulis melaksanakan praktek kerja magang.
7. Seluruh staf dan karyawan Divisi Perencanaan dan Kinerja Perusahaan khususnya Departemen Kinerja Perusahaan PT Pindad (Persero) Bandung yang telah memberikan kesempatan dan pengalaman baru yang sangat berharga bagi penulis.
8. Teman-teman seperjuangan di perusahaan tempat praktek kerja magang yang saling mendukung dan memberi semangat satu sama lain pada saat melaksanakan tugas dan pekerjaan di tempat praktek kerja.
9. Himpunan Mahasiswa Diploma III Institut Koperasi Indonesia sebagai tempat awal penulis belajar tentang keorganisasian.

10. Seluruh rekan-rekan seperjuangan angkatan 2016, khususnya mahasiswa Diploma III yang telah bersama-sama saling memberikan dukungan, saling memberikan motivasi untuk selalu semangat dalam melaksanakan praktek kerja magang , serta mendoakan agar diberikan kelancaran dalam menyelesaikan penulisan laporan Tugas Akhir.

11. Seluruh pihak terkait yang telah membantu penulisan Tugas Akhir ini sehingga dapat diselesaikan dengan baik.

Akhir kata, penulis berharap agar laporan Tugas Akhir ini dapat bermanfaat bagi semua pihak yang membacanya.

Jatinangor, Juli 2019

Penulis

IKOPIN

## DAFTAR RIWAYAT HIDUP

1. Nama Lengkap : Ilma Maulyda
2. Tempat dan Tanggal Lahir : Bandung, 06 Juli 1998
3. Alamat : Jl. Kamboja 8 no.24 RT/RW 002/017  
Kelurahan Rancaekek Kencana,  
Kecamatan Rancaekek, Kabupaten  
Bandung, Provinsi Jawa Barat.
4. Nama Ayah : Muksin
5. Nama Ibu : Rita Jamilah (Almh)
6. Anak : Anak ke 1 dari 2 bersaudara
7. Program Studi : Diploma III
8. Konsentrasi : Manajemen Keuangan
9. Email : ilma.maulida06@gmail.com
10. Pendidikan
  - a. 2004 – 2010 SDN Kencana Indah 2
  - b. 2010 – 2013 SMPN 3 Rancaekek
  - c. 2013 – 2016 SMAN 1 Rancaekek
  - d. 2016 – 2019 Institut Koperasi Indonesia

IKOPIN

## DAFTAR ISI

<b>ABSTRACT .....</b>	<b>i</b>
<b>RINGKASAN.....</b>	<b>iv</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>vii</b>
<b>DAFTAR RIWAYAT HIDUP .....</b>	<b>x</b>
<b>DAFTAR ISI .....</b>	<b>xi</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>xv</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xvi</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>xvii</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	3
1.3 Maksud Dan Tujuan Tugas Akhir .....	4
1.3.1 Maksud Tugas Akhir .....	4
1.3.2 Tujuan Tugas Akhir .....	4
1.4 Kegunaan Praktek Kerja .....	4
1.4.1 Manfaat Bagi Mahasiswa .....	4
1.4.2 Manfaat Bagi Perusahaan .....	5
1.4.3 Manfaat Bagi Pihak lainnya.....	5
1.5 Tempat Praktek Kerja .....	5
1.6 Jadwal Waktu Praktek Kerja .....	6
1.7 Metode Penelitian.....	6
1.7.1 Waktu dan Lokasi Penelitian .....	6
1.7.2 Objek Penelitian.....	6

1.7.3 Sumber Data .....	6
1.7.4 Jenis Data .....	7
1.7.5 Teknik Pengumpulan Data .....	8
1.7.6 Teknik Analisis Data.....	9
<b>BAB II KEADAAN UMUM TEMPAT PRAKTEK KERJA.....</b>	<b>10</b>
2.1 Sejarah Pendirian Perusahaan .....	10
2.1.1 Visi dan Misi Perusahaan .....	14
2.1.2 Tujuan Perusahaan .....	15
2.1.3 Sasaran Perusahaan .....	15
2.1.4 Unit-Unit Kerja, Tugas Pokok Dan Fungsi Pt Pindad(Persero).....	16
2.1.5 Tata Nilai Perusahaan.....	19
2.1.6 Daftar Prestasi Dan Sertifikat .....	20
2.2 Struktur Organisasi Dan <i>Job Description</i> Pt Pindad (Persero) .....	22
2.2.1 Struktur Organisasi PT Pindad (Persero).....	22
2.2.2 <i>Job Description</i> PT Pindad (Persero).....	23
2.3 Pelaksanaan Manajemen.....	26
2.3.1 Perencanaan (Planning) .....	27
2.3.2 Pengorganisasian (Organizing).....	28
2.3.3 Penggerakan (Actuating) .....	28
2.3.4 Pengendalian (Controlling).....	28
2.4 Kegiatan Usaha .....	29
2.5 Keadaan Lingkungan Kerja .....	31
<b>BAB III PELAKSANAAN PRAKTEK KERJA.....</b>	<b>33</b>
3.1 Bidang Pekerjaan Yang Dilakukan.....	33
3.1.1 Struktur Organisasi Divisi Perencanaan dan Kinerja Perusahaan PT Pindad (Persero) Bandung. ....	36

3.1.2 Deskripsi Jabatan Divisi Perencanaan dan Kinerja Perusahaan PT Pindad (Persero) Bandung .....	37
3.2 Cara Pelaksanaan Kerja .....	40
3.3 Kendala Yang Dihadapi.....	40
3.4 Cara Menghadapi Kendala.....	41
3.5 Manfaat Yang Diperoleh .....	41
<b>BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>43</b>
4.1 Kajian Pustaka.....	43
4.1.1 Tinjauan Prosedur .....	43
4.1.1.1 Pengertian Prosedur.....	43
4.1.2 Tinjauan Anggaran.....	43
4.1.2.1 Pengertian Anggaran .....	43
4.1.2.2 Tujuan Penyusunan Anggaran .....	45
4.1.2.3 Fungsi dan Kegunaan Anggaran .....	46
4.1.2.4 Jenis-jenis Anggaran .....	46
4.1.2.5 Syarat-syarat Penyusunan Anggaran.....	48
4.1.2.6 Langkah-Langkah Untuk Menyusun Anggaran.....	48
4.1.2.7 Keunggulan dan Kelemahan Anggaran .....	50
4.1.3 Tinjauan Penjualan.....	52
4.1.3.1 Pengertian Penjualan .....	52
4.1.3.2 Jenis-jenis penjualan.....	52
4.1.3.3 Tujuan Penjualan.....	53
4.1.3.4 Tahap-tahap Penjualan .....	54
4.1.4 Tinjauan Anggaran Penjualan.....	56
4.1.4.1 Pengertian Anggaran Penjualan .....	56
4.1.4.2 Manfaat Anggaran Penjualan.....	57
4.1.4.3 Kegunaan Anggaran penjualan .....	58

4.1.4.4	Data Dan Informasi Untuk Menyusun Anggaran Penjualan.....	58
4.1.4.5	Langkah Dalam Menyusun Anggaran Penjualan .....	60
4.1.5	Tinjauan Realisasi .....	60
4.1.5.1	Pengertian Realisasi.....	60
4.1.5.2	Fungsi Realisasi .....	61
4.2	Pembahasan.....	62
4.2.1	Prosedur Penyusunan Anggaran Penjualan PT Pindad (Persero) Bandung.	64
4.2.2	Efektivitas Penggunaan Anggaran Penjualan Dengan Realisasinya Pada PT Pindad (Persero).....	70
4.2.2.1	Rencana Anggaran Penjualan PT Pindad (Persero) Tahun 2012 – 2017 .....	70
4.2.2.2	Target dan Realisasi Anggaran Penjualan Tahun 2012 – 2017.....	71
4.2.3	Hambatan dalam penyusunan anggaran penjualan .....	75
<b>BAB V KESIMPULAN DAN SARAN .....</b>		<b>77</b>
5.1	Kesimpulan .....	77
5.2	Saran.....	79
<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>		<b>80</b>

IKOPIN



## DAFTAR TABEL

Tabel 3.1	Uraian Kegiatan Harian Praktek Kerja Magang.....	34
Tabel 4.1	Rencana Anggaran Penjualan PT Pindad (Persero) Tahun 2012- 2017.....	70
Tabel 4.2	Presentase Anggaran Penjualan Tahun 2012- 2017.....	73



IKOPIN

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1	Struktur Organisasi PT Pindad (Persero).....	22
Gambar 3.1	Struktur Organisasi Divisi Perencanaan dan Kinerja Keuangan.....	37
Gambar 4.1	Prosedur Penyusunan RKAP Jangka Pendek.....	66
Gambar 4.2	Prosedur Penyusunan RKAP Jangka Pendek.....	67
Gambar 4.3	Prosedur Penyusunan RKAP Jangka Pendek.....	68
Gambar 4.4	Prosedur Penyusunan RKAP Jangka Pendek.....	69
Gambar 4.5	Perbandingan Target dan Realisasi Anggaran Penjualan Tahun 2012 – 2017.....	74
Gambar 4.6	Perbandingan Target dan Realisasi Anggaran Penjualan Tahun 2012 – 2017.....	74

IKOPIN

## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	Surat Permohonan Praktek Kerja/Magang
Lampiran 2	Surat Kesiediaan Praktek Kerja/Magang
Lampiran 3	Lembar Disposisi Permohonan Magang
Lampiran 4	Lembar Penjajakan KP/Riset
Lampiran 5	Lembar Penilaian Magang/Praktek Kerja
Lampiran 6	Daftar Hadir Kegiatan Magang
Lampiran 7	Daftar Hadir Kegiatan Magang
Lampiran 8	Daftar Hadir Kegiatan Magang



IKOPIN