

ABSTRAK

PENYUSUNAN ANGGARAN PENJUALAN SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PADA UD MABRUR NGAWI

Oleh :

Nur Hanisah Dy'ah Fitriani

NPM 193209035

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana penyusunan anggaran penjualan sebagai alat perencanaan laba pada UD Mabrur Ngawi. UD Mabrur merupakan perusahaan manufaktur yang bergerak dibidang produksi *furniture* dari aluminium dan kaca. Selama ini UD Mabrur hanya menggunakan catatan tertulis dalam kegiatan operasional perusahaan dan belum melakukan penyusunan anggaran penjualan, sehingga perusahaan perlu melakukan penyusunan anggaran penjualan yang dapat digunakan sebagai alat perencanaan laba. Metode *forecasting* penjualan yang digunakan yaitu metode *trend least square*. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu data primer dan data sekunder serta jenis data yang digunakan yaitu data kualitatif dan data kuantitatif. Dalam penelitian ini, teknik pengumpulan data yang digunakan yaitu wawancara dan dokumentasi. Teknik analisis pada penelitian ini dimulai dari tahap mengumpulkan data, melakukan *forecasting* penjualan, menghitung anggaran penjualan, anggaran produksi, anggaran bahan baku, anggaran biaya tenaga kerja langsung, anggaran biaya *overhead* pabrik, anggaran beban operasi, anggaran harga pokok, dan anggaran laba rugi. Hasil penelitian menunjukkan *forecasting* penjualan UD Mabrur tahun 2022 untuk masing-masing produk yaitu 70 unit untuk tempat jemuran, 78 unit untuk rak piring, dan 97 unit untuk almari. Anggaran penjualan UD Mabrur tahun 2022 sebesar Rp636.000.000, anggaran harga pokok penjualan tahun 2022 sebesar Rp317.845.674, anggaran beban operasi tahun 2022 sebesar Rp123.729.112, dan anggaran laba rugi laba tahun 2022 sebesar Rp193.431.214.

Kata Kunci : *Perusahaan Manufaktur, Anggaran Penjualan, Metode trend least square, Laba*

ABSTRACT

ARRANGEMENT OF SALES BUDGET AS A PROFIT PLANNING TOOL AT UD MABRUR NGAWI

**By :
Nur Hanisah Dy'ah Fitriani
NPM 193209035**

This study aims to determine how the preparation of the sales budget as a profit planning tool at UD Mabrur Ngawi. UD Mabrur is a manufacturing company engaged in the production of aluminum and glass furniture. So far, UD Mabrur only uses written records in the company's operational activities and has not prepared a sales budget, so the company needs to prepare a sales budget that can be used as a profit planning tool. The sales forecasting method used is the trend least square method. Sources of data used in this study are primary data and secondary data and the types of data used are qualitative data and quantitative data. In this study, the data collection techniques used were interviews and documentation. The analysis technique in this study starts from the stage of collecting data, doing sales forecasting, calculating the sales budget, production budget, raw material budget, direct labor budget, factory overhead budget, operating expense budget, cost budget, and profit and loss budget. The results showed that UD Mabrur's sales forecasting in 2022 for each product were 70 units for clotheslines, 78 units for dish racks, and 97 units for cupboards. The sales budget for UD Mabrur in 2022 is IDR636.000.000, the budget for the cost of goods sold in 2022 is IDR317.845.674, the operating expenses budget for 2022 is IDR123.729.112, and the profit and loss budget for 2022 is IDR193.431.214.

*Keywords : Manufacturing Company, Sales Budget, Trend Least Square Method,
Profit*