

ABSTRACT

Success in managing the company's management can be seen from the achievement of company objectives that have been determined. The purpose of PT Perkebunan Nusantara VIII (Persero) is to get optimum benefit through sales. In order to achieve company goals, we need a tool that acts as a function of planning and control functions, namely the budget. Budget as a management tool are expected to have efficiency and results to achieve productivity, efficiency, and high profit margins for the company.

The Author was doing research in PT perkebunan Nusantara VIII (Persero). The research method used in the preparation of this thesis is the descriptive analytical method. The data collected by the author to carry out field research and bibliographical research. The field research was obtained through questionnaires, interviews and comment. While the research literature is obtained through the study of literature and books related to the research carried out.

On the basis of the results of research and discussion held by the author of PT perkebunan Nusantara VIII (Persero), it can be concluded that the sales process of budgeting in PT perkebunan Nusantara VIII (Persero) has been adequate, due to the characteristics of the budget, budgetary terms budget sales performance. In addition, sales budget sales which functions as a control tool, which are a very effective sales control stages so the hypothesis of the authors propose acceptable.

Keywords: *budget, sales budget, effectiveness, controlling, planning.*

ABSTRAK

Keberhasilan manajemen dalam mengelola perusahaan dapat dilihat dari tercapainya tujuan perusahaan yang telah ditetapkan. Tujuan PT Perkebunan Nusantara VIII (Persero) adalah memperoleh laba optimum melalui penjualan. Untuk mencapai tujuan perusahaan, diperlukan suatu alat yang berperan sebagai fungsi perencanaan dan fungsi pengendalian, yaitu anggaran. Anggaran sebagai *tools of management* diharapkan mempunyai daya guna dan hasil guna untuk mencapai produktivitas, efisiensi, dan *profit margin* yang tinggi bagi perusahaan.

Penulis melakukan penelitian pada PT Perkebunan Nusantara VIII (Persero). Metode penelitian yang digunakan dalam penyusunan skripsi ini adalah metode deskriptif analitis. Teknik pengumpulan data yang dilakukan oleh penulis adalah dengan melakukan penelitian lapangan, dan penelitian kepustakaan.

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang dilakukan oleh penulis terhadap PT Perkebunan Nusantara VIII (Persero), dapat disimpulkan bahwa proses penyusunan anggaran penjualan pada PT Perkebunan Nusantara VIII (Persero) telah memadai, karena adanya karakteristik anggaran, syarat-syarat anggaran, berfungsinya anggaran penjualan. Selain itu, Anggaran Penjualan Berfungsi Sebagai Alat Pengendalian Penjualan, karena terdapat tahap-tahap pengendalian penjualan yang sangat efektif, sehingga hipotesis yang penulis ajukan dapat diterima.

Kata kunci: anggaran, anggaran penjualan, efektivitas, pengendalian, perencanaan.

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	iii
KATA PENGANTAR.....	iv
<i>ABSTRACT</i>	vi
ABSTRAK.....	vii
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR TABEL.....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Penelitian	1
1.2 Identifikasi Masalah	5
1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian	5
1.4 Kegunaan Penelitian	6
BAB II KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS	7
2.1 Tinjauan Pustaka	7
2.1.1 Pengertian Peranan	7
2.1.2 Anggaran	8
2.1.2.1 Pengertian Anggaran	8

2.1.2.2 Perbedaan Anggaran dan Ramalan	11
2.1.2.3 Penggolongan Anggaran	14
2.1.2.4 Syarat Anggaran	18
2.1.2.5 Fungsi Anggaran	18
2.1.2.6 Manfaat dan Keterbatasan Anggaran	20
2.1.2.7 Prosedur Penyusunan Anggaran	20
2.1.2.8 Tujuan Penyusunan Anggaran	22
2.1.2.9 Syarat-syarat Penyusunan Anggaran	23
2.1.3 Penjualan	24
2.1.3.1 Pengertian Penjualan	24
2.1.3.2 Klasifikasi Penjualan	24
2.1.4 Anggaran Penjualan	25
2.1.4.1 Pengertian Anggaran Penjualan	25
2.1.4.2 Tujuan Anggaran Penjualan	26
2.1.4.3 Kegunaan Anggaran Penjualan	27
2.1.4.4 Langkah-Langkah Penyusunan Anggaran Penjualan	28
2.1.4.5 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penyusunan Anggaran Penjualan	29
2.1.5 Efektivitas	31
2.1.6 Pengendalian	32
2.1.6.1 Pengertian Pengendalian	32
2.1.6.2 Proses Pengendalian	33

2.1.7 Pengendalian Penjualan	35
2.1.7.1 Pengertian Pengendalian Penjualan	35
2.1.7.2 Tujuan Pengendalian Penjualan	35
2.1.8 Hubungan Anggaran Penjualan Dengan	
Efektivitas Pengendalian Penjualan	36
2.2 Kerangka Pemikiran	38
2.3 Pengembangan Hipoteis	42
BAB III OBJEK DAN METODE PENELITIAN	43
3.1 Objek Penelitian	43
3.2 Jenis Penelitian	43
3.2.1 Teknik Pengumpulan Data	44
3.2.2 Operasionalisasi Variabel	46
3.2.3 Variabel dan Skala Pengukuran	47
3.2.4 Penentuan Responden	48
3.2.5 Teknik Pengembangan Instrumen	49
3.2.6 Pengujian Hipotesis	50
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN	
PEMBAHASAN.....	53
4.1 Gambaran Umum Perusahaan	53
4.1.1 Sejarah Singkat Perusahaan	53
4.1.2 Visi dan Misi PT Perkebunan Nusantara (Persero) ..	55
4.1.3 Aktivitas Usaha	
PT Perkebunan Nusantara VIII (Persero)	56

4.1.4 Anak Perusahaan dan Penyertaan	63
4.2 Struktur Organisasi	67
4.3 Pembahasan Hipotesis	75
4.3.1 Peranan Anggaran Penjualan	76
4.3.1.1 Proses Penyusunan	
Anggaran Penjualan yang Memadai	76
4.3.1.2 Pemenuhan Kriteria Anggaran	80
4.3.1.3 Periodisasi Anggaran Penjualan pada	
PT Perkebunan Nusantara VIII (Persero)	83
4.3.1.4 Teknik Penyusunan Anggaran pada	
PT Perkebunan Nusantara VIII (Persero)	84
4.3.1.5 Dasar Perhitungan Anggaran Penjualan pada	
PT Perkebunan Nusantara VIII (Persero)	88
4.3.2 Pelaksanaan Pengendalian	90
4.3.2.1 Efektivitas Pengendalian Penjualan	90
4.3.2.2 Anggaran Penjualan Telah Berfungsi	
Secara Efektif dalam Mengendalikan Penjualan	
pada PT Perkebunan Nusantara VII (Persero) ..	104
4.4 Analisis Data	109
4.4.1 Analisis Data Kuesioner	109
4.4.2 Analisis Data Kuantitatif	111
BAB V SIMPULAN DAN SARAN	115
5.1 Simpulan	115

5.2 Saran	119
DAFTAR PUSTAKA	120
LAMPIRAN	122
DAFTAR RIWAYAT HIDUP PENULIS	137

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1 Struktur Organisasi Direktorat	68
Gambar 2 Struktur Organisasi Grup dan Unit Usaha	69
Gambar 3 Bagan Prosedur Penyusunan Anggaran Penjualan PT Perkebunan Nusantara VIII (Persero)	79

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel I	Ikhtisar Variabel, Indikator, Sub indikator, Skala dan Instrumen Pengukuran 47
Tabel II	Unit Usaha Kebun 57
Tabel III	Anggaran Penjualan Komoditi Tahun 2005 dan 2006 89
Table IV	Pencapaian Target Penjualan Tahun 2005 dan 2006 90
Tabel V	Anggaran dan Realisasi Penjualan Komoditi Tahun 2005 92
Tabel VI	Anggaran dan Realisasi Penjualan Komoditi Tahun 2006 93
Tabel VII	Rincian Penjualan Tahun 2005 96
Tabel VIII	Rincian Penjualan Tahun 2006 97
Tabel IX	Rincian Produksi 99
Tabel X	Produktivitas 100
Tabel XI	Biaya Produksi 103
Tabel XII	Harga pokok produksi 104

DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran A <i>Survey Questionnaires</i>	122
Lampiran B Realisasi Penelitian	134
Lampiran C Hasil Jawaban Kuesioner	135