

ABSTRAK

Penjualan merupakan aktivitas perusahaan yang penting. Oleh sebab itu, kegiatan penjualan harus direncanakan dan dikendalikan sebaik mungkin agar kegiatan penjualan dapat berjalan dengan efektif. Perencanaan dan pengendalian kegiatan penjualan dapat dilakukan melalui penyusunan anggaran penjualan yang merupakan proyeksi penjualan yang diharapkan dalam suatu periode.

Yang menjadi objek penelitian penulis adalah peranan anggaran penjualan sebagai alat pengendalian manajemen guna menunjang efektivitas penjualan yang diterapkan pada CV.Harrum Sejahtera. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah anggaran penjualan sebagai alat pengendalian manajemen berperan dalam menunjang efektifitas penjualan pada CV.Harrum Sejahtera.

Metode penelitian yang digunakan dalam penyusunan skripsi ini adalah analisis deskriptif dengan pendekatan studi kasus. Pengumpulan data dilakukan melalui wawancara, observasi dan kuesioner. Data sekunder yang digunakan dalam skripsi ini adalah anggaran penjualan dan realisasi penjualan tahun 2008 dan 2009.

Pengujian hipotesis dilakukan dengan melakukan analisis deskripsi dan analisis statistik dengan dua variabel, yaitu : anggaran penjualan dan efektivitas kegiatan penjualan. Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan dan hasil analisis statistik terhadap pengujian hipotesis. Berdasarkan hasil perhitungan, maka didapat $t_{hitung} = 7,8080$ kemudian dibandingkan dengan t_{tabel} . Untuk mencari t_{tabel} diperlukan tabel nilai distribusi t, dengan rumus $df=n-2$ diperoleh $df=28$, tingkat signifikansi untuk uji satu pihak adalah 0,05 maka diperoleh nilai t_{tabel} sebesar 1,701. Karena nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima. Artinya anggaran penjualan sebagai alat pengendalian manajemen berperan dalam meningkatkan efektivitas penjualan.

Berdasarkan hasil korelasi dan hasil uji t, maka hipotesis yang penulis ajukan, yaitu “Anggaran penjualan sebagai alat pengendalian manajemen berperan menunjang efektivitas penjualan” dapat diterima.

DAFTAR ISI

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	i
KATA PENGANTAR	ii
ABSTRAK	v
DAFTAR ISI	vi
DAFTAR GAMBAR	ix
DAFTAR TABEL	x

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Identifikasi Masalah.....	2
1.3 Tujuan Penelitian	3
1.4 Kegunaan Penelitian	3
1.5 Metodologi Penelitian	4
1.6 Kerangka Pemikiran.....	5
1.7 Waktu dan Lokasi Penelitian.....	6

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Anggaran.....	7
2.1.1 Fungsi Anggaran.....	7
2.1.2 Jenis-jenis Anggaran.....	10
2.1.3 Keunggulan Anggaran	14
2.1.4 Keterbatasan Anggaran	15
2.2 Penjualan	16
2.2.1 Jenis-jenis Penjualan.....	17
2.2.2 Faktor yang Mempengaruhi Kegiatan Penjualan	19
2.3 Anggaran Penjualan	20

2.4 Pengendalian Manajemen	22
2.4.1 Proses Pengendalian	22
2.4.2 Jenis-Jenis Pengendalian	24
2.4.3 Manajemen	26
2.4.4 Pengendalian Manajemen	27
2.5 Efektivitas Penjualan.....	28
2.6 Hubungan Anggaran Penjualan Sebagai Alat Pengendalian Manajemen dengan Efektivitas Penjualan	29

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Objek Penelitian.....	30
3.1.1 Gambaran Umum Perusahaan.....	30
3.1.2 Struktur Organisasi dan Uraian Tugas	31
3.2 Metode Penelitian	33
3.2.1 Sumber Data	33
3.2.2 Teknik Pengumpulan Data	34
3.2.3 Operasionalisasi Variabel	35
3.2.4 Teknik Pengembangan Instrumen.....	36
3.2.5 Pengujian Data	37
3.2.6 Pengujian Hipotesis.....	42

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Penyusunan Anggaran Pada CV Harum Sejahtera	44
4.2 Peranan Anggaran Penjualan Sebagai Alat Pengendalian Manajemen Guna Menunjang Efektivitas Penjualan	45

4.3 Koefisien Korelasi <i>Rank Spearman</i>	49
4.4 Pengujian Hipotesis	49

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan.....	51
5.2 Saran.....	52

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1	Bagan Kerangka Pemikiran	6
Gambar 2	Struktur Organisasi CV Harum Sejahtera.....	31

DAFTAR TABEL

Tabel I	Operasionalisasi Variabel.....	36
Tabel II	Validitas Data Variabel X.....	39
Tabel III	Validitas Data Variabel Y.....	40
Tabel IV	Realibilitas Data Variabel X.....	41
Tabel V	Realibilitas Data Variable Y	41
Tabel VI	Interpretasi Koefisien Korelasi Nilai r	42
Tabel VII	Anggaran Penjualan CV Harum Sejahtera Tahun 2008 dan 2009 ...	46
Tabel VIII	Realisasi Penjualan CV Harum Sejahtera Tahun 2008 dan 2009	47
Tabel IX	Selisih Anggaran Penjualan dengan Realisasi CV Harum Sejahtera Tahun 2008	47
Tabel X	Selisih Anggaran Penjualan dengan Realisasi CV Harum Sejahtera Tahun 2009	48
Tabel XI	Korelasi Variabel X dengan Variabel Y	49