

ABSTRAK

Dengan semakin meningkatnya jumlah produsen di bidang sektor industri makanan khususnya kue kering/snack, PT. Kelinci merasa bahwa semakin tahun persaingan semakin tahun semakin meningkat. Oleh karena itu perusahaan harus mampu menjalankan fungsi-fungsi manajemen dengan baik, untuk membantu manajemen dalam pelaksanaan fungsi perencanaan dan pengendalian digunakan alat bantu, yaitu anggaran. Salah satu jenis anggaran tersebut adalah anggaran penjualan. Anggaran penjualan dapat membantu dalam proses perencanaan dan pengendalian aktivitas penjualan sehingga dalam pelaksanaannya tidak menyimpang dari apa yang telah direncanakan. Dengan adanya anggaran penjualan akan membantu proses pengendalian, karena anggaran penjualan memberikan feedback bagi pihak manajemen untuk menilai kinerjanya, apakah sudah sesuai dengan apa yang telah direncanakan atau tidak. Apabila ada penyimpangan maka harus segera diambil tindakan koreksi.

Dalam penyusunan skripsi ini objek penelitian yang diteliti adalah PT.Kelinci yang bergerak dalam bidang manufaktur tepatnya penjualan beragam kue kering dan *snack* ringan. Data-data yang dipergunakan adalah data anggaran penjualan beserta laporan realisasinya selama dua tahun, yaitu periode 2008 sampai 2009. Proses pengumpulan data dilakukan melalui penelitian lapangan, yaitu dengan mengadakan wawancara langsung dengan pihak pimpinan dan staff. Dan data-data yang diperoleh dilakukan analisa untuk mengetahui seberapa besar peranan anggaran penjualan dalam membantu manajemen dalam meningkatkan efektivitas perusahaan. PT. Kelinci dalam proses perencanaan sepenuhnya dilakukan oleh pihak pimpinan perusahaan. Hal ini dikarenakan perusahaan tersebut masih tergolong perusahaan kecil, sehingga masih banyak tugas yang dirangkap oleh pihak pimpinan perusahaan. Proses perencanaannya masih sederhana, perusahaan hanya membuat anggaran penjualan berupa target penjualan sedangkan untuk proses pengendaliannya perusahaan membuat suatu laporan berupa laporan triwulanan yang didalamnya memuat mengenai aktivitas penjualan selama tiga bulan.

Penyusunan anggaran penjualan oleh PT. Kelinci masih terdapat kekurangan, seperti kurang jelasnya tindak lanjut atas penyimpangan yang terjadi.Diharapkan dengan adanya hasil analisa ini diharapkan dapat menjadi masukan dan pertimbangan bagi perusahaan untuk selalu melakukan peningkatan dalam proses perencanaan dan pengendaliannya.

Kata kunci: Fungsi Manajemen,Anggaran,Efektifitas Penjualan.

ABSTRACT

With the increasing number of producers in the field of food industry sectors, especially pastries / snacks, PT. Rabbits feel that the more years the year competition is increasing. Therefore, companies must be able to perform management functions well, to assist in the implementation of management planning and control functions used tools, namely the budget. One type of budget is the sales budget. Sales budget can help in planning and controlling sales activities so that its implementation does not deviate from what has been planned. Given the sales budget will help control the process, because sales budget provides feedback for the management to assess performance, whether in accordance with what had been planned or not. If there is any deviation it must be immediately taken corrective action.

In preparing this thesis examined the research object is PT.Kelinci engaged in manufacturing a variety of sales rather pastries and light snacks. These data are the data used and their sales budget realization report for two years, namely the period 2008 until 2009. The process of collecting data through field research, namely by conducting personal interviews with party leaders and staff. And the data obtained analyzed to determine how big role of sales budget in assisting management in improving the effectiveness of the company. PT. Rabbit in the planning process is fully performed by the head of the company. This is because the company is still relatively small company, so there are still many tasks that the company held by the party leadership. Planning process is still modest, the company only makes a sales budget sales targets for process control in the company while making a statement in the form of quarterly reports which contain therein regarding sales activity for three months.

Compilation of sales budget by PT. Rabbit there are still shortcomings, such as less obvious follow-up to deviations terjadi. Diharapkan with the results of this analysis is expected to be input and considerations for the company to always make improvements in the planning process and its control.

Keywords: Functions of Management, Budgetmnet, Sales Effectiveness.

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	iii
KATA PENGANTAR.....	iv
ABSTRAK	vii
<i>ABSTRACT</i>	viii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR TABEL.....	xv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvi
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Penelitian	1
1.2 Identifikasi Masalah.....	6
1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian.....	6
1.4 Kegunaan Penelitian	6
BAB II KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN DAN PENGEMBANGAN	
HIPOTESIS	
2.1 Konsep Peranan	8
2.2 Pengertian Anggaran.....	9
2.2.1 Fungsi Anggaran.....	13

2.2.2 Tujuan Anggaran	13
2.2.3 Manfaat Anggaran.....	14
2.2.4 Keunggulan dan Kelemahan	15
2.2.5 Klasifikasi Anggaran	16
2.2.6 Syarat-syarat Penyusunan Anggaran	16
2.2.7 Proses Penyusunan Anggaran	17
2.2.8 Fungsi Anggaran	19
2.2.9 Hubungan Anggaran dengan Manajemen.....	19
2.3 Anggaran Penjualan	20
2.3.1 Pengertian Anggaran Penjualan.....	20
2.3.2 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penyusunan Anggaran Penjualan .	23
2.3.3 Mekanisme Penyusunan Anggaran Penjualan	24
2.3.4 Dampak Penyusunan Anggaran Terhadap Aspek Perilaku	24
2.4 Efektivitas Penjualan	26
2.4.1 Pengertian Efektivitas	26
2.4.2 Efektivitas Penjualan	26
2.4.3 Peranan Anggaran Penjualan Sebagai Alat Bantu Manajemen Dalam Menunjang Efektivitas Penjualan	28
2.4.4 Anggaran Penjualan Yang Efisien dan Efektif.....	30
2.5 Kerangka Pemikiran.....	33

BAB III METODE PENELITIAN

3.1 Objek Penelitian.....	36
3.2 Metode Penelitian	36

3.2.1 Teknik Pengumpulan Data.....	36
3.2.2 Operasional Variabel.....	37
3.2.3 Populasi dan Sampel	41
3.3 Analisis Data dan Pengujian Hipotesis	41

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil Penelitian	44
4.1.1 Sejarah Perusahaan	44
4.1.2 Struktur Organisasi	45
4.1.3 Prosedur Penyusunan Standar Perusahaan.....	49
4.1.4 Periodisasi Anggaran Penjualan	50
4.1.5 Penetapan Sasaran Perusahaan.....	51
4.1.6 Prosedur dan Penyusunan Anggaran.....	52
4.1.7 Efektivitas penjualan.....	61
4.1.7.1 Analisis Anggaran dan Realisasi Penjualan.....	63
4.2 Pembahasan.....	65
4.2.1 Penyusunan Anggaran Penjualan PT.Kelinci	66
4.2.2 Efektivitas Penjualan PT.Kelinci.....	68
4.2.3 Fungsi Anggaran PT. Kelinci	69
4.3 Pembahasan Jawaban Responden.....	70
4.4 Peranan Anggaran Penjualan Sebagai Alat Perencanaan dan Pengendalian Dalam Usaha Meningkatkan Efektivitas penjualan	74

BAB V SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan.....	75
5.2 Saran	78
DAFTAR PUSTAKA	79
LAMPIRAN	80
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	89

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1	
Stuktur Organisasi PT. Kelinci.....	91

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel I	Operasional Variabel <i>Independent</i> 39
Tabel II	Operasional Variabel <i>Dependent</i> 40
Tabel III	Anggaran Penjualan PT. Kelinci Tahun 2008 58
Tabel IV	Anggaran Penjualan PT. Kelinci Tahun 2009 58
Tabel V	Tarif Harga Produk PT. Kelinci 59
Tabel VI	Anggaran Penjualan PT. Kelinci Tahun 2008 59
Tabel VII	Anggaran Penjualan PT. Kelinci Tahun 2009 60
Tabel VIII	Realisasi Penjualan PT. Kelinci Tahun 2008 61
Tabel IX	Realisasi Penjualan PT. Kelinci Tahun 2009 62
Tabel X	Laporan Penjualan Anggaran PT. Kelinci dan Realisasi Penjualan 63

DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran 1 Lembar Kuesioner Penelitian.....	80
Lampiran 2 Hasil Jawaban Responden Kuesioner Penelitian.....	85