

## **ABSTRACT**

*To overcome the economy condition in Indonesia nowadays, the company is claimed to be able to run management functions well. Those are plannings, organizations, directions and controls. planning functions and controls play important roles and to keep it running, it uses an instrument called a calculation. One of the calculations itself is a selling calculation. a selling calculation can help in planning process and it also controls selling activities, so that it doesn't deviate from one that have planned before.*

*Because of the existence of a selling calculation, it helps the controlling process because a selling calculation itself gives a feedback for the management's side to evaluate their works, to make sure that everything 's well done or not. If there's any deviation, then it must be corrected.*

*In this thesis arrangement, the object research is PT.Sari-Sari, which focuses on kerupuk selling. The data that is used is a selling data calculation also the realization reports during two years, 2007 until 2008. The process of data collection is done through the field research by a direct interview with the company leader or the staffs itself. From the data that has got, it should be analyzed, in order to know about the selling role calculation in planning and controlling processes. In the planning process of PT.Sari-Sari, it is run by the company leaders, completely, because PT.Sari-Sari is still including in a small company group, so that there are still a lot of assignments that must be duplicated by the company leaders. The planning process is still plain, the company just makes a selling calculation in the form of selling target; however, for the controlling process, the company makes a report in the form of the three month's report, which contains selling activities in three months. A selling calculation arrangement by PT.Sari-Sari still has a shortage, such as the following up in the deviation that happens. For this analysis result, it is expected to be an input and a consideration in increasing their planning and controlling processes for the company.*

## ABSTRAK

Untuk menghadapi keadaan perekonomian Indonesia saat ini maka suatu perusahaan dituntut untuk mampu menjalankan fungsi-fungsi manajemen dengan baik, yaitu perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengendalian. Fungsi perencanaan dan pengendalian memegang peranan yang cukup penting. Oleh karena itu untuk membantu 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. Sari-Sari yang bergerak dalam bidang penjualan kerupuk. Data-data yang dipergunakan adalah data anggaran penjualan beserta laporan realisasinya selama dua tahun, yaitu periode 2007 sampai 2008. 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 peranan anggaran penjualan dalam proses perencanaan dan pengendalian. PT. Sari-Sari 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. Sari-Sari 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.

## DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL .....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	iii
KATA PENGANTAR.....	iv
<i>ABSTRACT</i> .....	vii
ABSTRAK.....	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.....	5
1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian.....	6
1.4 Kegunaan Penelitian .....	6

### BAB II KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN DAN PENGEMBANGAN

#### HIPOTESIS

2.1 Pengertian Peranan.....	8
2.1.1 Pengertian Anggaran.....	8
2.1.2 Anggaran Perusahaan Secara Umum.....	8

2.1.2.1 Tingkat Kesulitan Dari Target Anggaran.....	13
2.1.2.2 Fungsi Anggaran.....	15
2.2 Anggaran Penjualan.....	15
2.2.1 Pengertian Peranan Anggaran Penjualan.....	15
2.2.2 Penyusunan Rencana Anggaran Penjualan.....	19
2.2.2.1 Klasifikasi Penjualan.....	21
2.2.2.2 Fungsi Anggaran Penjualan.....	21
2.2.2.3 Prosedur Penyusunan Anggaran Penjualan.....	22
2.3 Pengaruh Anggaran Penjualan.....	23
2.3.1 Anggaran Penjualan Sebagai Alat Pengendalian.....	23
2.3.1.1 Hubungan Anggaran dengan Manajemen.....	23
2.3.1.2 Fungsi Anggaran Penjualan Sebagai Alat Pengendalian Penjualan.....	24
2.3.1.3 Manfaat Dari Perencanaan Strategis Anggaran Penjualan.....	26
2.3.1.4 Keterbatasan Dari Perencanaan Strategis.....	31
2.3.2 Anggaran Penjualan Sebagai Alat Pengendalian Perusahaan.....	33
2.3.2.1 Pengendalian Anggaran Penjualan.....	33
2.3.2.2 Proses Pengendalian Anggaran Penjualan.....	34
2.3.3 Anggaran Penjualan yang Efektif dan Efisien.....	35
2.4 Kerangka Pemikiran dan Pengembangan Hipotesis.....	39

### BAB III METODE PENELITIAN

3.1 Objek Penelitian.....	40
3.1.1 Struktur Organisasi.....	40

3.1.2 Uraian Tugas dan Wewenang .....	42
3.2 Metode Penelitian .....	45
3.2.1 Jenis Penelitian.....	45
3.2.2 Operasional Variabel.....	45
3.2.3 Populasi dan Sampel .....	47
3.2.4 Teknik Pengumpulan Data.....	48
3.3 Analisis Data dan Pengujian Hipotesis .....	49
3.4 Penarikan Kesimpulan.....	51

#### BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil Penelitian .....	52
4.1.1 Sejarah Perusahaan .....	52
4.1.2 Logo PT. Sari-Sari .....	53
4.1.3 Pelaksanaan Penyusunan Anggaran Penjualan yang Dilakukan oleh PT. Sari-Sari.....	55
4.1.4 Efektifitas Pelaksanaan Pengendalian Penjualan pada PT. Sari-Sari	61
4.1.4.1 Proses Pengendalian Penjualan PT. Sari-Sari.....	61
4.1.4.2 Tujuan Pengendalian Penjualan.....	66
4.2 Pembahasan.....	67
4.2.1 Peranan Anggaran Penjualan .....	67
4.2.1.1 Penerapan Anggaran Penjualan PT. Sari-Sari.....	67
4.2.1.2 Fungsi Anggaran PT. Sari-Sari .....	72
4.3 Pembahasan Jawaban Responden.....	73

4.3.1 Peranan Anggaran Penjualan Sebagai Alat Perencanaan dan Pengendalian Dalam Usaha Meningkatkan Efektifitas Penjualan.....	74
---	----

## BAB V SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan.....	76
5.2 Saran .....	78
DAFTAR PUSTAKA .....	79
LAMPIRAN .....	80
DAFTAR RIWAYAT HIDUP.....	84

## DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1	Pembuatan Anggaran Penjualan.....27
Gambar 2	Pembuatan Anggaran Penjualan dengan Opsi Tambahan.....28
Gambar 3	Proses Penyusunan Anggaran Penjualan pada PT. Sari-Sari.....54
Gambar 4	Proses Pengendalian Penjualan pada PT. Sari-Sari.....67

## DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel I	Operasional Variabel <i>Independent</i> ..... 46
Tabel II	Operasional Variabel <i>Dependent</i> ..... 47
Tabel III	Kualifikasi Champion..... 51
Tabel IV	Anggaran Penjualan PT. Sari-Sari Tahun 2007..... 58
Tabel V	Anggaran Penjualan PT. Sari-Sari Tahun 2008..... 58
Tabel VI	Tarif Harga Produk PT. Sari-Sari ..... 59
Tabel VII	Anggaran Penjualan PT. Sari-Sari Tahun 2007..... 59
Tabel VIII	Anggaran Penjualan PT. Sari-Sari Tahun 2008..... 60
Tabel IX	Realisasi Penjualan PT. Sari-Sari Tahun 2007 ..... 62
Tabel X	Realisasi Penjualan PT. Sari-Sari Tahun 2008 ..... 62
Tabel XI	Laporan Penjualan Anggaran PT. Sari-Sari dan Realisasi Penjualan..... 63

## DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran A Struktur Organisasi .....	80
Lampiran B Lembar Kuesioner Penelitian.....	81