

ABSTRACT

The success in managing the company's management can be seen from the extent to which goals have been established firms achieved. One way the companies use to achieve its objectives is through the budget, especially the sales budget. The author did research on CV. Maju Makmur is a distribution company that specializes in consumer goods distribution. Based on this background, the author chooses the sales budget will be the basis for the preparation of other budgets it.

Sales budget contained in CV. Maju Makmur, selling cost control processes and the role of sales budget can control the cost of sales is a problem that will be identified. Discussion of these objectives is aimed to know the sales budget in CV. Maju Makmur, knowing the sales cost control process, and the role of sales budget in controlling the cost of sales.

In this research the author uses descriptive analytical research method is collecting, analyzing, and presenting data on the company in connection with the problem to be precise. Data collection techniques in use is the field research and literature research.

To test the hypothesis on the add reply, by using product moment correlation analysis produced a correlation coefficient of 0.98% is there is a very strong relationship between sales budget with sales cost control. Based on our research, the authors draw the conclusion the effective budgeting of sales, effective cost control sales, and sales budgets to control the cost of sales.

Keywords: Sales budget, selling cost control

ABSTRAK

Keberhasilan manajemen dalam mengelola perusahaan dapat dilihat dari sejauh mana tujuan perusahaan yang telah ditetapkan tercapai. Salah satu jalan yang digunakan perusahaan untuk mencapai tujuannya adalah melalui anggaran terutama anggaran penjualan. Penulis melakukan penelitian pada CV. Maju Makmur yaitu perusahaan distribusi yang bergerak dalam bidang distribusi consumer goods. Berdasarkan latar belakang tersebut, penulis memilih anggaran penjualan yang akan menjadi dasar untuk penyusunan anggaran-anggaran lainnya.

Anggaran penjualan yang terdapat pada CV. Maju Makmur, proses pengendalian biaya penjualan dan peranan anggaran penjualan dapat mengendalikan biaya penjualan merupakan masalah yang akan diidentifikasi. Tujuan pembahasan masalah tersebut adalah untuk mengetahui anggaran penjualan pada CV. Maju Makmur, mengetahui proses pengendalian biaya penjualan, serta peranan anggaran penjualan dalam mengendalikan biaya penjualan.

Dalam melakukan penelitian ini penulis menggunakan metode penelitian deskriptif analitis, yaitu mengumpulkan, menganalisis, dan menyajikan data yang ada di perusahaan sehubungan dengan masalah yang akan diteliti. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah penelitian lapangan dan penelitian kepustakaan.

Untuk menguji hipotesis yang diajukan, dengan menggunakan analisis korelasi pearson product moment menghasilkan koefisien korelasi sebesar 0.98 yaitu terdapat hubungan yang sangat kuat antara anggaran penjualan dengan pengendalian biaya penjualan. Berdasarkan hasil penelitian, penulis menarik simpulan bahwa penyusunan anggaran penjualan efektif, pengendalian biaya penjualan efektif, dan anggaran penjualan dapat mengendalikan biaya penjualan.

Kata-kata kunci: Anggaran penjualan, pengendalian biaya penjualan

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	iii
KATA PENGANTAR.....	iv
<i>ABSTRAK</i>	vi
ABSTRAK.....	vii
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR GAMBAR.....	xii
DAFTAR TABEL.....	xiii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Penelitian.....	1
1.2 Identifikasi Masalah.....	3
1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian.....	3
1.4 Kegunaan Penelitian.....	3
BAB II KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN, DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS.....	5
2.1 Kajian Pustaka.....	5
2.1.1 Anggaran.....	5
2.1.1.1 Pengertian Anggaran.....	6
2.1.1.2 Tujuan dan Manfaat Anggaran.....	8
2.1.1.3 Fungsi dan Keterbatasan Anggaran.....	9
2.1.1.4 Karakteristik dan Kelemahan Anggaran.....	10
2.1.1.5 Jenis-jenis Anggaran.....	11

2.1.1.6	Prosedur Penyusunan Anggaran.....	13
2.1.2	Penjualan.....	14
2.1.2.1	Pengertian Penjualan.....	14
2.1.2.2	Tujuan Penjualan.....	15
2.1.2.3	Jenis-jenis Penjualan.....	15
2.1.3	Anggaran Penjualan.....	16
2.1.3.1	Pengertian Anggaran Penjualan.....	16
2.1.3.2	Tujuan Anggaran Penjualan.....	17
2.1.3.3	Kegunaan Anggaran Penjualan.....	17
2.1.3.4	Langkah-langkah Penyusunan Anggaran Penjualan.....	18
2.1.3.5	Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Penyusunan Anggaran Penjualan.....	18
2.1.4	Biaya Penjualan.....	20
2.1.4.1	Biaya.....	20
2.1.4.1.1	Pengertian Biaya.....	20
2.1.4.1.2	Penggolongan Biaya.....	21
2.1.4.2	Biaya Penjualan.....	22
2.1.4.2.1	Pengertian Biaya Penjualan.....	22
2.1.5	Pengendalian Biaya Penjualan.....	23
2.1.5.1	Pengendalian.....	23
2.1.5.1.1	Pengertian Pengendalian.....	23
2.1.5.1.2	Proses Pengendalian.....	24
2.1.5.1.3	Jenis-jenis Pengendalian.....	25
2.1.5.2	Pengendalian Biaya.....	26
2.1.5.2.1	Pengertian Pengendalian Biaya.....	26
2.1.5.2.2	Cara Pengendalian Biaya.....	27

2.1.5.3 Pengendalian Biaya Penjualan.....	28
2.2 Kerangka Pemikiran.....	28
2.3 Pengembangan Hipotesis.....	32
BAB III METODE PENELITIAN.....	33
3.1 Jenis Penelitian.....	33
3.1.1 Operasional Variabel.....	33
3.1.2 Variabel dan Skala Pengukuran.....	34
3.1.3 Teknik Pengumpulan Data.....	37
3.2 Objek Penelitian.....	38
3.3 Periode Penelitian.....	38
3.4 Gambaran Umum Perusahaan.....	38
3.4.1 Sejarah Singkat perusahaan.....	38
3.4.2 Struktur Organisasi dan Uraian Tugas.....	41
3.4.2.1 Struktur Organisasi.....	41
3.4.2.2 Uraian Tugas.....	42
3.4.3 Proses Jalur Distribusi Perusahaan.....	44
3.5 Alat Analisis.....	44
3.5.1 Analisis Korelasi Product Moment.....	45
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	48
4.1 Hasil penelitian.....	48
4.1.1 Penyusunan Anggaran Penjualan.....	48
4.1.1.1 Prosedur Penyusunan Anggaran Penjualan Pada CV Maju Makmur.....	48
4.1.1.2 Periodisasi Penyusunan Anggaran Penjualan.....	52
4.1.1.3 Dasar Perhitungan Anggaran Penjualan Pada CV Maju Makmur.....	52

4.1.2 Pengendalian Biaya Penjualan.....	57
4.1.2.1 Bentuk Biaya Penjualan Pada CV Maju Makmur.....	57
4.1.2.2 Pengendalian Biaya Penjualan.....	61
4.2 Pembahasan.....	66
4.2.1 Penyusunan Anggaran Penjualan.....	66
4.2.2 Proses Pengendalian Biaya Penjualan.....	68
4.2.3 Peranan Anggaran Penjualan Sebagai Alat Pengendalian Biaya Penjualan.....	70
4.2.4 Pengujian Hipotesis.....	72
 BAB V SIMPULAN DAN SARAN	
5.1 Simpulan.....	75
5.2 Saran.....	76
 DAFTAR PUSTAKA.....	 77
LAMPIRAN.....	79
DAFTAR RIWAYAT HIDUP PENULIS (<i>CURRICULUM VITAE</i>).....	83

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1	Bagan Kerangka Pemikiran..... 31
Gambar 2	Bagan Penyusunan Anggaran Penjualan Pada CV. Maju Makmur.....51

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel I Indikator Variabel Independen dan Skala Pengukuran.....	34
Tabel II Indikator Variabel Dependen dan Skala Pengukuran.....	35
Tabel III Pedoman Untuk Memberikan Interpretasi Terhadap Koefisien Korelasi.....	46
Tabel IV Anggaran dan Realisasi Penjualan Tahun 2007.....	55
Tabel V Anggaran dan Realisasi Penjualan Tahun 2008.....	55
Tabel VI Biaya Penjualan Tahun 2007.....	60
Tabel VII Biaya Penjualan Tahun 2008.....	61
Tabel VIII Anggaran Penjualan dan Biaya Penjualan Tahun 2007 dan 2008.....	72

DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran A	Struktur Organisasi CV. Maju Makmur..... 80
Lampiran B	Proses Jalur Distribusi CV. Maju Makmur.....81
Lampiran C	Daftar Pertanyaan..... 82