

ABSTRAK

Perkembangan yang terjadi di dunia usaha saat ini sangatlah pesat, karena itu dibutuhkan suatu alat yang dapat mengendalikan lajunya perkembangan tersebut. Salah satu alat tersebut adalah anggaran penjualan, yang dapat membantu untuk meningkatkan efektivitas dalam bidang penjualan. Untuk skripsi ini dilakukan penelitian pada PT. KS yang bergerak dalam bidang penjualan mobil DAIHATSU. Penilaian ini diperoleh dari perbandingan antara hasil evaluasi pencapaian realisasi penjualan dengan penjualan yang dianggarkan, bila terjadi penyimpangan dapat ditindak lanjuti sehingga penjualan dapat berjalan dengan lebih efektif. Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif analisis, yang bertujuan memberikan gambaran keadaan perusahaan yang sebenarnya. Hasil penelitian yang dilakukan penulis terhadap anggaran penjualan di PT. KS menunjukkan bahwa anggaran penjualan telah disusun dengan cukup baik. Penetapan anggaran penjualan didasarkan pada data realisasi penjualan bulan sebelumnya dan hanya dalam satuan unit saja. Penyusunan anggaran penjualan PT. KS menggunakan metode *Top Down Approach* sehingga penyusunan anggaran masih bersifat sentralisasi. Untuk anggaran penjualan empat jenis barang yang dianalisis terhadap realisasinya dengan menggunakan metode Korelasi Rank Spearman, dapat disimpulkan adanya hubungan signifikan antara anggaran penjualan dengan efektivitas penjualan. Penulis menyimpulkan bahwa anggaran penjualan yang dilakukan oleh PT. KS dapat membantu untuk meningkatkan efektivitas kegiatan penjualan.

Kata kunci : Deskriptif Analisis, *Top Down Approach*, Korelasi Rank Spearman.

DAFTAR ISI

| | |
|--|----|
| Abstrak | i |
| Kata Pengantar..... | ii |
| Daftar Isi | v |
| Daftar Tabel | ix |
| Daftar Lampiran | x |
| | |
| BAB I PENDAHULUAN | 1 |
| 1.1. Latar Belakang Penelitian | 1 |
| 1.2. Identifikasi Masalah | 4 |
| 1.3. Tujuan Penelitian | 5 |
| 1.4. Kegunaan Penelitian | 5 |
| 1.5. Kerangka Pemikiran dan Hipotesis..... | 6 |
| 1.6. Metode Penelitian | 8 |
| 1.6.1. Operasionalisasi Variabel | 9 |
| 1.6.2. Pengujian Hipotesis | 10 |
| 1.7. Lokasi Penelitian | 11 |
| | |
| BAB II TINJAUAN PUSTAKA | 12 |
| 2.1 Akuntansi Manajemen | 12 |
| 2.1.1. Pengertian Akuntansi Manajemen | 12 |
| 2.1.2. Fungsi dan Tujuan Akuntansi Manajemen | 13 |

| | |
|---|----|
| 2.1.3. Persamaan Akuntansi Manajemen dan Akuntansi Keuangan | 14 |
| 2.1.4. Perbedaan Akuntansi Manajemen dan Akuntansi Keuangan | 15 |
| 2.1.5. Peran Akuntansi Manajemen | 16 |
| 2.1.6. Standar Etik untuk Akuntansi Manajemen | 18 |
| 2.2 Anggaran Penjualan | 20 |
| 2.2.1. Pengertian Anggaran | 20 |
| 2.2.2. Pengertian Penjualan | 22 |
| 2.2.3. Pengertian Anggaran Penjualan | 22 |
| 2.2.4. Jenis-jenis Anggaran | 24 |
| 2.2.5. Manfaat dan Tujuan Anggaran | 25 |
| 2.2.6. Metode Penyusunan Anggaran | 30 |
| 2.2.7. Kegunaan Anggaran Penjualan | 31 |
| 2.2.8. Prosedur Penyusunan Anggaran Penjualan | 32 |
| 2.2.9. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penyusunan Anggaran Penjualan | 32 |
| 2.2.10. Pelaksanaan Anggaran Penjualan | 36 |
| 2.2.11. Pelaporan Kinerja Penjualan | 37 |
| 2.2.12. Analisis Penyimpangan | 38 |
| 2.3 Efektivitas Penjualan | 40 |
| 2.3.1 Pengertian Efektivitas | 40 |
| 2.3.2 Efektivitas Penjualan | 40 |

| | |
|---|----|
| 2.3.3 Pengukuran Efektivitas | 41 |
| 2.4 Peranan Anggaran Penjualan dalam Upaya Meningkatkan Efektivitas Penjualan | 41 |
| | |
| BAB III Objek dan Metode Penelitian | 43 |
| 3.1 Objek Penelitian | 43 |
| 3.1.1 Struktur Organisasi | 43 |
| 3.1.2 Uraian Tugas | 44 |
| 3.2 Metode Penelitian | 45 |
| 3.2.1 Periode Penelitian | 46 |
| 3.2.2 Teknik Pengumpulan Data | 46 |
| 3.2.3 Operasionalisasi Variabel | 47 |
| 3.2.4 Pengujian Hipotesis | 48 |
| 3.2.5 Langkah-langkah Penelitian | 49 |
| | |
| BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN..... | 51 |
| 4.1 Hasil Penelitian | 51 |
| 4.1.1 Sejarah Singkat Perusahaan | 51 |
| 4.1.2 Kegiatan Perusahaan | 51 |
| 4.1.3 Kebijakan Penjualan yang Dijalankan Perusahaan | 52 |
| 4.1.4 Sistem Akuntansi Penjualan Perusahaan | 53 |
| 4.1.5 Prosedur Penjualan Tunai | 54 |
| 4.1.6 Prosedur Penjualan Kredit <i>via Leasing</i> MOU..... | 55 |
| 4.1.7 Prosedur Penjualan Kredit <i>via Leasing</i> Non MOU | 56 |

| | | |
|----------------------------------|---|----|
| 4.1.8 | Jenis-jenis Anggaran Pada Perusahaan | 56 |
| 4.1.9 | Faktor-faktor yang mempengaruhi Penyusunan Anggaran Penjualan | 58 |
| 4.1.10 | Prosedur Penyusunan Anggaran Penjualan | 59 |
| 4.1.11 | Anggaran dan Realisasi Penjualan Mobil <i>Xenia</i> Sampai Pertengahan Tahun 2008 | 60 |
| 4.1.12 | Anggaran dan Realisasi Penjualan Mobil <i>Terios</i> Sampai Pertengahan Tahun 2008 | 62 |
| 4.1.13 | Anggaran dan Realisasi Penjualan Mobil <i>Grand</i> <i>Max Minibus</i> Sampai Pertengahan Tahun 2008 ... | 63 |
| 4.1.14 | Anggaran dan Realisasi Penjualan Mobil <i>Pick Up</i> Sampai Pertengahan Tahun 2008 | 64 |
| 4.1.15 | Pengujian Hipotesis | 66 |
| 4.2 | Pembahasan Penelitian | 69 |
| 4.3 | Peranan Anggaran Penjualan dalam Upaya Meningkatkan Efektivitas Penjualan Perusahaan | 72 |
| BAB V KESIMPULAN dan SARAN | | 77 |
| 5.1 | Kesimpulan | 77 |
| 5.2 | Saran | 78 |
| DAFTAR PUSTAKA | | |

DAFTAR TABEL

| | Halaman |
|---|---------|
| Tabel 4.1 Laporan Realisasi Penjualan <i>Xenia</i> Tahun 2008..... | 61 |
| Tabel 4.2 Laporan Realisasi Penjualan <i>Terios</i> Tahun 2008..... | 63 |
| Tabel 4.3 Laporan Realisasi Penjualan <i>Grand Max Minibus</i> Tahun 2008..... | 64 |
| Tabel 4.4 Laporan Realisasi Penjualan <i>Pick up</i> Tahun 2008..... | 65 |
| Tabel 4.5 Analisis Korelasi Spearman untuk <i>Xenia</i> Tahun 2008..... | 66 |
| Tabel 4.6 Analisis Korelasi Spearman untuk <i>Terios</i> Tahun 2008..... | 67 |
| Tabel 4.7 Analisis Korelasi Spearman untuk <i>Grand Max Minibus</i> Tahun 2008. | 68 |
| Tabel 4.8 Analisis Korelasi Spearman untuk <i>Pick Up</i> Tahun 2008..... | 68 |