

ABSTRACT

A company in the middle of crisis with prices that remain competitive is strongly influenced by the ability of the company's management in carrying out management functions well, i.e particularly in planning and controlling operations.

In preparing this thesis, research object under study is PT. Bintang Mega Mandiri Bandung which move in sales distribution. The data used are sales budget data and it's realization in 2011, January-June period. Data collected through field research and library research. Field research was conducted through direct interviews with the manager and observation. From the obtained data, analysis is being made to know the role of sales budget in an effort to increase sales effectiveness.

In the planning process, PT. Bintang Mega Mandiri Bandung undertaken by managers, assisted by other stakeholders in the company. The planning process that the company made is making a sales budget which we know as sales targets, and for the process control, company make statement in the form, which we know as monthly reports. Sales budget, as means of planning and control of sales at PT. Bintang Mega Mandiri Bandung work well, and is directly related to increased the effectiveness of the company because the company has make monthly sales report to be analysed the deviation, so it can be done follow up on irregularities, so it can be corrected and it does not happen again in the future.

Keyword : Sales Budget, Sales Effectiveness

ABSTRAK

Eksistensi suatu perusahaan di tengah krisis yang melanda dengan harga yang tetap bersaing sangat dipengaruhi oleh kemampuan manajemen perusahaan tersebut dalam menjalankan fungsi-fungsi manajemen dengan baik, yaitu khususnya dalam perencanaan dan pengendalian operasi perusahaan.

Dalam penyusunan skripsi ini, objek penelitian yang diteliti adalah PT. Bintang Mega Mandiri Bandung yang bergerak dalam bidang distribusi penjualan. Data-data yang digunakan adalah data anggaran penjualan serta laporan realisasinya tahun 2011, yaitu periode Januari-Juni. Teknik pengumpulan data yang dilakukan melalui penelitian lapangan dan penelitian kepustakaan. Penelitian lapangan dilakukan melalui wawancara langsung dengan pihak manajer dan observasi. Dan data-data yang diperoleh dilakukan analisa untuk mengetahui peranan anggaran penjualan dalam meningkatkan efektivitas penjualan.

PT. Bintang Mega Mandiri Bandung dalam proses perencanaan dilakukan oleh manajer dibantu pihak terkait lainnya dalam perusahaan. Proses perencanaannya yang dilakukan perusahaan yaitu membuat anggaran penjualan berupa target penjualan sedangkan untuk proses pengendaliannya perusahaan membuat suatu laporan berupa laporan bulanan. Anggaran penjualan sebagai alat perencanaan dan pengendalian penjualan pada PT. Bintang Mega Mandiri Bandung cukup memadai dan secara langsung berhubungan pada peningkatan efektivitas penjualan perusahaan karena perusahaan telah membuat laporan penjualan bulanan untuk dianalisis penyimpangannya sehingga dapat dilakukan tindak lanjut terhadap penyimpangan yang terjadi sehingga dapat dilakukan tindakan perbaikan agar hal tersebut tidak terjadi lagi di masa yang akan datang.

Kata-kata kunci : Anggaran Penjualan, Efektivitas Penjualan.

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.....	xiii
DAFTAR TABEL.....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xv
 BAB I PENDAHULUAN.....	 1
1.1 Latar Belakang Penelitian.....	1
1.2 Identifikasi Masalah.....	4
1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian.....	4
1.4 Kegunaan Penelitian.....	4
 BAB II KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN, DAN	
PENGEMBANGAN HIPOTESIS.....	6
2.1 Anggaran.....	6
2.1.1 Pengertian Anggaran.....	6
2.1.2 Fungsi Anggaran.....	8

2.1.3 Jenis-jenis Anggaran.....	8
2.1.4 Karakteristik Anggaran.....	12
2.1.5 Manfaat Anggaran.....	13
2.1.6 Keterbatasan Anggaran.....	14
2.1.7 Periode Penyusunan Anggaran.....	16
2.1.8 Pendekatan dalam Proses Penyusunan Anggaran.....	18
2.2 Anggaran Penjualan.....	19
2.2.1 Pengertian Anggaran Penjualan.....	19
2.2.2 Tujuan Anggaran Penjualan.....	19
2.2.3 Kegunaan Anggaran Penjualan.....	20
2.2.4 Konsep Anggaran Penjualan.....	21
2.2.5 Langkah-langkah Penyusunan Anggaran Penjualan.....	22
2.2.6 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penyusunan Anggaran Penjualan.....	23
2.3 Perencanaan dan Pengendalian Penjualan.....	25
2.3.1 Pendekatan untuk Perencanaan Penjualan.....	26
2.3.2 Analisis Selisih Penjualan.....	27
2.4 Efektivitas Penjualan.....	29
2.4.1 Pengertian Efektivitas.....	29
2.4.2 Pengertian Penjualan.....	29
2.4.3 Efektivitas Penjualan.....	30
2.5 Hubungan Anggaran dengan Efektivitas Penjualan.....	31
2.6 Kerangka Pemikiran.....	32
2.7 Hipotesis.....	34

BAB III METODE PENELITIAN.....	35
3.1 Objek Penelitian.....	35
3.2 Metode Penelitian.....	35
3.2.1 Jenis Penelitian.....	35
3.2.2 Populasi.....	36
3.2.3 Teknik Pengumpulan Data.....	36
3.2.4 Operasional Variabel.....	37
3.2.5 Langkah-langkah Penelitian.....	38
3.2.6 Periode Penelitian.....	40
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	41
4.1 Hasil Penelitian.....	41
4.1.1 Sejarah Singkat Perusahaan PT. Bintang Mega Mandiri Bandung.....	41
4.1.2 Tujuan PT. Bintang Mega Mandiri Bandung.....	44
4.1.3 Struktur Organisasi.....	44
4.1.4 Aktivitas Penjualan Perusahaan PT. Bintang Mega Mandiri Bandung.....	49
4.1.5 Jenis-jenis Anggaran di Perusahaan PT. Bintang Mega Mandiri Bandung.....	52
4.2 Penyusunan Anggaran Penjualan PT. Bintang Mega Mandiri Bandung.....	53
4.2.1 Proses dan Pelaksanaan Penyusunan Anggaran Penjualan PT. Bintang Mega Mandiri Bandung.....	53

4.2.2 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penyusunan Anggaran	
Penjualan PT. Bintang Mega Mandiri Bandung.....	55
4.2.3 Pedoman dalam Penyusunan Anggaran.....	56
4.2.4 Periodisasi Anggaran Penjualan PT. Bintang Mega Mandiri	
Bandung.....	57
4.3 Pemanfaatan Anggaran.....	58
4.3.1 Anggaran Penjualan sebagai Alat Perencanaan.....	58
4.3.2 Anggaran Penjualan sebagai Alat Pengendalian	
Penjualan.....	59
4.4 Pembahasan.....	66
4.4.1 Penyusunan Anggaran Penjualan yang Memadai.....	67
4.4.2 Efektivitas Penjualan PT. Bintang Mega Mandiri	
Bandung.....	71
4.4.3 Peranan Anggaran Penjualan Dalam Usaha Meningkatkan	
Efektivitas Penjualan.....	73
 BAB V SIMPULAN DAN SARAN.....	76
5.1 Simpulan.....	76
5.2 Saran.....	79
 DAFTAR PUSTAKA.....	80
LAMPIRAN.....	82
DAFTAR RIWAYAT HIDUP PENULIS (CURRICULUM VITAE).....	85

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1	Grafik Pencapaian Persentase Realisasi Penjualan.....	59
Gambar 2	Grafik Realisasi Penjualan dan Anggaran Penjualan.....	61

DAFTAR TABEL

Tabel I	Operasional Variabel Independent.....	38
Tabel II	Operasional Variabel Dependent.....	38
Tabel III	Anggaran Penjualan PT. Bintang Mega Mandiri Bandung.....	58
Tabel IV	Realisasi Penjualan PT. Bintang Mega Mandiri Bandung.....	60
Tabel V	Laporan Kinerja Penjualan PT. Bintang Mega Mandiri Bandung.....	62

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran A	Struktur Organisasi.....	82
Lampiran B	Tabel Anggaran Penjualan dan Realisasi Penjualan.....	83
Lampiran C	Grafik Realisasi Penjualan dan Anggaran Penjualan.....	84