

ABSTRACT

This research aims to find out whether the role of the Sales Budgeting affects the effectiveness and efficiency of the sales at the company Pranata Eka Cipta. The variables in this research are the role of the sales budgeting as the independent variable (X) and the effectiveness and efficiency sales as the dependent variable (Y).

This research is a descriptive research using research survey with questionnaire as a research tool, sample in the research taken on random sampling. The object of research is the role of sales budgeting and the effectiveness and efficiency of the sales. Validity test and reliability test are done to test the research instruments. For data processing, data is analyzed by using statistical parametric surfaces with regression analysis and simple correlation techniques, where data is obtained in the form of ordinal and was converted to form the interval, as well as a significance t test.

From the results of hypotheses testing, the role of the sales budgeting in Pranata Eka Cipta has a significant positive influence on the effectiveness and efficiency of the sales. The role of sales budgeting is able to explain the effectiveness of 54.70% and sales efficiency with the positive direction, which means that the sales budgeting will both improve the effectiveness and efficiency of the taxpayer satisfaction.

Keywords: the role of the Sales Budget, Effectiveness And efficiency of the Sales

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah Peranan Anggaran Penjualan berpengaruh terhadap Efektifitas Dan Efisiensi Penjualan Pada Perusahaan Pranata Eka Cipta. Variable-variabel dalam penelitian ini adalah peranan anggaran penjualan sebagai variable independent (X) sedangkan efektifitas dan efisiensi penjualan sebagai variable dependen (Y).

Penelitian ini bersifat deskriptif menggunakan bentuk penelitian survey dengan menggunakan kuesioner sebagai alat penelitian, sample dalam penelitian diambil secara random sampling. Objek penelitian adalah Peranan Anggaran Penjualan Dan Efektifitas Dan Efisiensi Penjualan. Pengujian yang dilakukan terhadap instrument penelitian menggunakan uji Validitas dan Reliabilitas. Untuk pengolahan data, dianalisis dengan menggunakan statistic parametric dengan teknik analisis regresi dan korelasi sederhana, dimana data diperoleh dalam bentuk ordinal dikonversi menjadi bentuk interval, serta uji signifikansi t.

Dari hasil pengujian hipotesis diketahui bahwa Peranan Anggaran Penjualan di Pranata Eka Cipta memiliki pengaruh positif yang signifikan terhadap efektifitas dan efisiensi penjualan. Peranan anggaran penjualan mampu menjelaskan sebesar 54.70% berpengaruh terhadap efektifitas dan efisiensi penjualan dengan arah positif, artinya anggaran penjualan yang baik akan meningkatkan efektifitas dan efisiensi kepuasan wajib pajak.

Kata kunci: Peranan Anggaran Penjualan, Efektifitas Dan Efisiensi 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 GRAFIK.....	xv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Penelitian	1
1.2 Identifikasi Masalah	2
1.3 Tujuan Penelitian.....	3
1.4 Manfaat Penelitian.....	3
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	5
2.1 Anggaran	5
2.1.1 Pengertian Anggaran.....	6
2.1.2 Karakteristik Anggaran	7

2.1.3 Manfaat Anggaran.....	8
2.1.4 Keterbatasan Anggaran	9
2.1.5 Jenis-jenis Anggaran	11
2.1.6 Periode Penyusunan Anggaran	14
2.1.7 Pendekatan dalam Proses Penyusunan Anggaran	15
2.1.8 Prosedur Penyusunan Anggaran	16
2.2 Anggaran Penjualan	18
2.2.1 Pengertian Anggaran Penjualan	19
2.2.2 Manfaat Anggaran Penjualan.....	20
2.2.3 Periode Penyusunan Anggaran Penjualan.....	20
2.3 Penyusunan Anggaran Penjualan	21
2.3.1 Pelaporan Kinerja Penjualan	21
2.3.2 Analisis Selisih Penjualan	22
2.4 Efektifitas dan Efisiensi	24
2.4.1 Efektivitas	24
2.4.2 Efisiensi.....	25
2.5 Hubungan Antara Anggaran Penjualan dengan Efektivitas dan Efisiensi.....	24
 BAB III OBJEK DAN METODE PENELITIAN	 27
3.1 Objek Penelitian.....	27
3.2 Sejarah Singkat Perusahaan	27
3.3 Struktur Organisasi dan Uraian Tugas.....	29
3.3.1 Struktur Organisasi	29

3.3.2 Uraian Tugas.....	30
3.4 Jenis Penelitian.....	33
3.5 Definisi Operasional Variabel.....	33
3.5.1 Penjabaran Variabel Independen (X).....	35
3.5.2 Penjabaran Variabel Dependen (Y)	35
3.6 Populasi dan Sampel	36
3.7 Jenis dan Teknik Pengumpulan Data	36
3.7.1 Jenis Data	36
3.7.2 Teknik Pengumpulan Data.....	37
3.8 Metode dan Teknik Analisis Data.....	38
3.8.1 Metode Analisis Data.....	38
3.8.2 Teknik Analisis Data	38
 BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	 45
4.1 Hasil Pengumpulan data	45
4.1.1 Analisis Deskriptif	46
4.2 Uji Asumsi Klasik, Validitas Dan Reliabilitas	51
4.2.1 Uji Asumsi Klasik Normalitas	51
4.2.1.1 Uji Asumsi Klasik Multikolinieritas	52
4.2.1.2 Uji Asumsi Klasik Uji Heteroskedastisitas	53
4.2.2 Uji Validitas	54
4.2.3 Uji Reliabilitas	57
4.3 Pengujian Hipotesis	59

BAB V SIMPULAN DAN SARAN	64
5.1 Simpulan	64
5.2 Saran	66
 DAFTAR PUSTAKA	 69
LAMPIRAN	71
DAFTAR RIWAYAT HIDUP PENULIS (<i>CURRICULUM VITAE</i>).....	75

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1 Model Penelitian	63

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel I	Definisi Operasional 34
Tabel II	Pengkategorian Nilai Korelasi 39
Tabel III	Proses penyusunan dan pelaksanaan anggaran penjualan..... 46
Tabel IV	Efektifitas dan efisiensi aktivitas penjualan 49
Tabel V	Uji Asumsi Klasik Multikolinieritas..... 53
Tabel VI	Uji validitas Variabel X 55
Tabel VII	Uji validitas Variabel Y 56
Tabel VIII	Uji Reliabilitas Variabel X 57
Tabel IX	Reliabilitas Variabel Y 58
Tabel X	Pengujian Hipotesis 60
Tabel XI	Pengujian Hipotesis 61
Tabel XII	Pengujian Hipotesis 61
Tabel XIII	Pengujian Hipotesis 62

DAFTAR GRAFIK

	Halaman
Grafik I	Data Uji Normalitas 52
Grafik II	<i>Scatterplot Dependent Variable: REGR factor efectivity</i> 54

DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran A	Struktur Organisasi Perusahaan Pranata Eka Cipta 71
Lampiran B	Kuesioner Penelitian 72