

ABSTRAK

Indonesia saat ini berada pada tahap dimana para pengusaha harus dapat bersaing untuk dapat bertahan hidup. Oleh karena itu setiap pengusaha harus berpikir mengenai suatu upaya dan strategi yang dapat dilakukan oleh perusahaan untuk pencapaian tujuan perusahaan yaitu pengoptimalan laba. Salah satu strategi yang dapat dilakukan adalah dengan mengorganisir pelaksanaan fungsi-fungsi manajemen dalam perusahaan.

Upaya pengorganisir pelaksanaan fungsi-fungsi akan berhubungan dengan fungsi perencanaan dan pengendalian, dimana keduanya memiliki kaitan yang erat, yaitu pengendalian yang efektif bergantung pada perencanaan yang efektif pula.

Dalam skripsi ini, penulis mengkhususkan pada anggaran penjualan sebagai salah satu alat pengendalian, karena manfaat anggaran penjualan selain sebagai dasar penyusunan semua anggaran yang ada dalam perusahaan, juga bermanfaat sebagai salah satu alat pengendalian kegiatan yang sedang dan akan berjalan.

Teknik pengumpulan data yang digunakan untuk memperoleh data yang relevan dengan masalah yang diteliti, penulis melakukan penelitian lapangan dan penelitian kepustakaan. Penelitian lapangan dilakukan guna memperoleh data primer, yaitu melalui kuesioner, mengamati dokumen, catatan, laporan dan operasi perusahaan sehari-hari serta menghimpun dokumen perusahaan yang relevan dengan masalah yang diteliti. Sedangkan penelitian kepustakaan dilakukan dengan cara mengumpulkan teori-teori yang berhubungan dengan penelitian dan pembahasan skripsi.

Anggaran penjualan disusun untuk pencapaian target penjualan, dimana kegiatan penjualan terdiri dari mencari order dan menyelesaikan order. Setiap kegiatan yang terjadi dalam kegiatan penjualan harus dikendalikan, hal ini dilakukan dengan membandingkan antara realisasi dengan anggaran yang telah ditetapkan. Apabila terjadi penyimpangan maka dilakukan analisis terhadap penyimpangan tersebut.

Perusahaan menetapkan batas toleransi penyimpangan antara hasil penjualan dengan anggaran penjualan sebesar 10%. Apabila persentase penyimpangan tidak melebihi batas toleransi yang telah ditetapkan maka hasil penjualan dapat dikatakan efektif.

Faktor yang sangat menonjol dan menentukan tercapai tidaknya target penjualan adalah faktor manusianya, sedangkan anggaran penjualan hanya merupakan alat bantu bagi manajemen.

Berdasarkan hasil penelitian yang telah diuraikan diatas, secara umum dapat dikatakan bahwa anggaran penjualan yang disusun oleh PT. “X” ini cukup efektif dengan pengendalian kegiatan penjualan, karena sudah mencapai 89,63% dari yang telah dianggarkan.

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	v
DAFTAR LAMPIRAN	viii
BAB 1 PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Penelitian	1
1.2 Identifikasi Masalah	2
1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian	2
1.4 Kegunaan Penelitian	3
1.5 Rerangka Pemikiran	3
1.6 Metode Penelitian	5
1.6.1 Obyek Penelitian	5
1.6.2 Data Penelitian	5
1.7 Lokasi dan Waktu Penelitian	7
BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Anggaran	8
2.1.1 Pengertian Anggaran	8
2.1.2 Tujuan Penyusunan Anggaran	9
2.1.3 Ruang Lingkup Anggaran	9
2.1.4 Penggolongan Anggaran	10
2.1.5 Manfaat Anggaran	11

2.1.6	Prosedur Penyusunan Anggaran.....	11
2.1.7	Hubungan Anggaran dengan Akuntansi	12
2.1.8	Hubungan Anggaran dengan Fungsi-fungsi Manajemen	13
2.2	Penjualan.....	16
2.2.1	Pengertian Penjualan	16
2.2.2	Aktivitas Penjualan.....	17
2.2.2.1	Mencari dan Mendapatkan Order (<i>Order Getting</i>).....	17
2.2.2.2	Memenuhi dan Menyelesaikan Order (<i>Order Filling</i>)	18
2.3	Anggaran Penjualan.....	18
2.3.1	Pengertian Anggaran Penjualan	18
2.3.2	Kegunaan Anggaran Penjualan	19
2.3.3	Konsep Anggaran Penjualan	20
2.3.4	Dasar Penyusunan Anggaran Penjualan	22
2.3.5	Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penyusunan Anggaran Penjualan.....	22
2.3.6	Langkah-langkah Penyusunan Anggaran Penjualan	24
2.3.7	Pengendalian Penjualan	25
2.3.8	Efektivitas Pengendalian Penjualan	28
2.3.9	Analisis Selisih Penjualan.....	29

BAB 3 METODE PENELITIAN

3.1	Waktu dan Tempat Penelitian	31
3.2	Objek Penelitian	31
3.3	Metode Penelitian	31

3.4 Teknik Pengumpulan Data.....	32
3.5 Operasional Variabel	33
3.6 Analisis Pengujian Hipotesis.....	34
BAB 4 HASIL DAN PEMBAHASAN MASALAH	
4.1 Gambaran Umum Perusahaan.....	36
4.1.1 Sejarah Singkat PT. “X”	36
4.1.2 Struktur Organisasi Perusahaan dan Uraian Tugas	36
4.2 Gambaran Singkat Kegiatan Penjualan PT. “X”.....	41
4.2.1 Kegiatan Mencari Order dan Mendapatkan Order (<i>Order Getting</i>)	41
4.2.2 Kegiatan Menyelesaikan Order (<i>Order Filling</i>)	42
4.3 Proses Penyusunan Anggaran Penjualan pada PT. “X”	43
4.4 Pelaksanaan Penyusunan Anggaran Penjualan pada PT. “X”	44
4.4.1 Penyusunan Anggaran Penjualan	45
4.4.2 Pelaksanaan Anggaran Penjualan.....	48
4.5 Pelaksanaan Pengendalian Penjualan	49
4.6 Peranan Anggaran Penjualan dalam Mengefektifkan Pengendalian Penjualan.....	50
4.7 Pengujian Hipotesis	59
BAB 5 KESIMPULAN DAN SARAN	
5.1 Kesimpulan	61
5.2 Saran	62
DAFTAR PUSTAKA	63
LAMPIRAN	

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1: STRUKTUR ORGANISASI PT. “X”

Lampiran 2: DAFTAR KUESIONER VARIABEL INDEPENDEN

Lampiran 3: DAFTAR KUESIONER VARIABEL DEPENDEN

Lampiran 4: TABEL ANGGARAN PENJUALAN TAHUN 2007

Lampiran 5: TABEL REALISASI PENJUALAN TAHUN 2007

Lampiran 6: FORMULIR BIMBINGAN SKRIPSI

Lampiran 7: BERITA ACARA BIMBINGAN