

## ABSTRAK

Saat ini banyak perusahaan yang sedang berkembang, diantaranya PT.X yang bergerak di bidang perajutan. Agar PT.X mampu mempertahankan kelangsungan usaha dan mencapai tujuan laba yang optimal, maka pihak manajemen harus mengelola kegiatan penjualannya dengan perencanaan dan pengendalian atas kegiatan operasinya sehingga target-target penjualannya tercapai.

Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan metode penelitian deskriptif analitis, yaitu suatu metode penelitian yang dilakukan dengan menguraikan terlebih dahulu kondisi objek penelitian berdasarkan fakta dan data yang ada termasuk masalahnya, kemudian melakukan analisis dan berusaha untuk memecahkan permasalahan tersebut. Data yang diambil merupakan data historis dimana data yang tersedia dimulai dari tahun 2005 hingga tahun 2007.

Salah satu upaya yang dapat dilakukan oleh PT.X untuk meningkatkan kegiatan penjualannya maka PT.X dapat membuat anggaran penjualan. Anggaran penjualan merupakan dasar dari pembuatan anggaran yang lainnya. Dilihat dari analisis realisasi penjualan dari tahun 2005 hingga tahun 2007 terjadi penurunan penjualan. Sedangkan hasil analisis antara anggaran 2007 dan 2008 terjadi kenaikan sebesar 32.05%. Hasil dari perbandingan antara realisasi penjualan 2007 dengan anggaran 2007 terjadi penyimpangan yang sifatnya unfavourable. Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa, PT.X harus mulai menerapkan pembuatan anggaran penjualan karena dari perhitungan yang telah penulis lakukan terhadap penjualan PT.X terbukti dengan adanya anggaran penjualan dapat membantu meningkatkan efektivitas penjualan pada PT.X. Sebaiknya dalam penyusunan anggaran penjualan PT.X memperhatikan bukan hanya dari data penjualan yang lalu, tetapi juga perlu diperhatikan faktor-faktor seperti keadaan pasar, tingkat persaingan, nilai tukar Rupiah, dan juga perlu diadakan suatu pertemuan rutin antar bagian dengan pihak pimpinan dalam pembuatan anggaran penjualan sehingga dapat membuat suatu anggaran yang memiliki suatu hasil yang akurat dengan penyimpangan antara anggaran dengan realisasinya seminimal mungkin.

## DAFTAR ISI

	Hal
ABSTRAK.....	i
KATA PENGANTAR.....	ii
DAFTAR ISI.....	iv
DAFTAR TABEL.....	vi
DAFTAR GAMBAR.....	vii
DAFTAR LAMPIRAN.....	viii
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
1.1 Latar Belakang Penelitian.....	1
1.2 Identifikasi Masalah.....	2
1.3 Tujuan Penelitian.....	3
1.4 Kerangka Pemikiran.....	4
<b>BAB II LANDASAN TEORI</b>	
2.1 Perencanaan dan Pengendalian.....	7
2.1.1 Pengertian Perencanaan.....	8
2.1.2 Pengertian Pengendalian.....	9
2.2 Anggaran.....	10
2.2.1 Pengertian Anggaran.....	10
2.2.2 Karakteristik Anggaran.....	11
2.2.3 Manfaat Anggaran.....	12
2.2.4 Keterbatasan Anggaran.....	14
2.2.5 Anggaran Sebagai Alat Perencanaan.....	15
2.2.6 Anggaran Sebagai Alat Pengendalian.....	16
2.3 Anggaran Penjualan.....	18
2.3.1 Periode Anggaran Penjualan.....	19
2.3.2 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penyusunan Anggaran Penjualan.....	20
2.3.3 Prosedur Penyusunan Anggaran Penjualan.....	22

2.4 Efektivitas.....	24
<b>BAB III OBJEK DAN METODE PENELITIAN</b>	
3.1 Objek Penelitian.....	26
3.2 Metode Penelitian	
3.2.1 Desain Penelitian.....	26
3.2.2 Pengukuran dan Operasionalisasi Variabel.....	27
3.2.3 Macam-Macam Data dan Teknik Pengumpulannya.....	27
3.2.4 Teknik Pengolahan Data.....	28
<b>BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN</b>	
4.1 Kegiatan Penjualan pada PT.X.....	30
4.2 Anggaran Penjualan PT.X sebagai Alat Perencanaan.....	31
4.2.1 Tujuan Penyusunan Anggaran Penjualan.....	31
4.2.2 Sasaran Anggaran Penjualan.....	32
4.2.3 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penyusunan Anggaran Penjualan.....	32
4.2.4 Periode Anggaran Penjualan.....	33
4.3 Analisis Penjualan Tahun 2005-2007 per Daerah.....	34
4.4. Analisis Anggaran Penjualan.....	39
4.4.1 Laporan Perbandingan Realisasi Penjualan dengan Anggaran Penjualan PT.X Tahun 2007.....	46
4.5 Peranan Anggaran Penjualan sebagai Alat Perencanaan dan Pengendalian dalam Upaya Meningkatkan Efektivitas Kegiatan Penjualan di PT.X.....	55
<b>BAB V KESIMPULAN DAN SARAN</b>	
5.1 Kesimpulan.....	61
5.2 Saran.....	62
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	
<b>LAMPIRAN</b>	

## DAFTAR TABEL

	<b>Hal</b>
Tabel 4.1: Realisasi Penjualan Tahun 2005-2007.....	34
Tabel 4.2: Realisasi Penjualan Triwulanan Selama 3 Tahun Terakhir.....	39
Tabel 4.3: Peramalan Penjualan Tahun 2007.....	39
Tabel 4.4: Perbandingan Masing-Masing Jenis Produk Tahun 2007.....	40
Tabel 4.5: Distribusi Masing-Masing Produk ke Tiap Daerah Tahun 2007.....	40
Tabel 4.6: Perbandingan Masing-Masing Jenis Produk Tahun 2008.....	42
Tabel 4.7: Distribusi Masing-Masing Produk ke Tiap-Tiap Daerah Tahun 2008..	42
Tabel 4.8: Anggaran Penjualan Tahun 2007-2008.....	45
Tabel 4.9: Selisih Anggaran Penjualan dengan Realisasi Penjualan Daerah Jakarta Utara Tahun 2007.....	47
Tabel 4.10: Selisih Anggaran Penjualan dengan Realisasi Penjualan Daerah Jakarta Barat Tahun 2007.....	48
Tabel 4.11: Selisih Anggaran Penjualan dengan Realisasi Penjualan Daerah Jakarta Tahun 2007.....	49
Tabel 4.12: Selisih Anggaran Penjualan dengan Realisasi Penjualan Daerah Bandung Tahun 2007.....	51
Tabel 4.13: Selisih Anggaran Penjualan dengan Realisasi Penjualan Daerah Sleman Tahun 2007.....	52
Tabel 4.14: Perbandingan Selisih Anggaran Penjualan dengan Realisasi Penjualan Tahun 2007.....	53
Tabel 4.15: Masalah yang Berhubungan dengan Peranan Anggaran Penjualan dalam Perencanaan Kegiatan Penjualan.....	59
Tabel 4.15: Masalah yang Berhubungan dengan Peranan Anggaran Penjualan dalam Pengendalian Kegiatan Penjualan.....	60

## DAFTAR GAMBAR

	<b>Hal</b>
Gambar 1.1: Alur Kerangka Pemikiran Penelitian.....	6

## **DAFTAR LAMPIRAN**

- Lampiran 1: Penjualan per Daerah 2005
- Lampiran 2: Penjualan per Daerah 2006
- Lampiran 3: Penjualan per Daerah 2007
- Lampiran 4: Penjualan per Produk 2005-2007
- Lampiran 5: Anggaran Penjualan per Daerah Tahun 2008
- Lampiran 6: Anggaran Penjualan per Triwulan Tahun 2008
- Lampiran 7: Anggaran Penjualan per Daerah Tahun 2007
- Lampiran 8: Riwayat Hidup