

ABSTRAK

Untuk menghadapi keadaan perekonomian Indonesia saat ini, suatu perusahaan dituntut untuk mampu dalam menjalankan fungsi-fungsi manajemennya dengan baik, yaitu fungsi perencanaan (*planning*), pengorganisasian (*organizing*), pengarahan (*actuating*), dan pengendalian (*controlling*). Fungsi perencanaan (*planning*) dan pengendalian (*controlling*) memegang peranan yang cukup penting dalam perusahaan. Oleh karena itu untuk membantu pelaksanaan fungsi perencanaan dan pengendalian tersebut digunakan alat bantu, yaitu anggaran. Salah satu jenis anggaran tersebut adalah anggaran penjualan. Anggaran penjualan dapat membantu dalam proses perencanaan dan pengendalian aktivitas penjualan sehingga dalam pelaksanaannya tidak menyimpang dari apa yang telah direncanakan sebelumnya. Anggaran penjualan dapat memberikan *feedback* bagi pihak manajemen untuk menilai kinerjanya, apakah telah sesuai dengan apa yang telah direncanakan atau tidak. Apabila ada penyimpangan yang terjadi, maka harus segera diambil tindakan koreksi/perbaikan.

Dalam penyusunan skripsi ini, objek penelitian yang diteliti oleh penulis adalah PT. Himalaya Tunas Texindo yang bergerak di bidang industri tekstil. Data-data yang digunakan adalah data-data mengenai anggaran penjualan dengan laporan realisasi penjualan PT. Himalaya Tunas Texindo dari tahun 2003 – tahun 2005. Proses pengumpulan data dilakukan melalui penelitian lapangan, yaitu dengan mengadakan wawancara langsung dengan direktur selaku pemimpin perusahaan dan pihak-pihak lain yang berhubungan dengan kegiatan penjualan. Dari data-data yang diperoleh, penulis melakukan analisa untuk mengetahui peranan anggaran penjualan dalam proses perencanaan dan pengendalian.

Pada PT. Himalaya Tunas Texindo, proses perencanaan sepenuhnya dilakukan oleh direktur selaku pemimpin perusahaan. Proses perencanaannya masih sederhana, perusahaan hanya membuat anggaran penjualan berupa rencana penjualan sedangkan untuk proses pengendaliannya perusahaan membuat suatu laporan bulanan yang di dalamnya memuat mengenai aktivitas penjualan mingguan, yang kemudian disusun dalam bentuk laporan tahunan.

Pada penyusunan anggaran penjualan PT. Himalaya Tunas Texindo masih banyak ditemukan kekurangan, yaitu penyusunannya kurang memperhatikan tingkat keberhasilan dari periode sebelumnya dan lebih memperhatikan keadaan pasar periode berikutnya yang tidak stabil. Analisa pasar yang dilakukan perusahaan pun tidak jarang juga meleset dan tidak sesuai dengan yang diharapkan sehingga dalam pelaksanaannya tidak tercapai hasil yang maksimal yang pada akhirnya mengakibatkan terjadinya selisih yang cukup besar antara anggaran penjualan dengan laporan realisasi penjualan. Walaupun demikian dengan adanya hasil analisis ini, penulis berharap perusahaan dapat menjadikannya masukan dan pertimbangan untuk selalu melakukan peningkatan dalam proses perencanaan dan pengendaliannya.

DAFTAR ISI

	Hal.
ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI.....	iv
DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR GAMBAR	x

BAB I PENDAHULUAN

1.1	Latar Belakang Penelitian	1
1.2	Identifikasi Masalah	3
1.3	Tujuan Penelitian	3
1.4	Kegunaan Penelitian	3
1.5	Kerangka Pemikiran.....	4
1.6	Metode Penelitian	8
1.6.1	Variabel dan Pengukuran	8
1.6.2	Macam-macam Data dan Teknik Pengumpulannya	8
1.6.3	Teknik Pengolahan Data	9
1.7	Lokasi dan Waktu Penelitian	11

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

2.1	Penganggaran	12
-----	--------------------	----

2.1.1	Definisi Anggaran	15
2.1.2	Manfaat Anggaran.....	17
2.1.3	Keterbatasan Anggaran	21
2.1.4	Jenis-jenis Anggaran	22
2.1.5	Prosedur Penyusunan Anggaran	24
2.1.6	Prinsip-prinsip Penyusunan Anggaran.....	27
2.2	Anggaran Penjualan	28
2.2.1	Tujuan Penyusunan Anggaran Penjualan.....	29
2.2.2	Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penyusunan Anggaran Penjualan.....	30
2.2.3	Prosedur Penyusunan Anggaran Penjualan.....	31
2.2.4	Periode Anggaran Penjualan	31
2.2.5	Pelaporan Realisasi Anggaran Penjualan.....	32
2.3	Anggaran Sebagai Alat Perencanaan dan Pengendalian.....	33
2.3.1	Anggaran Sebagai Alat Perencanaan Bagi Manajemen	34
2.3.2	Anggaran Sebagai Alat Pengendalian Bagi Manajemen	35
2.4	Analisis Perubahan.....	36
2.4.1	Analisis Perubahan Volume Penjualan	36
2.4.2	Analisis Perubahan Harga Penjualan	36
2.5	Analisis Selisih	37
2.6	Efektivitas Penjualan.....	39
2.6.1	Pengertian Efektivitas	39
2.6.2	Efektivitas Anggaran Penjualan.....	39

BAB III OBJEK DAN METODE PENELITIAN

3.1	Objek Penelitian	41
3.1.1	Sejarah Singkat PT. Himalaya Tunas Texindo	41
3.1.2	Maksud dan Tujuan Perusahaan.....	42
3.1.3	Struktur Organisasi	43
3.1.4	Kegiatan Penjualan Perusahaan	44
3.1.5	Prosedur Penyusunan, Pelaksanaan, Analisis, dan Evaluasi Anggaran Penjualan	46
3.2	Metode Penelitian	47
3.2.1	Metode yang Digunakan	47
3.2.2	Operasionalisasi Variabel	48
3.2.3	Jenis dan Sumber Data	48
3.2.4	Teknik Pengumpulan Data.....	49
3.2.5	Teknik Pengolahan Data	50

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1	Kegiatan Penjualan PT. Himalaya Tunas Texindo	52
4.2	Jenis-jenis Anggaran PT. Himalaya Tunas Texindo.....	54
4.3	Anggaran Penjualan PT. Himalaya Tunas Texindo.....	55
4.3.1	Tujuan Penyusunan Anggaran Penjualan.....	55
4.3.2	Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penyusunan Anggaran Penjualan.....	55
4.3.3	Prosedur Penyusunan, Pelaksanaan, Analisis, dan Evaluasi Anggaran Penjualan	60

4.3.4	Periode Anggaran Penjualan	62
4.3.5	Perencanaan dan Pengendalian Kegiatan Penjualan	63
4.3.6	Penyusunan Anggaran Penjualan PT. Himalaya Tunas Texindo tahun 2003, 2004, dan 2005.....	65
4.4	Laporan Realisasi Penjualan PT. Himalaya Tunas Texindo Tahun 2003, 2004 dan 2005	76
4.5	Analisis Perubahan Anggaran Penjualan dan Laporan Realisasi Penjualan dari Tahun ke Tahun	80
4.5.1	Analisis Perubahan Anggaran Penjualan	80
4.5.2	Analisis Perubahan Laporan Realisasi Penjualan	84
4.6	Analisis Selisih Antara Anggaran Penjualan dengan Laporan Realisasi Penjualan	88
4.7	Analisis Masalah	96
4.8	Usulan Perbaikan Penyusunan dan Pelaksanaan Anggaran Penjualan PT. Himalaya Tunas Texindo.....	99

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1	Kesimpulan	104
5.2	Saran.....	106

DAFTAR PUSTAKA	xi
----------------------	----

LAMPIRAN-LAMPIRAN.....	xii
------------------------	-----

DAFTAR TABEL

TABEL	PENJELASAN
Tabel 4.1	Tabel mengenai rencana nilai penjualan PT. Himalaya Tunas Texindo di daerah Bandung pada tahun 2003
Tabel 4.2	Tabel mengenai rencana nilai penjualan PT. Himalaya Tunas Texindo di daerah Bandung pada tahun 2004
Tabel 4.3	Tabel mengenai rencana nilai penjualan PT. Himalaya Tunas Texindo di daerah Bandung pada tahun 2005
Tabel 4.4	Tabel mengenai anggaran penjualan PT. Himalaya Tunas Texindo di daerah Bandung pada tahun 2003
Tabel 4.5	Tabel mengenai anggaran penjualan PT. Himalaya Tunas Texindo di daerah Bandung pada tahun 2004
Tabel 4.6	Tabel mengenai anggaran penjualan PT. Himalaya Tunas Texindo di daerah Bandung pada tahun 2005
Tabel 4.7	Tabel mengenai laporan realisasi penjualan PT. Himalaya Tunas Texindo di daerah Bandung pada tahun 2003
Tabel 4.8	Tabel mengenai laporan realisasi penjualan PT. Himalaya Tunas Texindo di daerah Bandung pada tahun 2004
Tabel 4.9	Tabel mengenai laporan realisasi penjualan PT. Himalaya Tunas Texindo di daerah Bandung pada tahun 2005
Tabel 4.10	Tabel mengenai perubahan anggaran penjualan PT. Himalaya Tunas Texindo di daerah Bandung pada tahun 2003-2004

Tabel 4.11	Tabel mengenai perubahan anggaran penjualan PT. Himalaya Tunas Texindo di daerah Bandung pada tahun 2004-2005
Tabel 4.12	Tabel mengenai perubahan laporan realisasi penjualan PT. Himalaya Tunas Texindo di daerah Bandung pada tahun 2003-2004
Tabel 4.13	Tabel mengenai perubahan laporan realisasi penjualan PT. Himalaya Tunas Texindo di daerah Bandung pada tahun 2004-2005
Tabel 4.14	Tabel mengenai selisih anggaran penjualan dengan laporan realisasi penjualan PT. Himalaya Tunas Texindo di daerah Bandung pada tahun 2003
Tabel 4.15	Tabel mengenai selisih anggaran penjualan dengan laporan realisasi penjualan PT. Himalaya Tunas Texindo di daerah Bandung pada tahun 2004
Tabel 4.16	Tabel mengenai selisih anggaran penjualan dengan laporan realisasi penjualan PT. Himalaya Tunas Texindo di daerah Bandung pada tahun 2005

DAFTAR GAMBAR

GAMBAR	PENJELASAN
Gambar 1.1	Gambar alur kerangka pemikiran penelitian
Gambar 3.1	Gambar struktur organisasi PT. Himalaya Tunas Texindo
Gambar 3.2	Gambar diagram penyusunan anggaran penjualan PT. Himalaya Tunas Texindo