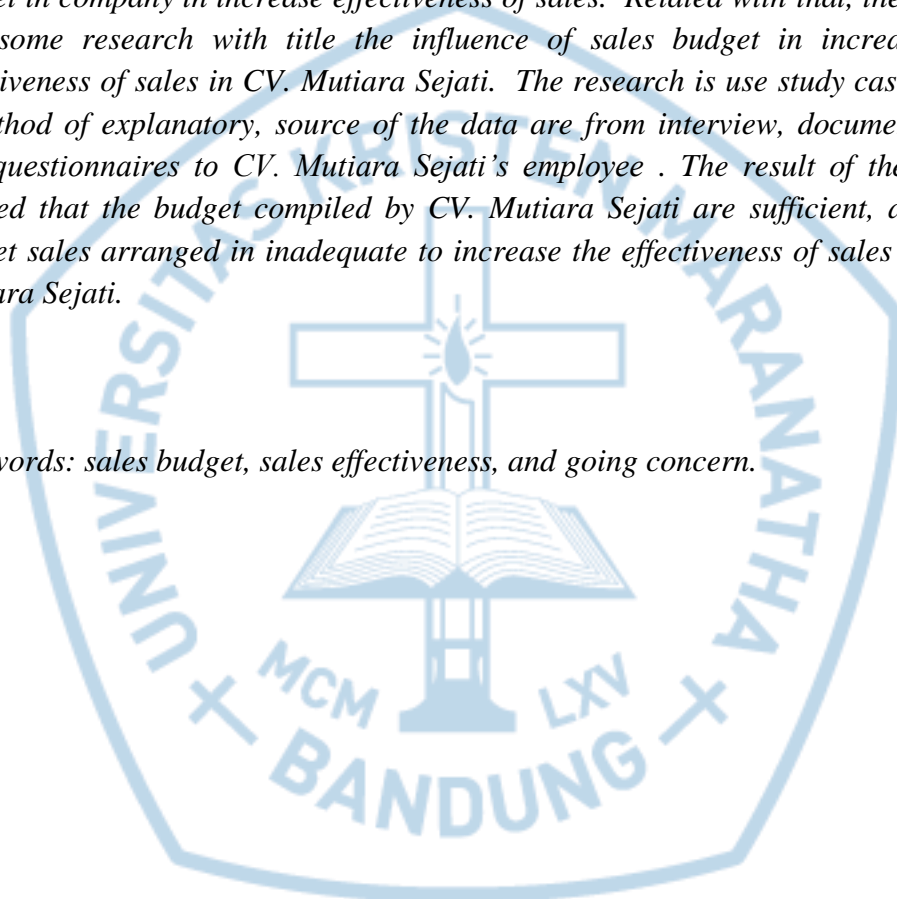


## ABSTRACT

*The sales of company is core of the income that company can rely on for the going concern of the company. One of the tools that can be use to achieve goal of sales in every operation period company is sales budget. The succes of sales budget can be judge from sales realization that achieve or even exceed target from the assigned budget. The goal of this research are to know how sufficient sales budget compiled in CV.Mutiara Sejati and also to know is there any inadequate sales budget in company in increase effectiveness of sales. Related with that, the writer do some research with title the influence of sales budget in increase the effectiveness of sales in CV. Mutiara Sejati. The research is use study cases with a method of explanatory, source of the data are from interview, documentation and questionnaires to CV. Mutiara Sejati's employee . The result of the study showed that the budget compiled by CV. Mutiara Sejati are sufficient, and the budget sales arranged in inadequate to increase the effectiveness of sales in CV. Mutiara Sejati.*

*Key words: sales budget, sales effectiveness, and going concern.*



## ABSTRAK

Penjualan pada perusahaan dagang merupakan salah satu pemasukan yang di andalkan oleh perusahaan agar perusahaan dapat terus berlangsung kelanjutannya. Salah satu alat yang dapat digunakan oleh perusahaan untuk mencapai target penjualan di dalam setiap periode operasi perusahaan adalah anggaran penjualan. Keberhasilan penerapan anggaran penjualan di perusahaan dinilai dari realisasi penjualan yang mencapai atau lebih besar dari anggaran yang telah di tetapkan. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui kemamadaian penyusunan anggaran penjualan pada CV. Mutiara Sejati, serta mengetahui apakah terdapat peranan anggaran penjualan dalam menunjang efektivitas penjualan di perusahaan. Berkenaan dengan hal tersebut, penulis melakukan penelitian dengan judul pengaruh anggaran penjualan dalam meningkatkan efektivitas penjualan pada CV. Mutiara Sejati. Penelitian ini merupakan penelitian studi kasus dengan metode eksplanatori, dengan data berasal dari wawancara, dokumentasi dan penyebaran kuisisioner kepada karyawan perusahaan. Pengujian hipotesis dilakukan dengan mengklasifikasikan hasil perhitungan persentase. Hasil penelitian menunjukkan bahwa anggaran yang disusun oleh CV. Mutiara Sejati telah memadai, dan terdapat pengaruh anggaran penjualan yang disusun secara memadai dalam meningkatkan efektivitas penjualan di CV. Mutiara Sejati.

Kata kunci: anggaran penjualan, efektivitas penjualan, dan keberlangsungan perusahaan.

## DAFTAR ISI

|  | Halaman |
|--|---------|
| HALAMAN JUDUL.....                         | i       |
| HALAMAN JUDUL DALAM BAHASA INGGRIS.....    | ii      |
| HALAMAN PENGESAHAN.....                    | iii     |
| SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....     | iv      |
| KATA PENGANTAR.....                        | v       |
| <i>ABSTRACT</i> .....                      | vii     |
| ABSTRAK.....                               | viii    |
| DAFTAR ISI.....                            | ix      |
| DAFTAR TABEL.....                          | xiii    |
| DAFTAR GRAFIK.....                         | xiv     |
| <br>                                       |         |
| BAB 1 PENDAHULUAN.....                     | 1       |
| 1.1 Latar Belakang.....                    | 1       |
| 1.2 Identifikasi Masalah.....              | 5       |
| 1.3 Tujuan Penelitian.....                 | 9       |
| 1.4 Manfaat Penelitian.....                | 9       |
| <br>                                       |         |
| BAB II LANDASAN TEORI.....                 | 11      |
| 2.1 Kajian Pustaka.....                    | 11      |
| 2.1.1 Pengertian Anggaran.....             | 11      |
| 2.1.1.1 Pengertian Anggaran Penjualan..... | 11      |
| 2.1.2 Fungsi Anggaran.....                 | 12      |
| 2.1.2.1 Fungsi Anggaran Penjualan.....     | 13      |
| 2.1.3 Jenis Anggaran .....                 | 14      |
| 2.1.4 Prosedur Penyusunan Anggaran.....    | 16      |

|   |   |           |
|---|---|-----------|
| 2.1.4.1                                   | Persiapan Sebelum Penyusunan Anggaran.....  | 16        |
| 2.1.4.2                                   | Pemilihan Prosedur Penyusunan Anggaran..... | 17        |
| 2.1.5                                     | Keuntungan dan Keterbatasan Penggunaan      |           |
|   | Anggaran di Perusahaan.....                 | 18        |
| 2.1.5.1                                   | Keuntungan Penggunaan Anggaran.....         | 18        |
| 2.1.5.2                                   | Keterbatasan Anggaran.....                  | 19        |
| 2.1.6                                     | Faktor-faktor yang Mempengaruhi di dalam    |           |
|   | Penyusunan Anggaran.....                    | 20        |
| 2.1.7                                     | Syarat-syarat Pokok dari Program Anggaran   |           |
|   | yang Berhasil.....                          | 21        |
| 2.1.8                                     | Tujuan Utama Anggaran Penjualan.....        | 22        |
| 2.1.9                                     | Analisis dalam Peramalan Penjualan.....     | 23        |
| 2.1.10                                    | Komponen Pendapatan.....                    | 24        |
| 2.1.11                                    | Pendekatan dalam Penjualan.....             | 25        |
| 2.1.11.1                                  | Klasifikasi Penjualan.....                  | 25        |
| 2.1.12                                    | Efektivitas Pengendalian Penjualan.....     | 26        |
| 2.1.13                                    | Hubungan Akuntansi dengan Anggaran.....     | 27        |
| 2.1.14                                    | Analisa Selisih Penjualan.....              | 28        |
| 2.2                                       | Definisi Konsep.....                        | 29        |
| 2.3                                       | Kajian Penelitian yang Relevan.....         | 30        |
| <br><b>BAB III METODE PENELITIAN.....</b> |   | <b>33</b> |
| 3.1                                       | Jenis Penelitian.....                       | 33        |
| 3.2                                       | Tempat Penelitian.....                      | 33        |
| 3.2.1                                     | Sejarah Perusahaan.....                     | 33        |
| 3.2.2                                     | Struktur Organisasi.....                    | 34        |
| 3.2.3                                     | Proses Operasional Perusahaan.....          | 36        |
| 3.3                                       | Sumber Data.....                            | 37        |

|   |    |
|---|----|
| 3.4 Instrumen Penelitian.....   | 38 |
| 3.5 Teknik Pengumpulan Data.....  | 39 |
| 3.6 Teknik Analisis Data.....   | 40 |
| 3.6.1 Rumusan Masalah Penelitian.....   | 41 |
| 3.6.2 Langkah-langkah Penelitian.....   | 42 |
| <br>  |    |
| BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....   | 44 |
| 4.1 Hasil Penelitian.....   | 44 |
| 4.1.1 Gambaran Umum Perusahaan.....   | 44 |
| 4.1.2 Prosedur Tahapan Kerja.....   | 44 |
| 4.1.2.1 Kegiatan Membeli dan Menjual<br>Barang Dagangan.....                        | 45 |
| 4.1.2.2 Kegiatan Penyedia Jasa.....   | 46 |
| 4.1.2.3 Prosedur Penyusunan Anggaran<br>Penjualan Perusahaan.....                   | 46 |
| 4.1.2.4 Pelaksanaan Penyusunan<br>Anggaran Penjualan.....                           | 47 |
| 4.1.2.5 Tujuan Anggaran Penjualan.....  | 48 |
| 4.1.2.6 Peranan Anggaran Penjualan dalam Meningkatkan<br>Efektivitas Penjualan..... | 48 |
| 4.1.3 Temuan.....   | 49 |
| 4.1.3.1 Temuan Mengenai Penjualan Barang Dagangan dan<br>Penyedia Jasa.....         | 49 |
| 4.2 Pembahasan.....   | 50 |
| 4.2.1 Data Anggaran Penjualan dan Realisasi Penjualan.....                          | 50 |
| 4.2.2 Pengujian Hipotesis.....  | 62 |
| <br>  |    |
| BAB V PENUTUP.....  | 65 |

|  |    |
|--|----|
| 5.1 Kesimpulan.....  | 65 |
| 5.2 Keterbatasan Penelitian.....                               | 66 |
| 5.3 Saran-saran.....   | 67 |
| DAFTAR PUSTAKA.....  | 69 |
| DAFTAR RIWAYAT HIDUP PENULIS ( <i>CURRICULUM VITAE</i> ) ..... | 71 |
| LAMPIRAN.....  | 72 |



## DAFTAR TABEL

|  |    |
|--|----|
| Tabel 3.1 Variabel Independen dan Instrumen Penelitian.....  | 38 |
| Tabel 3.2 Variabel Dependen dan Instrumen Penelitian.....  | 38 |
| Tabel 4.1 Anggaran Penjualan CV. Mutiara Sejati Dalam unit.....  | 51 |
| Tabel 4.2 Realisasi Penjualan CV. Mutiara Sejati Dalam unit.....   | 52 |
| Tabel 4.3 Anggaran Penjualan CV. Mutiara Sejati Dalam Rupiah.....  | 53 |
| Tabel 4.4 Realisasi Penjualan CV. Mutiara Sejati Dalam Rupiah.....   | 54 |
| Tabel 4.5 Perbandingan dan Penyimpangan Anggaran Penjualan beserta<br>Realisasi Penjualan Tahun 2010-2014..... | 59 |



## DAFTAR GRAFIK

|  |    |
|--|----|
| Grafik 1 Perbandingan Anggaran Penjualan dan Realisasi Penjualan<br>CV. Mutiara Sejati Periode penjualan tahun 2010-2014<br>(dalam unit) ..... | 57 |
| Grafik 2 Perbandingan Anggaran Penjualan dan Realisasi Penjualan<br>CV. Mutiara Sejati Periode penjualan tahun 2010-2014(dalam<br>Rupiah.....  | 58 |

