

ABSTRAK

Keberhasilan manajemen dalam mengelola perusahaan dapat dilihat dari sejauh mana tujuan perusahaan yang telah ditetapkan tercapai. Oleh karena itu manajemen selaku pengelola perusahaan harus bertumpu pada fungsi perencanaan dan pengendalian. Salah satu bentuk dari perencanaan dan pengendalian adalah dengan adanya penyusunan anggaran. Anggaran merupakan rencana terperinci dan menyeluruh dari aktivitas perusahaan yang disusun secara sistematis dan dinyatakan secara kuantitatif untuk satu periode tertentu dimasa yang akan datang, biasanya satu tahun. Perusahaan perlu memperhatikan penyusunan dan pelaksanaan anggaran yang memadai agar anggaran dapat berfungsi dengan baik sebagai alat perencanaan dan pengendalian. Dimana objek penelitian adalah PT. Kereta Api Indonesia (Persero) yaitu perusahaan yang bergerak di bidang transportasi. Perusahaan ini berlokasi di Jalan Stasiun Timur No. 14 Bandung.

Metode yang digunakan dalam melaksanakan penelitian ini adalah berupa studi kasus. Pengumpulan data dilakukan melalui pengamatan lapangan dan wawancara. Data yang diperoleh kemudian dianalisis, dan untuk mendapatkan kesimpulan penulis melakukan perbandingan antara data yang didapatkan dari perusahaan dengan teori-teori yang mendukung.

Kesimpulan yang didapat dari penelitian ini ialah anggaran penjualan sangat berperan dalam menunjang efektivitas pengendalian penjualan pada PT. Kereta Api Indonesia (Persero). Sebaiknya perusahaan mengadakan program pelatihan di seluruh tingkatan manajemen agar dapat menghasilkan penjualan yang lebih baik, penyusunan anggaran sebaiknya dirinci kembali dalam periode triwulan atau semester agar lebih memudahkan proses pengendalian, dan adanya penetapan suatu tolak ukur atas batas toleransi atas penyimpangan agar perusahaan dapat menilai kewajaran atas penyimpangan.

DAFTAR ISI

| | |
|--|----|
| ABSTRAKSI | i |
| KATA PENGANTAR | ii |
| DAFTAR ISI | v |
| DAFTAR GAMBAR | ix |
| DAFTAR TABEL | x |
| BAB I PENDAHULUAN | |
| 1.1 Latar Belakang Penelitian..... | 1 |
| 1.2 Identifikasi Masalah..... | 3 |
| 1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian..... | 4 |
| 1.4 Kegunaan Penelitian..... | 4 |
| 1.5 Kerangka Pemikiran..... | 5 |
| 1.6 Metodologi Penelitian..... | 10 |
| 1.7 Lokasi dan Waktu Penelitian..... | 12 |
| BAB II TINJAUAN PUSTAKA | |
| 2.1 Anggaran | 13 |
| 2.1.1 Pengertian Anggaran..... | 13 |
| 2.1.2 Perbedaan Anggaran dan Ramalan..... | 16 |
| 2.1.3 Penggolongan Anggaran..... | 17 |
| 2.1.4 Fungsi Anggaran..... | 24 |
| 2.1.5 Manfaat Anggaran, keunggulan Anggaran, serta Kelemahan Anggaran..... | 25 |
| 2.1.6 Penyusunan Anggaran..... | 27 |
| 2.1.6.1. Tujuan Penyusunan Anggaran..... | 27 |
| 2.1.6.2. Syarat-syarat Penyusunan Anggaran..... | 28 |
| 2.1.6.3. Prosedur Penyusunan Anggaran..... | 28 |
| 2.1.6.4. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penyusunan Anggaran..... | 32 |
| 2.2. Anggaran Penjualan..... | 34 |

| | | |
|-------|--|----|
| 2.2.1 | Pengertian Penjualan..... | 34 |
| 2.2.2 | Pengertian Anggaran Penjualan..... | 36 |
| 2.2.3 | Tujuan Anggaran Penjualan..... | 39 |
| 2.2.4 | Kegunaan Anggaran Penjualan..... | 40 |
| 2.2.5 | Periode Anggaran Penjualan..... | 41 |
| 2.2.6 | Peramalan Penjualan dalam Anggaran Penjualan . | 42 |
| 2.2.7 | Dasar Penyusunan Anggaran Penjualan..... | 45 |
| 2.2.8 | Faktor yang Mempengaruhi Penyusunan Anggaran Penjualan..... | 47 |
| 2.2.9 | Langkah-langkah Penyusunan Anggaran Penjualan..... | 48 |
| 2.3 | Pengendalian..... | 49 |
| 2.3.1 | Pengertian Pengendalian..... | 50 |
| 2.3.2 | Proses Pengendalian..... | 51 |
| 2.3.3 | Jenis-jenis Pengendalian..... | 51 |
| 2.3.4 | Pengendalian Penjualan..... | 52 |
| 2.3.5 | Tujuan Pengendalian Penjualan..... | 54 |
| 2.3.6 | Efektivitas Pengendalian Penjualan..... | 55 |
| 2.4 | Metode Analisis selisih..... | 55 |
| 2.4.1 | Analisis Selisih Biaya Pemasaran Menurut Jenis Biaya..... | 56 |
| 2.4.2 | Analisis Selisih Biaya Pemasaran Menurut Fungsi Pemasaran..... | 57 |
| 2.4.3 | Analisis Selisih Biaya Pemasaran Menurut Usaha Pemasaran..... | 57 |
| 2.5 | Peranan Anggaran Penjualan terhadap Efektivitas Pengendalian Penjualan..... | 59 |

BAB III OBJEK DAN METODE PENELITIAN.....

| | | |
|-------|--|----|
| 3.1 | Gambaran Umum Perusahaan..... | 62 |
| 3.1.1 | Sejarah Perusahaan..... | 62 |
| 3.1.2 | Aktivitas Perusahaan..... | 66 |
| 3.1.3 | Struktur Organisasi dan Uraian Tugas Perusahaan. | 68 |

| | | |
|---|--|-----|
| 3.2 | Metode Penelitian..... | 77 |
| 3.2.1 | Penentuan Responden..... | 78 |
| 3.2.2 | Teknik Pengumpulan Data..... | 78 |
| BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN | | |
| 4.1 | Hasil penelitian..... | 80 |
| 4.1.1 | Pelaksanaan Penyusunan Anggaran Penjualan pada PT.KAI (Persero)..... | 80 |
| 4.1.1.1. | Prosedur penyusunan Anggaran Penjualan pada PT.KAI (Persero)..... | 80 |
| 4.1.1.2. | Periodisasi Anggaran Penjualan pada PT.KAI (Persero)..... | 81 |
| 4.1.1.3. | Proses Penyusunan Anggaran Penjualan pada PT.KAI (Persero)..... | 82 |
| 4.1.1.4 | Dasar Perhitungan Anggaran Penjualan pada PT. KAI (Persero)..... | 86 |
| 4.1.2 | Pelaksanaan Pengendalian Penjualan pada PT. KAI (Persero)..... | 86 |
| 4.1.2.1. | Tujuan Pengendalian Penjualan..... | 86 |
| 4.1.2.2. | Proses Pengendalian Penjualan pada PT. KAI (Persero)..... | 87 |
| 4.1.2.2.1. | Perbandingan Anggaran dan Realisasi Penjualan PT. KAI (Persero)..... | 90 |
| 4.1.2.2.2. | Analisis Anggaran Penjualan pada PT. KAI (Persero)..... | 92 |
| 4.2 | Pembahasan..... | 97 |
| 4.2.1 | Penyusunan Anggaran Penjualan pada PT. KAI (Persero)..... | 98 |
| 4.2.2 | Pembahasan Efektivitas Pengendalian Penjualan pada PT.KAI (Persero)..... | 101 |
| 4.2.3 | Peranan Anggaran Penjualan dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Penjualan pada PT.KAI (Persero)..... | 103 |
| BAB V SIMPULAN DAN SARAN | | |
| 5.1 | Simpulan..... | 109 |

| | | |
|-----|------------|-----|
| 5.2 | Saran..... | 113 |
|-----|------------|-----|

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR GAMBAR

| | | |
|------------|---|----|
| Gambar 1.1 | Proses Anggaran dan Realisasi Penjualan | 9 |
| Gambar 4.1 | Skema Penyusunan Anggaran Penjualan | 85 |
| Gambar 4.2 | Skema Proses Pengendalian Penjualan | 89 |

DAFTAR TABEL

| | | |
|-----------|--|----|
| Tabel 4.1 | Anggaran dan Realisasi Penjualan Karcis Angkutan Penumpang Tahun 2004 | 89 |
| Tabel 4.2 | Anggaran dan Realisasi Penjualan Karcis Angkutan Penumpang Tahun 2005 | 89 |
| Tabel 4.3 | Anggaran Penjualan PT. Kereta Api (Persero) Daop II Bandung Tahun 2004 | 92 |
| Tabel 4.4 | Realisasi PenjualanPT. Kereta Api (Persero) Daop II Bandung Tahun 2004 | 92 |
| Tabel 4.5 | Anggaran Penjualan PT. Kereta Api (Persero) Daop II Bandung Tahun 2005 | 93 |
| Tabel 4.6 | Realisasi PenjualanPT. Kereta Api (Persero) Daop II Bandung Tahun 2005 | 93 |
| Tabel 4.7 | Selisih Pencapaian Penjualan Tahun 2004 PT. Kereta Api (Persero) Daop II Bandung | 94 |
| Tabel 4.8 | Selisih Pencapaian Penjualan Tahun 2004 PT. Kereta Api (Persero) Daop II Bandung | 95 |