

## **ABSTRAK**

Seiring dengan berkembangnya berbagai macam industri yang ada di Indonesia, industri garmen juga mengalami kemajuan yang pesat. Hal ini menyebabkan munculnya banyak perusahaan yang bergerak dalam industri pakaian jadi.

Penelitian di PT. X dilakukan untuk mengetahui prosedur penyusunan anggaran, faktor-faktor dalam menetapkan anggaran penjualan, usaha pencapaian anggaran penjualan, dan peranan anggaran penjualan di perusahaan tersebut.

Keberhasilan manajemen dalam mengelola dan memajukan perusahaan dapat dilihat dari sejauh mana tujuan perusahaan yang telah ditetapkan dapat dilaksanakan dengan baik oleh semua anggota perusahaan. Untuk memudahkan pencapaian tujuan perusahaan maka dibutuhkan fungsi perencanaan dan pengendalian yang efektif. Salah satu alat bantu yang digunakan dalam fungsi perencanaan dan pengendalian adalah anggaran penjualan. Penggunaan anggaran penjualan ini untuk memudahkan pengendalian kegiatan penjualan dalam perusahaan.

Metode penelitian yang digunakan adalah metode penelitian deskriptif analitis yang bertujuan untuk menggambarkan masalah-masalah yang ada dalam perusahaan berdasarkan data yang diperoleh dari perusahaan, dengan melakukan pengamatan secara langsung dan wawancara dengan pihak yang terkait.

Berdasarkan hasil penelitian penulis menyimpulkan bahwa anggaran penjualan sangat berperan dalam perencanaan dan pengendalian kegiatan penjualan di PT. X terutama dalam pengendalian arus kas, tetapi dalam melakukan aktivitas-aktivitas lain anggaran penjualan belum terlalu berperan terutama dalam kegiatan operasional perusahaan.

Kata kunci: anggaran, perencanaan, pengendalian

## DAFTAR ISI

	Halaman
<b>ABSTRAK.....</b>	<b>i</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>ii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>iv</b>
<b>DAFTAR TABEL.....</b>	<b>vii</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN.....</b>	<b>viii</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
1.1 Latar Belakang Penelitian.....	1
1.2 Identifikasi Masalah.....	3
1.3 Tujuan Penelitian.....	4
1.4 Kegunaan Penelitian.....	5
1.5 Kerangka Penelitian.....	5
1.6 Metode Penelitian.....	8
1.7 Waktu Dan Tempat Penelitian.....	9
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA</b>	
2.1 Pengertian Akuntansi Manajemen.....	10
2.1.1 Peran Akuntansi Manajemen.....	10
2.1.2 Tipe Informasi Akuntansi Manajemen.....	12
2.1.3 Manfaat Informasi Akuntansi Manajemen.....	12
2.2 Anggaran.....	14
2.2.1 Pengertian Anggaran.....	14
2.2.2 Karakteristik Anggaran.....	15
2.2.3 Penggolongan Anggaran.....	17
2.2.4 Manfaat Anggaran.....	19
2.2.5 Keterbatasan Anggaran.....	21
2.2.6 Jenis-Jenis Anggaran.....	21
2.2.7 Anggaran Penjualan.....	23

2.2.7.1	Manfaat Anggaran Penjualan.....	24
2.2.7.2	Periode Anggaran Penjualan.....	24
2.2.7.3	Faktor-Faktor Anggaran Penjualan.....	25
2.2.7.4	Prosedur Penyusunan Anggaran Penjualan.....	26
2.2.7.5	Pelaksanaan Anggaran Penjualan.....	26
2.2.7.6	Proses Pengendalian Kegiatan Penjualan.....	27
2.2.7.7	Pelaporan Realisasi Anggaran Penjualan.....	27
2.2.7.8	Analisis Selisih Penjualan.....	28
2.3	Perencanaan Dan Pengendalian.....	30
2.3.1	Perencanaan.....	30
2.3.2	Pengendalian.....	32
2.3.2.1	Jenis-Jenis Pengendalian.....	32
2.3.2.2	Prosedur Pengendalian.....	33
2.4	Peranan Anggaran Penjualan Dalam Perencanaan Dan Pengendalian Kegiatan Penjualan.....	33
 <b>BAB 3 OBJEK DAN METODE PENELITIAN</b>		
3.1	Objek Penelitian.....	35
3.1.1	Struktur Organisasi.....	35
3.1.2	Uraian Jabatan.....	35
3.2	Metodologi Penelitian.....	42
3.2.1	Teknik Pengumpulan Data.....	42
3.2.2	Operasional Variabel.....	44
 <b>BAB 4 HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN</b>		
4.1	Hasil Penelitian.....	45
4.1.1	Sejarah Singkat Perusahaan.....	45
4.1.2	Ruang Lingkup Dan Hasil Produksi Perusahaan.....	46
4.1.3	Proses Produksi.....	46
4.1.4	Kebijakan Penjualan.....	47

4.1.5	Prosedur Penjualan.....	49
4.1.5.1	Prosedur Penawaran Barang.....	49
4.1.5.2	Prosedur Pemesanan Barang.....	50
4.1.5.3	Prosedur Pengiriman Barang.....	51
4.2	Pembahasan	52
4.2.1	Prosedur Penyusunan Anggaran Penjualan Di PT. X.....	52
4.2.2	Mekanisme Penyusunan Anggaran Penjualan Di PT. X.....	54
4.2.3	Manfaat Anggaran Penjualan Di PT. X.....	65
4.2.4	Periode Anggaran Penjualan Di PT. X.....	66
4.2.5	Faktor-Faktor Anggaran Penjualan Di PT. X.....	67
4.2.6	Proses Perencanaan Dan Pengendalian Kegiatan Penjualan Di PT. X.....	69
4.2.6.1	Perencanaan Kegiatan Penjualan.....	69
4.2.6.2	Pengendalian Kegiatan Penjualan Di PT. X.....	71
4.2.6.2.1	Jenis-Jenis Pengendalian Di PT. X.....	73
4.2.6.2.2	Prosedur Pengendalian Di PT. X.....	74
4.2.6.3	Pelaporan Realisasi Anggaran Penjualan Di PT. X.....	75
4.3	Peranan Anggaran Penjualan Dalam Perencanaan Dan Pengendalian Kegiatan Penjualan Di PT. X.....	76
 <b>BAB 5 KESIMPULAN DAN SARAN</b>		
5.1	Kesimpulan.....	78
5.2	Saran.....	79
 <b>DAFTAR PUSTAKA</b>		
<b>LAMPIRAN</b>		
		81
		82

## DAFTAR TABEL

TABEL	Halaman
Tabel 4.1 Volume Penjualan Produk PT.X Periode 2001-2005.....	55
Tabel 4.2 Estimasi Volume Penjualan Produk PT.X Tahun 2006.....	56
Tabel 4.3 Estimasi Perbandingan Jenis Produk PT.X Tahun 2006.....	57
Tabel 4.4 Anggaran Penjualan PT.X Tahun 2006.....	58
Tabel 4.5 Estimasi Distribusi Penjualan Produk PT.X Tahun 2006.....	59
Tabel 4.6 Volume Penjualan Produk PT.X Tahun 2001-2005.....	60
Tabel 4.7 Anggaran Perusahaan PT.X Tahun 2006.....	64

## **DAFTAR LAMPIRAN**

Lampiran 1 Struktur Organisasi PT.X

## DAFTAR PUSTAKA

- Horngren, C.T, George Foster and Srikant M. Datar, 2000, *Cost Accounting: A Managerial Emphasis*, 10<sup>th</sup> edition, New Jersey: Prentice Hall, Inc.
- Mulyadi, 2001, *Akuntansi Manajemen: Konsep, Manfaat dan Rekayasa*, Edisi ketiga, Yogyakarta: Bagian Penerbit: Universitas Gajah Mada.
- Munandar M, 2001, *Budgeting: Perencanaan Kerja, Pengkoordinasian Kerja, Pengawasan Kerja*, Edisi Pertama, Yogyakarta: BPFE UGM.
- Simamora H, 2002, *Akuntansi Manajemen*, Edisi kedua, Yogyakarta: UPP AMP YKPN.
- Welsch, Ronald w Hilton and Paul N. Gordon, 1988, "*Budgeting: Profit Planning And Control*", dialihbahasakan oleh Purwatiningsih dan Maudy Warow, dalam *Anggaran Perencanaan dan Pengendalian Laba*, Edisi Pertama, Penerbit Salemba Empat, Jakarta, 2000.