

## **ABSTRAK**

### **PERANAN ANGGARAN PENJUALAN DALAM MENUNJANG EFEKTIVITAS PENGENDALIAN PENJUALAN**

Dalam skripsi ini penulis melakukan penelitian pada sebuah perusahaan industri manufaktur dan pemasaran garmen di Indonesia. Unit produksi berlokasi di Jalan Kopo, Bandung.

Penulis melakukan penelitian ini dengan bagaimana efektivitas prosedur penyusunan anggaran penjualan, efektivitas pengendalian penjualan, dan peranan anggaran penjualan dalam menunjang efektivitas pengendalian penjualan di PT X.

Keberhasilan manajemen dalam mengelola perusahaan dapat dilihat dari sejauh mana tujuan perusahaan yang telah ditetapkan maka pengelola perusahaan harus bertumpu pada fungsi perencanaan dan fungsi pengendalian. Salah satu alat bantu yang digunakan fungsi perencanaan dan fungsi pengendalian adalah anggaran. Pada hakekatnya peranan anggaran penjualan adalah sebagai tolok ukur maka anggaran tersebut perlu disusun dengan proses penyusunan anggaran yang memadai dan diterapkan dengan baik dalam perusahaan. Penggunaan sistem anggaran penjualan ini sebenarnya untuk memudahkan pengendalian kegiatan penjualan dalam perusahaan.

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

Berdasarkan hasil pembahasan mengenai peranan anggaran penjualan dalam menunjang efektivitas pengendalian penjualan pada PT X cukup berperan. Hal ini terlihat dari hasil jawaban kuesioner yang diajukan penulis sebesar 83.90%, maka pengujian hipotesis pada PT X dalam anggaran penjualan berperan dalam menunjang efektivitas pengendalian penjualan dapat diterima.

Penyusunan anggaran penjualan pada PT X telah sesuai dengan program penjualan yang ada pada perusahaan tersebut dan juga telah dilakukan dengan baik sehingga terdapat proses pengendalian penjualan yang baik serta tercapainya tujuan pengendalian penjualan. Berdasarkan penelitian yang dilakukan, penulis berkesimpulan bahwa anggaran penjualan pada PT X berperan dalam menunjang efektivitas pengendalian penjualan sehingga hipotesis dapat diterima.

*Keyword* = Anggaran Penjualan; Pengendalian

## DAFTAR ISI

	Halaman
ABSTRAK.....	iii
KATA PENGANTAR.....	iv
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiii
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Penelitian.....	1
1.2 Identifikasi Masalah.....	3
1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian.....	3
1.4 Kegunaan Penelitian.....	4
1.5 Rerangka Pemikiran.....	4
1.6 Metodologi Penelitian.....	7
1.7 Lokasi dan Waktu Penelitian.....	8
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Pengertian Peranan.....	9
2.2 Anggaran.....	9
2.2.1 Pengertian Anggaran.....	10
2.2.2 Karakteristik Anggaran.....	11
2.2.3 Penggolongan Anggaran.....	12

2.2.4	Kegunaan Anggaran.....	15
2.2.5	Keterbatasan Anggaran.....	17
2.2.6	Prinsip Penyusunan Anggaran.....	19
2.2.7	Proses Penyusunan Anggaran.....	20
2.2.8	Jenis-jenis Anggaran.....	22
2.3	Anggaran Sebagai Alat Perencanaan.....	24
2.4	Anggaran Sebagai Alat Pengendalian.....	26
2.5	Anggaran Penjualan.....	28
2.5.1	Pengertian Penjualan.....	29
2.5.2	Pengertian Anggaran Penjualan.....	30
2.5.3	Manfaat Anggaran Penjualan.....	31
2.5.4	Periode Anggaran Penjualan.....	32
2.5.5	Faktor yang Mempengaruhi Penyusunan Anggaran.....	33
2.5.6	Prosedur Penyusunan Anggaran Penjualan.....	36
2.5.7	Pelaksanaan Anggaran Penjualan.....	38
2.5.8	Proses Pengendalian Kegiatan Penjualan.....	38
2.5.9	Pelaporan Realisasi Anggaran Penjualan.....	39
2.5.10	Analisis Selisih Penjualan.....	40
2.6	Efektivitas.....	42
2.7	Pengendalian.....	43
2.7.1	Jenis-jenis Pengendalian.....	44

2.7.2	Prosedur Pengendalian.....	44
2.8	Pengendalian Penjualan.....	45
2.8.1	Tujuan Pengendalian Penjualan.....	47
2.9	Hubungan antara Penjualan dengan Pengendalian Penjualan.....	47
 <b>BAB III OBJEK DAN METODOLOGI PENELITIAN</b>		
3.1	Objek Penelitian.....	50
3.2	Metodologi Penelitian.....	50
3.2.1	Teknik Pengumpulan Data.....	50
3.2.2	Penentuan Responden.....	52
3.2.3	Operasional Variabel.....	52
3.2.4	Teknik Pengembangan Instrumen.....	53
3.2.5	Variabel Indikator, Sub Indikator, Skala Pengukuran dan Instrumen.....	53
3.2.6	Analisis Data dan Pengujian Hipotesis.....	57
 <b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN</b>		
4.1	Gambaran Umum Perusahaan.....	60
4.1.1	Sejarah Singkat Perusahaan.....	60
4.1.2	Aktivitas Perusahaan.....	61
4.1.3	Struktur Organisasi Perusahaan dan Uraian Tugas.....	64

4.2	Penjualan pada PT. X.....	72
4.2.1	Aktivitas Penjualan Perusahaan.....	72
4.2.2	Prosedur Penyusunan Standar Penjualan pada Pada PT. X.....	73
4.2.3	Periode Anggaran Penjualan pada PT. X.....	74
4.2.4	Penetapan Sasaran dan Usaha Mempertahankan Eksistensi Perusahaan.....	75
4.2.5	Perencanaan Kegiatan pada PT. X.....	76
4.3	Pembahasan.....	79
4.3.1	Prosedur Penyusunan Anggaran.....	79
4.3.2	Faktor yang Mempengaruhi Penyusunan Anggaran Penjualan.....	82
4.3.3	Prosedur Pengendalian Penjualan pada PT. X.....	85
4.4	Efektivitas Penjualan.....	93
4.4.1	Tercapainya target penjualan.....	93
4.4.2	Penerapan Kebijakan, Metode dan Prosedur yang Mendukung Penjualan.....	93
4.5	Pengujian Hipotesis.....	94
4.5.1	Analisis Deskriptif Kualitatif.....	94
4.5.2	Analisis Statistik.....	95

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	
5.1 Kesimpulan.....	96
5.2 Saran.....	99
DAFTAR PUSTAKA.....	100
LAMPIRAN.....	101

## DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 3.1 : Indikator Variabel Independen, Sub Indikator, Skala Pengukuran dan Instrumen.....	54
Tabel 3.2 : Indikator Variabel Dependen, Sub Indikator, Skala Pengukuran dan Instrumen.....	56
Tabel 4.1 : Data Anggaran Penjualan dan realisasi Penjualan Tahun 2005....	92

## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Struktur Organisasi PT.”X”

Lampiran 2 : Kuesioner

    Hasil Jawaban Responden Variabel Independen

    Hasil Jawaban Responden Variabel Dependen

Lampiran 3 : Flowchart Proses Penyusunan Anggaran Penjualan PT.”X”

Lampiran 4 : Packing List PT.”X”

Lampiran 5 : Invoice (Surat Jalan) PT.”X”

Lampiran 6 : Dokumen Penerimaan Barang PT.”X”

Lampiran 7 : Surat Pernyataan Penelitian di PT.”X”

Lampiran 8 : Berita Acara Bimbingan

Lampiran 9 : Surat Pernyataan