

ABSTRAKSI

Perkembangan dunia usaha pada saat ini sangat pesat, banyak bermunculan perusahaan sejenis yang mengakibatkan tingkat kompetisi antar perusahaan tersebut semakin meningkat. Untuk menjaga agar kelangsungan hidup perusahaan tetap terjamin atau lebih baik lagi maka pihak manajemen perusahaan dituntut untuk dapat melakukan aktivitasnya secara efektif dan efisien. Pada umumnya, tujuan akhir suatu perusahaan adalah mencapai laba yang ditargetkan sebelumnya. Salah satu cara yang ditempuh dalam usaha mencapai laba perusahaan adalah meningkatkan penjualan dan pengendalian penjualan. Penelitian ini dilakukan pada PT. Daya Mandiri Putra, yaitu sebuah perusahaan yang bergerak di bidang distributor *farmasi, consumer good, food, dan baby product*. Tujuan penelitian pada PT. Daya Mandiri Putra adalah :

“Mengetahui peranan Anggaran Penjualan dalam meningkatkan pengendalian penjualan pada PT. Daya Mandiri Putra”

Dari hasil penelitian diperoleh bukti bahwa Anggaran Penjualan berperan dalam meningkatkan pengendalian penjualan. Hal ini dapat dibuktikan dengan uji korelasi Pearson sesuai kriteria yang dibahas, jika hasil kuesioner dibawah 0.05 maka menunjukan bahwa Anggaran Penjualan canvas yang disusun dengan memadai akan berperan dalam meningkatkan pengendalian penjualan pada PT. Daya Mandiri Putra.

DAFTAR ISI

	Halaman
ABSTRAKSI	iii
KATA PENGANTAR	iv
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
BAB I. PENDAHULUAN	

1.1 Latar Belakang Penelitian	1
1.2 Identifikasi Masalah	4
1.3 Tujuan Penelitian	4
1.4 Manfaat Penelitian	5
1.5 Kerangka Pemikiran dan Hipotesis	6
1.6 Metode Penelitian	8
1.7 Lokasi dan Waktu Penelitian.....	9

BAB II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Konsep tentang Peranan	10
2.2 Gambaran Umum Anggaran.....	11
2.2.1 Pengertian Anggaran	12
2.2.2 Jenis Anggaran	13
2.2.3 Unsur Anggaran.....	15

2.2.4	Tujuan Anggaran.....	18
2.2.5	Manfaat Anggaran.....	19
2.2.6	Kegunaan Anggaran.....	20
2.2.7	Prosedur Penyusunan Anggaran.....	23
2.2.8	Perbedaan Anggaran dan Ramalan.....	27
2.3	Penjualan	31
2.3.1	Pengertian Penjualan	31
2.4	Anggaran Penjualan	32
2.4.1	Pengertian Anggaran Penjualan	32
2.4.2	Tujuan Anggaran Penjualan	36
2.4.3	Kegunaan Anggaran Penjualan	36
2.4.4	Konsep Anggaran Penjualan.....	37
2.4.5	Peramalan Penjualan dalam Anggaran Penjualan.....	39
2.4.6	Dasar Penyusunan Anggaran.....	40
2.4.7	Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penyusunan Anggaran Penjualan.....	42
2.4.8	Langkah-Langkah Penyusunan Anggaran Penjualan.....	45
2.5	Penyusunan, Perhitungan dan Pelaksanaan Anggaran Penjualan.....	46
2.6	Pengendalian.....	48
2.6.1	Pengertian Pengendalian	48
2.6.2	Prosedur Pengendalian.....	49
2.6.3	Jenis Pengendalian.....	50
2.6.4	Pengendalian Penjualan.....	50

2.6.5	Tujuan Pengendalian Penjualan.....	52
2.7	Hubungan Anggaran Penjualan dengan Pengendalian Penjualan.....	53

BAB III. METODE PENELITIAN

3.1	Objek Penelitian.....	56
3.1.1	Sejarah Singkat Perusahaan.....	56
3.1.2	Struktur Organisasi Perusahaan.....	57
3.1.3	Uraian Tugas dan Tanggung Jawab.....	59
3.1.4	Aktivitas Perusahaan.....	62
3.1.5	Aspek Pemasaran dan Penjualan PT. Daya Mandiri Putra.....	64
3.2	Metode Penelitian.....	66
3.2.1	Teknik Pengumpulan Data.....	66
3.2.2	Penentuan Responden.....	68
3.2.3	Teknik Pengembangan Instrumen.....	68
3.3	Operasionalisasi Variabel.....	69
3.3.1	Penerapan Indikator Variabel.....	69
3.3.2	Rancangan Pengujian Hipotesis.....	72
3.3.3	Penetapan Tingkat Signifikan.....	72
3.3.4	Penerimaan dan Penolakan Hipotesis.....	72
3.4	Pengujian Data.....	73
3.4.1	Uji Validitas.....	73
3.4.2	Uji Reliabilitas.....	74
3.4.3	Uji Korelasi.....	75

3.5 Penarikan Kesimpulan.....	76
-------------------------------	----

BAB IV. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Anggaran Penjualan Canvas pada PT. Daya Mandiri Putra.....	77
4.1.1 Prosedur Penyusunan, Perhitungan dan Pelaksanaan Anggaran Penjualan secara Canvas pada PT. Daya Mandiri Putra.....	78
4.1.1.1 Prosedur Penyusunan Anggaran Penjualan secara Canvas pada PT. Daya Mandiri Putra.....	78
4.1.1.2 Prosedur Perhitungan Anggaran Penjualan secara Canvas pada PT. Daya Mandiri Putra.....	81
4.1.1.3 Pelaksanaan Anggaran Penjualan pada PT. Daya Mandiri Putra.....	85
4.1.1.4 Periode Anggaran Penjualan Canvas.....	86
4.1.2 Proses Penyusunan, Perhitungan, dan Pelaksanaan Anggaran Penjualan PT. Daya Mandiri Putra.....	86
4.1.3 Faktor-Faktor yang mempengaruhi Penyusunan, Perhitungan dan Pelaksanaan Anggaran Penjualan.....	87
4.2 Penjualan pada PT. Daya Mandiri Putra	90
4.2.1 Prosedur Penjualan.....	90
4.2.2 Peramalan Penjualan.....	91

4.2.3	Pengendalian Penjualan.....	92
4.3	Pembahasan Peranan Anggaran Penjualan secara Canvas Dalam Rangka Meningkatkan Pengendalian Penjualan pada PT. Daya Mandiri Putra.....	95
4.4	Analisis Pengujian Hipotesis.....	98
4.4.1	Uji Validitas.....	98
4.4.2	Uji Reliabilitas.....	100
4.4.3	Uji Korelasi.....	101

BAB V. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1	Kesimpulan	104
5.2	Saran	106

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1	Penerapan Indikator variable Independen	70
Tabel 3.2	Penerapan Indikator Variabel Dependen	71
Tabel 4.1	Realisasi Penjualan	83
Tabel 4.2	Anggaran Penjualan	84
Tabel 4.3	Performance Report	93
Tabel 4.4	Hasil Pengujian Validitas.....	99
Tabel 4.5	Hasil Pengujian Reliabilitas.....	100

DAFTAR GAMBAR

	Hal
Gambar 3.1 Struktur Organisasi	59

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Surat Pernyataan

Lampiran 2 : Kuesioner Penelitian

Lampiran 3 : Tabel data mentah jawaban kuesioner

Lampiran 4 : Tabel hasil pengujian data kuesioner dengan menggunakan SPSS.