

ABSTRAK

Dengan semakin banyaknya kebutuhan konsumen akan plastik, banyak investor yang menanamkan modalnya pada bisnis ini. Salah satu masalah yang sering dihadapi oleh manajemen adalah masalah produk yang akan dijual, tingkat persediaan yang dibutuhkan, maupun kualitas produk yang akan dibeli guna mendukung kegiatan penjualan perusahaan. Karena itu, manajemen perlu mengupayakan suatu cara yang dapat membantu pengelolaan barang dagangan. Salah satu tindakan yang paling penting dan yang harus dilakukan oleh perusahaan adalah perencanaan.

Anggaran penjualan sebagai salah satu fungsi perencanaan yang mana merupakan alat bantu yang berperan dalam perencanaan pembelian, karena dengan adanya anggaran penjualan, perusahaan mempunyai pedoman dalam melakukan aktivitas-aktivitasnya. Pembelian barang dagangan juga harus dikelola dengan baik, karena bila tidak maka akan mengakibatkan jumlah persediaan yang tidak sesuai dengan apa yang dibutuhkan. Persediaan yang terlampaui kecil akan mengakibatkan perusahaan kehilangan kesempatan untuk menjual, sedangkan jika persediaan terlalu besar akan menghasilkan pemakaian dana perusahaan yang tidak optimal.

Pada Jamika Plastik, anggaran penjualan merupakan titik awal dalam penyusunan anggaran perusahaan secara keseluruhan. Metode yang digunakan untuk menyusun anggaran penjualan adalah *bottom up* dan *top down*.

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif analisis. Sedangkan untuk tujuan pengumpulan data, penulis mendapatkannya dengan melakukan penelitian di lapangan, dan studi kepustakaan. Adapun variabel-variabel yang digunakan dalam penelitian ini adalah jumlah penjualan, jumlah persediaan awal dan akhir bulan. Sedangkan populasi yang digunakan berasal dari data anggaran penjualan, anggaran pembelian, dan catatan persediaan bulan Juli sampai Desember 2006, yang seluruhnya digunakan dalam pembahasan mengenai penentuan pembelian barang dagangan. Penelitian ini tidak menggunakan sampel maka penulis tidak menggunakan teknik sampling.

Dari penelitian yang dilakukan, penulis menyimpulkan beberapa hal yaitu anggaran penjualan Jamika Plastik telah berperan sebagai alat bantu dalam merencanakan pembelian barang dagangan, penyusunan anggaran penjualan yang kurang baik mengakibatkan ketidaktepatan penyusunan rencana pembelian dan penyusunan rencana pembelian yang tidak tepat mengakibatkan tidak tersedianya produk yang dibutuhkan sehingga perusahaan kehilangan kesempatan untuk menjual, dan pembuatan laporan penjualan yang dilakukan setiap hari baik karena manajemen dapat mengevaluasi hasil yang dicapai selama ini. Beberapa saran berkenaan dengan topik penelitian ini diantaranya adalah perusahaan sebaiknya bersikap lebih fleksibel terhadap anggaran, perusahaan juga sebaiknya memperhatikan trend penjualan yang terjadi dalam menerapkan target penjualan, rencana persediaan dan pembelian. Dalam melakukan pembelian, sebaiknya perusahaan menjadwalkan pemesanan maksimal dua kali dalam sebulan agar kegiatan pembelian barang dagangan lebih efisien dengan demikian kegiatan penjualan dapat lebih optimal.

DAFTAR ISI

	Halaman
ABSTRAK.....	iv
KATA PENGANTAR.....	v
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL.....	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiii
BAB I PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang Penelitian.....	1
1.2. Identifikasi Masalah.....	2
1.3. Tujuan Penelitian.....	3
1.4. Kegunaan Hasil Penelitian.....	3
1.5. Kerangka Pemikiran.....	4
1.6. Metodologi Penelitian.....	7
1.7. Lokasi dan Waktu Penilaian.....	8
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1. Anggaran.....	9
2.1.1. Definisi Anggaran.....	10
2.1.2. Karakteristik Anggaran.....	12
2.1.3. Fungsi Anggaran.....	13
2.1.4. Keunggulan, Kelemahan, dan Syarat Anggaran.....	14

2.1.5. Penyusunan Anggaran.....	17
2.1.5.1. Manfaat Penyusunan Anggaran.....	17
2.1.5.2. Prosedur Penyusunan Anggaran.....	18
2.2. Anggaran Penjualan.....	22
2.2.1. Definsi Anggaran Penjualan.....	22
2.2.2. Manfaat Anggaran Penjualan.....	24
2.2.3. Periode Anggaran Penjualan.....	25
2.2.4. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penyusunan Anggaran Penjualan.....	26
2.2.5. Penyusunan Anggaran Penjualan pada Perusahaan Dagang.....	28
2.2.6. Pelaporan Realisasi Penjualan.....	29
2.3. Anggaran Pembelian.....	30
2.4. Anggaran Persediaan.....	31
2.5. Anggaran Penjualan Sebagai Dasar Perencanaan Pembelian Barang Dagangan.....	33

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

3.1. Gambaran Singkat Tentang Jamika Plastik.....	34
3.1.1. Sejarah Singkat Perusahaan.....	34
3.1.2. Kegiatan Perusahaan.....	35
3.1.3. Struktur Organisasi Perusahaan dan Uraian Tugas.....	36
3.2. Metode Penelitian.....	44

3.2.1. Variabel-Variabel yang Terdapat Dalam Penelitian.....	44
3.2.2. Populasi, Sampel, dan Teknik Sampling.....	45
3.2.3. Teknik Pengumpulan Data.....	45
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
4.1. Tinjauan Atas Penyusunan Anggaran Penjualan.....	48
4.1.1. Dasar Penyusunan Anggaran Penjualan.....	48
4.1.2. Prosedur Penyusunan Anggaran Penjualan.....	50
4.1.3. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penyusunan Anggaran Penjualan.....	51
4.2. Penyusunan Anggaran Penjualan.....	53
4.3. Penyusunan Laporan Realisasi Penjualan.....	57
4.4. Analisis Selisih Penjualan.....	66
4.5. Perencanaan Persediaan pada Jamika Plastik.....	68
4.6 Perencanaan Pembelian Barang Dagangan pada Jamika Plastik.....	73
4.7 Peranan Anggaran Penjualan Sebagai Alat Bantu Manajemen Dalam Merencanakan Pembelian Barang Dagangan.....	78
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	
5.1. Kesimpulan.....	82
5.2. Saran.....	83
DAFTAR PUSTAKA.....	84
LAMPIRAN.....	86

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 2.1. Perhitungan Pembelian yang Direncanakan pada Harga Eceran.....	31
Tabel 4.1. Anggaran Penjualan Bulan Juli-Desember 2006.....	55
Tabel 4.2. Laporan Realisasi Penjualan bulan Juli 2006.....	60
Tabel 4.3. Laporan Realisasi Penjualan bulan Agustus 2006.....	61
Tabel 4.4. Laporan Realisasi Penjualan bulan September 2006.....	62
Tabel 4.5. Laporan Realisasi Penjualan bulan Oktober 2006.....	63
Tabel 4.6. Laporan Realisasi Penjualan bulan November 2006.....	64
Tabel 4.7. Laporan Realisasi Penjualan bulan Desember 2006.....	65
Tabel 4.8. Laporan Persediaan Akhir yang direncanakan.....	70
Tabel 4.9. Laporan Pembelian dan Persediaan bulan November.....	75
Tabel 4.10. Laporan Pembelian dan Persediaan bulan Desember.....	76
Tabel 4.11. Permasalahan yang Berhubungan dengan Peranan Anggaran Penjualan Sebagai Alat Bantu Manajemen Dalam Merencanakan Pembelian Barang Dagangan.....	81

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 3.1. Struktur Organisasi.....	43

DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran 1 : Surat Pernyataan.....	86
Lampiran 2 : Riwayat Hidup Penulis.....	87