

ABSTRAKSI

Indonesia adalah kepulauan yang paling besar di dunia, yang merupakan negara kelautan yang kaya akan sumber daya lautnya dan menjadi salah satu negara pengekspor terbesar di dunia. Indonesia memiliki potensi dan peluang yang besar dalam mengembangkan sector perikanan. Hal ini dilihat dari sisi sumber daya laut yang dimiliki Indonesia, selain jumlahnya, jenis ikannya pun beraneka ragam.

Dalam pelaksanaan aktivitas-aktivitas perusahaan agar berjalan mengarah pada tujuan perusahaan, dituntut ketepatan anggaran penjualan dalam menunjang efektifitas pengendalian penjualan.

Tujuan dilakukan penelitian ini, yaitu untuk mengetahui ketepatan dan keakuratan anggaran penjualan yang direncanakan untuk menunjang efektivitas pengendalian penjualan. Metode penelitian yang dilakukan ada 2 macam, yaitu penelitian kepustakaan dan penelitian lapangan . Analisa yang dilakukan dengan menggunakan perhitungan indeks variasi kualitatif Muller S.

Hasil perhitungan dapat disimpulkan bahwa anggaran penjualan sangat berperan dalam menunjang efektivitas pengendalian penjualan. Hal ini dapat dilihat dari perhitungan indeks variasi kualitatif yaitu variabel independen sebesar 82,63% dan variabel dependen sebesar 80,37%, dimana asosiasi sebesar 51%-75% merupakan asosiasi yang cukup kuat, di samping itu asosiasi yang $\geq 60\%$ berarti pengendalian penjualan perusahaan sangat memadai.

Anggaran penjualan yang dilaksanakan oleh PT. X memiliki peranan yang positif dalam meningkatkan efektivitas pengendalian penjualan.

Dengan demikian, diharapkan PT. X dapat menyusun anggaran lebih baik lagi dengan melihat pengalaman-pengalaman di tahun-tahun sebelumnya.

Kata kunci: Anggaran, Pengendalian, dan Pengendalian Penjualan.

DAFTAR ISI

ABSTRAKSI	iii
KATA PENGANTAR	iv
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR FOTO	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian.....	1
1.2 Identifikasi Masalah.....	4
1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian.....	4
1.4 Kegunaan Penelitian	4
1.5 Kerangka Pemikiran dan Hipotesis.....	6
1.6 Metode Penelitian.....	9
1.7 Lokasi dan Waktu Penelitian.....	10

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Pengertian Peranan	11
2.2 Anggaran	11
2.2.1 Pengertian Anggaran	12
2.2.2 Jenis-jenis Anggaran	14
2.2.3 Fungsi- fungsi Anggaran	17
2.2.4 Manfaat dan Kelemahan Anggaran	19

2.2.5 Tahap-tahap Penyusunan Anggaran	22
2.2.6 Prosedur Penyusunan Anggaran	23
2.3 Anggaran Penjualan	24
2.3.1 Pengertian Anggaran Penjualan	24
2.3.2 Fungsi Dasar Anggaran Penjualan	27
2.3.3 Kegunaan Anggaran Penjualan	28
2.3.4 Konsep Anggaran Penjualan	29
2.3.5 Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Penyusunan Anggaran Penjualan	30
2.3.6 Langkah-langkah Penyusunan Anggaran Penjualan	33
2.4 Pengertian Efektivitas	36
2.5 Pengendalian	37
2.5.1 Pengertian Pengendalian	38
2.5.2 Proses Pengendalian	39
2.5.3 Pengendalian Penjualan	40
2.6 Hubungan Anggaran Penjualan dengan Peningkatan Efektivitas Pengendalian Penjualan	42
4.16.2 Model Hubungan Anggaran Penjualan dengan Peningkatan Efektivitas Pengendalian Penjualan	44

BAB III METODOLOGI DAN OBJEK PENELITIAN

3.1 Objek Penelitian.....	45
3.2 Metode Penelitian.....	45
3.2.1 Sumber Data	46

3.2.2 Metode Pengumpulan Data	46
3.2.3 Variabel Penelitian	48
3.2.4 Formula Hipotesis	48
3.2.5 Penetapan Indikator Variabel	49
3.2.6 Metode Analisis Data	51
3.2.7 Penarikan Kesimpulan	52

BAB IV PEMBAHASAN

4.1 Sejarah Singkat Perusahaan.....	53
4.1.1 Struktur Organisasi dan Deskripsi Jabatan	54
4.2 Product	65
4.3 Mutu Produk	71
4.4 Faktor Pokok Yang Mempengaruhi Pasar	74
4.5 Rencana Penjualan Ekspor	75
4.6 Estimasi Harga Jual Ekspor	76
4.7 Harga Pembelian Bahan Baku dan Rencana Pembelian Bahan Baku	76
4.8 Harga Pembelian Non Baku dan Rencana Pembelian Non Bahan Baku	77
4.9 Penawaran Penjualan Ekspor	78
4.10 Penjualan Ekspor	78
4.11 Prosedur Penanganan Penjualan Ekspor	80
4.12 Prosedur Penanganan Container	82
4.13 Prosedur Pasca Pemberangkatan Container	85

4.14 Prosedur Penanganan Claim Penjualan Ekspor	87
4.15 Ruang Lingkup Marketing	88
4.15.1 Product	88
4.15.2 Packaging	89
4.15.3 Pricing	89
4.15.4 Sales and Distribution	90
4.15.5 The Market	90
4.15.6 The Strategy	91
4.16 Proses Penyusunan Anggaran Penjualan	92
4.16.1 Efektivitas Pengendalian Penjualan	100
4.16.2 Analisis Pengujian Hipotesis	103
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	
5.1 Kesimpulan.....	105
5.2 Saran.....	109
DAFTAR PUSTAKA	110
LAMPIRAN-LAMPIRAN	111

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1	Penetapan Indikator Independen	49
Tabel 3.2	Penetapan Indikator Dependen	50

DAFTAR FOTO

- Gambar 1 : The Scallops
- Gambar 2 : Fish Red Mulletts
- Gambar 3 : Kemasan Udang
- Gambar 4 : Kemasan Frog Legs
- Gambar 5 : Frog Legs
- Gambar 6 : Frozen Scallops
- Gambar 7 : Frog Legs Tiba
- Gambar 8 : Kemasan Fish Red Mulletts
- Gambar 9 : Pabrik

DAFTAR LAMPIRAN

Daftar Pertanyaan	112
Jawaban Kuesioner	120
Rencana Kerja Anggaran Perusahaan	122
Anggaran Penjualan dan Estimasi Laba Tahun 2005	123
Anggaran Penjualan dan Estimasi Laba Tahun 2006 dan 2007	124
Anggaran Penjualan dan Estimasi Laba Tahun 2008 dan 2009	125
Data Sales Tahun 2005	126
Data Sales Tahun 2006	127
Data Sales Tahun 2007	128
Budget Sales, COGS dan Profit Margin 2007	129
Sales Data (per bulan)	130
Flowchart Export Sales	131
Standar Packing	132
Production Instruction	133
Shipping Instruction	134
Irradiation Order	135
Stuffing Instruction	136
Invoice	137
Packing List	138
Proforma Invoice	139

Commercial Invoice	140
Packing List	141
Cargo Detail	142
Bill Of Lading	143