

ABSTRAK

Tujuan utama perusahaan adalah mendapatkan laba yang optimal dengan biaya yang efisien untuk memperoleh laba yang optimal perusahaan melakukan penjualan, yang merupakan aktivitas yang terpenting dalam setiap perusahaan. Hasil penjualan suatu produk merupakan sumber pendapatan bagi perusahaan dalam mengembangkan kemajuan usahanya. Dalam mencapai tujuan tersebut, sasaran perusahaan harus dikelola secara efektif dengan menjalankan fungsi-fungsi manajemen yaitu perencanaan, pengorganisasian, dan pengendalian agar produk dapat meraup pangsa pasar, bersaing dengan produk yang sejenis, menghasilkan kualitas produk yang unggul.

Anggaran digunakan sebagai alat bantu manajemen dalam menjalankan fungsi perencanaan dan pengendalian kegiatan perusahaan. Kunci anggaran perusahaan adalah anggaran penjualan sangat bermanfaat pada PT. "X", dimana perusahaan memiliki perencanaan yang lebih terarah dan teratur, dalam perencanaan terkandung tujuan bersama yang telah disepakati menjadi pedoman kerja yang mendukung terciptanya koordinasi yang baik antara setiap bagian dalam suatu perusahaan, sehingga pengendalian terhadap kegiatan penjualan dapat dilakukan efektif dan efisien.

Penulis melakukan penelitian yang membahas tentang **"Manfaat Anggaran Penjualan sebagai Alat Bantu Manajemen dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Penjualan"** pada PT. "X" yang beralokasi di Bandung yang kegiatan usahanya memproduksi majalah rohani remaja maupun dewasa.

Metode penelitian yang digunakan penulis adalah metode deskriptif analitis yaitu menyelidiki, mengumpulkan, menyusun serta menganalisa masalah sehingga dapat memberikan gambaran yang cukup jelas atas objek, dengan penelitian mengadakan pengamatan secara langsung (observasi), wawancara langsung dengan pihak yang berwenang, dan studi kepustakaan.

Hasil penelitian didapat anggaran penjualan yang dianalisis, penulis meneliti bahwa aktivitas penjualan tahun 2003, 2004, 2005 telah efektif karena tidak melebihi batas toleransi penyimpangan yang ditetapkan. Kesimpulan bahwa manfaat anggaran penjualan pada PT. "X" menunjang efektifitas pengendalian penjualan dan menilai bagaimana manfaat anggaran penjualan sebagai alat bantu manajemen untuk mencapai efektivitas pengendalian penjualan.

DAFTAR ISI

	Halaman
ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI	v
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR GAMBAR	x
DAFTAR DIAGRAM	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xii
 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 Penelitian	5
1.6 Metodologi Penelitian	11
1.7 Waktu dan Lokasi Penelitian	12
 BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Anggaran	13
2.1.1 Pengertian Anggaran	13
2.1.2 Perbedaan Anggaran dengan Ramalan	14
2.1.3 Penggolongan Anggaran	15

2.1.4 Manfaat Anggaran, Keunggulan Anggaran, Kelemahan	
Anggaran	18
2.1.5 Penyusunan Anggaran	21
2.1.5.1 Syarat Penyusunan Anggaran	22
2.1.5.2 Prosedur Penyusunan Anggaran	22
2.1.5.3 Proses Penyusunan Anggaran	23
2.1.5.4 Persiapan Pelaksanaan Anggaran	26
2.1.5.5 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penyusunan	
Anggaran	27
2.1.5.6 Mekanisme Penyusunan Anggaran	28
2.1.6 Hubungan Anggaran dengan Fungsi Manajemen	29
2.2 Anggaran Penjualan	30
2.2.1 Pengertian Anggaran Penjualan	30
2.2.2 Kegunaan Anggaran Penjualan	31
2.2.3 Tujuan Anggaran Penjualan	32
2.2.4 Dasar Penyusunan Anggaran Penjualan	32
2.2.5 Peramalan Penjualan dalam Anggaran Penjualan	35
2.2.6 Periode Anggaran Penjualan	36
2.2.7 Langkah-langkah penyusunan Anggaran Penjualan	36
2.2.8 Mekanisme Penyusunan Standar	37
2.3 Pengertian Efektivitas	38

2.4 Pengertian Pengendalian	39
2.4.1 Jenis-jenis Pengendalian	41
2.4.2 Proses Pengendalian	41
2.4.3 Pengertian Penjualan	42
2.4.3.1 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penjualan	43
2.4.3.2 Klasifikasi Penjualan	44
2.4.3.3 Standar Penjualan	44
2.4.3.4 Analisis Selisih Penjualan	45
2.4.4 Pengendalian Penjualan	47
 BAB III OBJEK DAN METODOLOGI PENELITIAN	
3.1 Objek Penelitian	50
3.2 Sejarah Singkat Perusahaan	50
3.3 Struktur Organisasi dan Uraian Tugas	51
3.4 Distribusi Produk	58
3.5 Metodologi Penelitian	60
3.5.1 Metode Pengumpulan Data	61
3.5.2 Operasional Variabel	62
 BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
4.1 Pengendalian Penjualan Pada PT. “X”	64
4.2 Periode Penyusunan Anggaran	67
4.3 Penyusunan Anggaran	68
4.3.1 Prosedur Penyusunan Anggaran	70

4.3.2 Pelaksanaan Anggaran Penjualan	75
4.4 Manfaat Anggaran Perusahaan	76
4.4.1 Efektivitas Pengendalian Penjualan Pada PT. “X”	83
4.4.2 Manfaat Anggaran Penjualan sebagai Alat bantu Manajemen dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Penjualan	99
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	
5.1 Kesimpulan	102
5.2 Saran	104
DAFTAR PUSTAKA	

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 4.1 Anggaran Penjualan dengan Realisasi Penjualan	
Tahun 2003	86
Tabel 4.2 Anggaran Penjualan dengan Realisasi Penjualan	
Tahun 2004	90
Tabel 4.3 Anggaran Penjualan dengan Realisasi Penjualan	
Tahun 2005	94

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar Bagan Rerangka Pemikiran	10
Gambar Struktur Organisasi PT. "X"	52
Gambar Bagan Penyusunan Anggaran Penjualan PT. "X"	75

DAFTAR DIAGRAM

	Halaman
Diagram Anggaran Penjualan dengan Realisasi Penjualan PT. "X"	
Tahun 2003	89
Diagram Anggaran Penjualan dengan Realisasi Penjualan PT. "X"	
Tahun 2004	93
Diagram Anggaran Penjualan dengan Realisasi Penjualan PT. "X"	
Tahun 2005	97

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Daftar Riwayat Hidup
- Lampiran 2 Surat Pernyataan
- Lampiran 3 Surat Bukti Penelitian
- Lampiran 4 Berita Acara Bimbingan