

ABSTRAK

Penjualan merupakan suatu aspek yang sangat erat kaitannya dengan tujuan peningkatan laba. Oleh karena itu, pihak manajemen dituntut untuk meningkatkan pendapatan dengan cara meningkatkan hasil penjualan. Untuk dapat mencapai tujuan yang diinginkan perusahaan, suatu perusahaan memerlukan cara yang tepat, sistematis dan dapat dipertanggungjawabkan melalui perencanaan. Salah satu bentuk perencanaan dalam perusahaan adalah anggaran.

Anggaran adalah pengungkapan perencanaan suatu aktivitas secara kuantitatif dan merupakan suatu alat bantu dalam koordinasi dan pelaksanaan rencana tersebut, salah satu diantaranya adalah anggaran penjualan, apabila perusahaan tidak memiliki anggaran penjualan maka aktivitas penjualan tidak akan memiliki arah dan tujuan yang jelas. Sedangkan dengan adanya anggaran penjualan maka aktivitas penjualan dapat berjalan secara efektif.

Penulis mengadakan penelitian pada PD Sumber Cahaya Sejati (SCS) yang berlokasi di Jalan Andir Gang HM Arka No. 141A/79, Bandung yang bergerak dalam industri dagang. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui bagaimana anggaran penjualan berperan dalam menunjang efektivitas penjualan. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif analitis, dimana data yang diperoleh dianalisis sehingga dapat memberikan gambaran yang cukup terhadap objek yang diteliti. Variabel yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari anggaran penjualan sebagai variabel bebas dan efektivitas penjualan sebagai variabel terikat.

Dari hasil penelitian yang dilakukan, maka dapat disimpulkan bahwa penyusunan anggaran yang dilakukan di PD Sumber Cahaya Sejati (SCS) telah cukup memadai, dimana penyusunannya menggunakan gabungan antara pendekatan *top down* dan *bottom up*. Setelah dilakukan perhitungan berdasarkan data dari PD Sumber Cahaya Sejati (SCS), diperoleh nilai koefisien korelasi (r) per tahun sebesar 0,99 atau 99%, dan diperoleh nilai koefisien korelasi (r) per bulan sebesar 0,86 atau 86%. Hal ini menunjukkan bahwa tingkat keeratan hubungan antara anggaran penjualan dengan efektivitas penjualan terdapat hubungan positif dan sangat kuat. Tanda positif pada nilai koefisien korelasi menunjukkan pula hubungan antara variabel X dan variabel Y sifatnya searah.

Berdasarkan hasil perhitungan koefisien determinasi (r^2) per tahun diperoleh sebesar 99,99% dan hasil perhitungan koefisien determinasi (r^2) per bulan sebesar 74,38%. Hal ini berarti bahwa anggaran penjualan menurut koefisien determinasi (r^2) per tahun berperan dalam menunjang efektivitas penjualan sebesar 99,99% dan sisanya yaitu sebesar 0,01% dipengaruhi oleh faktor-faktor lainnya dan berdasarkan koefisien determinasi (r^2) per bulan, anggaran penjualan berperan dalam menunjang efektivitas penjualan sebesar 74,38% dan sisanya yaitu sebesar 25,62% dipengaruhi oleh faktor lainnya.

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
SURAT PERNYATAAN	iii
ABSTRAK	iv
KATA PENGANTAR.....	v
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL	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 Penelitian	4
1.5.1 Hipotesis	8
1.6 Metodologi Penelitian	8
1.7 Lokasi dan Waktu Penelitian	9
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Akuntansi Manajemen	10

2.1.1 Pengertian Akuntansi Manajemen	10
2.1.2 Tujuan Akuntansi Manajemen	11
2.2 Gambaran Umum Mengenai Anggaran	11
2.2.1 Pengertian Anggaran	12
2.2.2 Karakteristik Anggaran	13
2.2.3 Kegunaan dan Manfaat Anggaran	14
2.2.4 Keterbatasan Anggaran	15
2.2.5 Prinsip - Prinsip Penyusunan Anggaran	16
2.2.6 Jenis – Jenis Anggaran	17
2.2.7 Periode Penyusunan Anggaran	19
2.2.7.1 Anggaran Jangka Pendek	20
2.2.7.2 Anggaran Jangka Panjang	21
2.2.8 Pendekatan Dalam Proses Penyusunan Anggaran	21
2.2.9 Prosedur Penyusunan Anggaran	22
2.3 Anggaran Penjualan	24
2.3.1 Pengertian Anggaran Penjualan	25
2.3.2 Ramalan Penjualan	26
2.3.3 Tujuan Penyusunan Anggaran Penjualan	28
2.3.4 Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Penyusunan Anggaran ...	28
2.3.5 Langkah – Langkah Penyusunan Anggaran Penjualan	30
2.3.6 Analisis Selisih Anggaran	30
2.4 Anggaran Penjualan Sebagai Alat Pengendalian	32

2.5 Pengendalian	33
2.5.1 Proses Pengendalian Kegiatan Penjualan	34
2.5.3 Pelaporan Kinerja Perusahaan	35
2.6 Efektivitas	36
2.6.1 Pengertian Efektivitas	37
2.6.2 Hubungan Anggaran Penjualan Dengan Efektivitas Penjualan..	37

BAB III OBJEK DAN METODE PENELITIAN

3.1 Objek Penelitian	39
3.1.1 Sejarah Singkat Perusahaan	39
3.1.2 Struktur Organisasi Perusahaan	40
3.1.3 Uraian Tugas (<i>Job Description</i>)	42
3.2 Metode Penelitian	44
3.2.1 Teknik Pengumpulan Data	44
3.2.2 Operasionalisasi Variabel	45
3.2.3 Peranan Anggaran Penjualan Sebagai Salah Satu Alat Pengendalian Dalam Menunjuang Efektivitas Penjualan	47
3.2.3.1 Analisis Selisih (<i>Variance Analysis</i>).....	47
3.2.3.2 Analisis Koefisien Korelasi <i>Product Moment</i> (r)	48
3.2.3.3 Koefisien Determinasi	50
3.2.3.4 Penetapan Hipotesis	50

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Tentang Anggaran	51
4.1.1 Prosedur Penyusunan Anggaran Pada PD Sumber Cahaya Sejati (SCS).....	52
4.1.2 Jenis – Jenis Anggaran Pada PD Sumber Cahaya Sejati (SCS) ..	53
4.1.3 Penyusunan Anggaran Penjualan	54
4.1.3.1 Proses Penyusunan Anggaran Penjualan	54
4.1.3.2 Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Penyusunan Anggaran Penjualan.....	55
4.1.3.3 Pelaksanaan Anggaran Penjualan	56
4.1.3.4 Pengendalian Atas Anggaran Penjualan	57
4.2 Peranan Anggaran Penjualan Sebagai Salah Satu Alat Pengendalian Dalam Menunjang Efektivitas Penjualan.....	58
4.2.1 Analisis Selisih	59
4.2.2 Analisis Selisih Koefisien Korelasi <i>Product Moment</i> (r)	66
4.2.3 Koefisien Determinasi	71

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan	74
5.2 Saran	76

DAFTAR PUSTAKA	xv
-----------------------------	-----------

LAMPIRAN

RIWAYAT HIDUP PENULIS

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 3.1 Struktur Organisasi PT Sumber Cahaya Sejati	41
Tabel 3.2 Operasionalisasi Variabel	46
Tabel 3.3 Pedoman Untuk Memberikan Interpretasi Terhadap Koefisien Korelasi	49
Tabel 4.1 Laporan Kinerja Penjualan Kain Tahun 2005	61
Tabel 4.2 Laporan Kinerja Penjualan Kain Tahun 2006	63
Tabel 4.3 Laporan Kinerja Penjualan Kain Tahun 2005 & Tahun 2006	65
Tabel 4.4 Data Anggaran & Realisasi Untuk Perhitungan Korelasi Per Tahun ..	67
Tabel 4.5 Data Anggaran & Realisasi Untuk Perhitungan Korelasi Per Bulan...	68