

ABSTRAK

Sebuah perusahaan yang didirikan dengan tujuan mencari keuntungan atau laba berarti akan menggantungkan kelangsungan hidupnya pada kegiatan penjualan. Untuk membuat kegiatan penjualan ini dapat berlangsung dengan baik diperlukan adanya suatu struktur yang terencana tentang bagaimana seharusnya penjualan untuk suatu periode waktu berjalan. Salah satu alat yang dapat digunakan untuk melakukan perencanaan adalah anggaran, dalam hal ini khususnya anggaran penjualan.

Anggaran penjualan merupakan jangkar atau patokan bagi anggaran lain yang sifatnya mendukung kegiatan penjualan. Anggaran juga merupakan alat pengendalian yang baik yaitu dengan adanya evaluasi yang dilakukan selama periode anggaran berjalan.

Penulis mengadakan penelitian pada PT. Rasana yang berlokasi di Jalan Raya Nanjung No. 153 Cimahi Selatan, yang bergerak dalam industri pembuatan *wafer*. Sedangkan metode yang digunakan dalam penelitian adalah metode analisis deskriptif. Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan berupa data penjualan tahun anggaran dan realisasi tahun berjalan, penulis dapat menyimpulkan bahwa PT. Rasana telah merencanakan penjualan dengan menetapkan anggaran penjualan yang disusun dalam periode satu tahun.

Kata Kunci: Anggaran Penjualan, Efektivitas, Efisiensi

SURAT PERNYATAAN

Yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : Rubbyanto

NRP : 0451018

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa Tugas Akhir / Skripsi ini adalah hasil karya sendiri dan bukan duplikasi dari orang lain.

Apabila di kemudian hari diketahui pernyataan ini tidak benar, maka saya bersedia menerima sanksi berupa pencabutan gelar dan pembatalan ijazah yang telah dikeluarkan.

Bandung, 11 Januari 2008

Yang menyatakan,

Rubbyanto

DAFTAR ISI

	Hal
ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR	ii
SURAT PERNYATAAN	iv
DAFTAR ISI	v
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR LAMPIRAN	x
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Penelitian.....	1
1.2 Identifikasi Masalah.....	3
1.3 Tujuan Penelitian.....	4
1.4 Kegunaan Penelitian.....	4
1.5 Kerangka Penelitian.....	5
1.6 Metode Penelitian.....	8
1.7 Waktu dan Tempat Penelitian.....	9
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Akuntansi Manajemen.....	10
2.1.1 Akuntansi Manajemen dan Akuntansi Keuangan.....	11
2.1.2 Manajemen.....	12

2.2 Perencanaan dan Pengendalian.....	13
2.2.1 Perencanaan.....	14
2.2.2 Pengendalian.....	15
2.3 Anggaran Penjualan.....	16
2.3.1 Tujuan Anggaran Penjualan.....	18
2.3.2 Periode Anggaran Penjualan.....	19
2.3.3 Pelaksanaan Anggaran Penjualan.....	20
2.3.4 Anggaran.....	21
2.3.4.1 Karakteristik Anggaran.....	22
2.3.4.2 Kegunaan Anggaran.....	24
2.3.4.3 Keterbatasan Anggaran.....	26
2.3.4.4 Anggaran Sebagai Alat Perencanaan.....	27
2.3.4.5 Anggaran Sebagai Alat Pengendalian.....	30
2.3.4.6 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penyusunan Anggaran.....	31
2.3.5 Penjualan.....	33
2.3.5.1 Proses Pengendalian Kegiatan Penjualan.....	33
2.4 Efektivitas dan Efisiensi.....	35
2.4.1 Efektivitas.....	35
2.4.2 Efisiensi.....	36
2.5 Peranan Anggaran Penjualan Sebagai Alat Perencanaan dan Pengendalian Dalam Perusahaan Untuk Meningkatkan Efektivitas dan Efisiensi Penjualan.....	37

BAB III OBJEK DAN METODE PENELITIAN

3.1 Objek Penelitian.....	39
3.1.1 Struktur Organisasi.....	39
3.1.2 Uraian Tugas.....	40
3.2 Metode Penelitian.....	42
3.2.1 Teknik Pengumpulan Data.....	43
3.2.2 Periode Data Keuangan yang Digunakan Dalam Penelitian.....	44

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil Penelitian.....	45
4.1.1 Sejarah Singkat PT. Rasana.....	46
4.1.2 Aktivitas Perusahaan.....	47
4.1.3 Perencanaan Kegiatan Penjualan Pada PT. Rasana.....	49
4.1.4 Jenis-jenis Anggaran PT. Rasana.....	50
4.1.5 Anggaran Penjualan PT. Rasana Sebagai Alat Perencanaan.....	51
4.1.6 Anggaran Penjualan PT. Rasana sebagai Alat Pengendalian....	52
4.1.7 Tujuan Penyusunan Anggaran Penjualan.....	53
4.1.8 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penyusunan Anggaran Penjualan.....	54
4.1.9 Penjualan Aktual dan Anggaran Penjualan PT. Rasana.....	55
4.2 Pembahasan.....	62

4.2.1 Perhitungan Kuantitas Anggaran Penjualan per Bulan	
tahun 2006.....	62
4.2.2 Analisis Selisih Penjualan Wafer Cream dan Wafer Stick	
tahun 2006.....	63
4.2.3 Laporan Kinerja Penjualan Tahun 2006.....	65
4.2.4 Analisis Penyebab Penyimpangan.....	71
4.2.5 Tindak Lanjut Atas Penyimpangan yang Terjadi.....	76
4.2.6 Peranan Anggaran Penjualan di PT. Rasana.....	77

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan.....	81
5.2 Saran.....	83

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

RIWAYAT HIDUP PENULIS

DAFTAR TABEL

	Hal
Tabel 4.1	Hasil Penjualan <i>Wafer Cream</i> Tahun 2005..... 55
Tabel 4.2	Anggaran Penjualan <i>Wafer Cream</i> Tahun 2006..... 56
Tabel 4.3	Hasil Penjualan <i>Wafer Cream</i> Tahun 2006..... 57
Tabel 4.4	Hasil Penjualan <i>Wafer Stick</i> Tahun 2005..... 58
Tabel 4.5	Anggaran Penjualan <i>Wafer Stick</i> Tahun 2006..... 59
Tabel 4.6	Hasil Penjualan <i>Wafer Stick</i> tahun 2006..... 61
Tabel 4.7	Laporan Kinerja Penjualan <i>Wafer Cream</i> Coklat Tahun 2006..... 66
Tabel 4.8	Laporan Kinerja Penjualan <i>Wafer Cream</i> Strawberry Tahun 2006..... 67
Tabel 4.9	Laporan Kinerja Penjualan <i>Wafer Cream</i> Orange Tahun 2006..... 68
Tabel 4.10	Laporan Kinerja Penjualan <i>Wafer Stick</i> Coklat Tahun 2006..... 69
Tabel 4.11	Laporan Kinerja Penjualan <i>Wafer Stick</i> Strawberry Tahun 2006..... 70
Tabel 4.12	Laporan Kinerja Penjualan <i>Wafer Stick</i> Orange Tahun 2006..... 71

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Struktur Organisasi PT Rasana
- Lampiran 2 Rangkaian Aktivitas Proses Produksi *Wafer Cream* PT. Rasana
- Lampiran 3 Harga Jual Produk PT. Rasana Kepada Pengecer/*Retailer*