# ABSTRACT

Sales budget can help in the planning and control activities in the company's sales. With the sale of the company's budget to make an early control of the company that is expected to make better decisions to improve sales effectiveness by maximizing the capacity they have. In the preparation of this thesis, the research object under study is the Directorate aerostructure PT. Dirgantara Indonesia is engaged in the sale of aircraft components. The data used are sales and report budget data realizations during the sale period of 2007 to 2011. Techniques of data collection through field research and library research. The data obtained analyzed to determine the role of sales budget as a planning and control tool. PT. Aerospace Indonesia in the planning process is to make the sales budget in the form of sales targets, while for the control of the company to report an annual report. Sales budget as a planning and control of sales at PT. Dirgantara Indonesia is sufficient and is directly related to the increased effectiveness of the company's sales since the company has made an annual sales report to analyze the deviation to allow for follow-up of the irregularities that occurred so that corrective action can be done so that it does not happen again in the future.

Key words: Budget sales, Sales Effectiveness

# ABSTRAK

Anggaran penjualan dapat membantu dalam proses perencanaan dan pengendalian aktivitas penjualan di perusahaan. Dengan adanya anggaran penjualan maka perusahaan dapat membuat suatu pengawasan dini terhadap perusahaannya sehingga diharapkan dapat membuat keputusan yang lebih baik demi meningkatkan efektivitas penjualannya dengan memaksimalkan kapasitas yang mereka miliki. Dalam penyusunan skripsi ini, objek penelitian yang diteliti adalah Direktorat *Aerostructure* PT. Dirgantara Indonesia yang bergerak dalam bidang penjualan komponen pesawat. Data-data yang digunakan adalah data anggaran penjualan serta laporan realisasinya selama periode penjualan tahun 2007 sampai dengan tahun 2011. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui penelitian lapangan dan penelitian kepustakaan. Data-data yang diperoleh dilakukan analisa untuk mengetahui peranan anggaran penjualan sebagai alat perencanaan dan pengendalian. PT. Dirgantara Indonesia dalam proses perencanaan yaitu membuat anggaran penjualan berupa target penjualan, sedangkan untuk proses pengendaliannya perusahaan membuat laporan berupa laporan tahunan. Anggaran penjualan sebagai alat perencanaan dan pengendalian penjualan pada PT. Dirgantara Indonesia cukup memadai dan secara langsung berhubungan pada peningkatan efektivitas penjualan perusahaan karena perusahaan telah membuat laporan penjualan tahunan untuk dianalisis penyimpangannya sehingga dapat dilakukan tindak lanjut terhadap penyimpangan yang terjadi sehingga dapat dilakukan tindakan perbaikan agar hal tersebut tidak terjadi lagi di masa yang akan datang.

Kata-kata kunci: Anggaran penjualan, Efektivitas Penjualan

## DAFTAR ISI


Halaman

HALAMAN JUDUL…… i

HALAMAN PENGESAHAN……. ii

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI……... iii

KATA PENGANTAR…….……. iv

*ABSTRACT*……..…….. vi

ABSTRAK……..…….. vii

DAFTAR ISI…….…… viii

DAFTAR GAMBAR……..…….. xii

DAFTAR TABEL……...……... xiii

BAB I PENDAHULUAN…….…… 1

1.1 Latar Belakang .....……....…… 1

1.2 Identifikasi Masalah…….…… 5

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian.....……. 6

1.4 Kegunaan Penelitian…...…….....…… 6

BAB II KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN,

DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS…….……..... 8

2.1 Pengertian Peranan…….…….....……... 8

2.2 Anggaran.....…….……... 8

2.2.1 Pengertian Anggaran.....……..…… 8

2.2.2 Jenis-jenis Anggaran.....…….…… 10

2.2.3 Karakteristik Anggaran.....…….. 13

2.2.4 Manfaat Anggaran..……. 15

2.2.5 Keterbatasan Anggaran.....…….. 16

2.2.6 Periode Penyusunan Anggaran……..... 17

2.2.7 Pendekatan dalam Proses Penyusunan Anggaran..... 19

2.2.8 Hubungan Anggaran dengan Fungsi Manajemen…...…..... 20

2.3 Anggaran Penjualan.....……...…….. 21

2.3.1 Pengertian Anggaran Penjualan……..……...……... 21

2.3.2 Tujuan Anggaran Penjualan…….....…..……...……. 22

2.3.3 Kegunaan Anggaran Penjualan.....……...…… 23

2.3.4 Langkah-langkah Penyusunan Anggaran Penjualan..... 24

2.3.5 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penyusunan

Anggaran Penjualan……..... 25

2.4 Perencanaan dan Pengendalian Penjualan……...……...… 27

2.4.1 Pendekatan untuk Perencanaan Penjualan……..…....….. 28

2.4.2 Analisis Selisih Penjualan……...…..…… 29

2.5 Efektivitas Penjualan……..……..... 30

2.6 Hubungan Anggaran Penjualan dengan Efektivitas……..…...….. 31

2.7 Kerangka Pemikiran…….……...…… 32

2.8 Hipotesis…….....……..…... 33

BAB III METODE PENELITIAN……..…….. 34

3.1 Objek Penelitian……..……... 34

3.1.1 Struktur Organisasi dan uraian Tugas……...…. 34

3.1.2 Daerah Pemasaran PT. Dirgantara Indonesia..……... 37

3.2 Metode Penelitian.....……..……. 37

3.2.1 Jenis Penelitian…….....…….…….. 38

3.2.2 Populasi dan Sampel……...……..……... 38

3.2.3 Teknik Pengumpulan Data…….....……..……... 38

3.2.4 Operasional Variabel……..…..... 40

3.2.5 Langkah-langkah Penelitian……..……..... 42

3.2.6 Periode Penelitian……..…..... 43

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN ……..... 44

4.1 Hasil Penelitian……..……... 44

4.1.1 Sejarah Singkat PT. Dirgantara Indonesia..... 44

4.1.2 Visi dan Misi PT. Dirgantara Indonesia..... 47

4.1.4 Jenis-jenis Anggaran di PT. Dirgantara Indonesia..... 47

4.2 Penyusunan Anggaran Penjualan PT. Dirgantara Indonesia..... 48

4.2.1 Proses dan Pelaksanaan Penyusunan Anggaran Penjualan PT. Dirgantara Indonesia….....……. 48

4.2.2 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penyusunan Anggaran Penjualan PT. Dirgantara Indonesia.……. 50

4.2.3 Pedoman dalam Penyusunan Anggaran…..…….…….. 51

4.2.4 Periodisasi Anggaran Penjualan PT. Dirgantara Indonesia.....…… 52

4.3 Pemanfaatan Anggaran.....……..... 53

4.3.1 Anggaran Penjualan sebagai Alat Perencanaan..... 53

4.3.2 Anggaran Penjualan sebagai Alat Pengendalian..... 54

4.4 Pembahasan.....……..... 60

4.4.1 Penyusunan Anggaran Penjualan yang Memadai.....…..... 61

4.4.2 Efektivitas Penjualan PT. Dirgantara Indonesia.....……... 65

4.4.3 Peranan Anggaran Penjualan Sebagai Alat Perencanaan dan Pengendalian Dalam Usaha Meningkatkan Efektivitas Penjualan.....……..... 67

BAB V SIMPULAN DAN SARAN…….. 70

5.1 Simpulan……. 70

5.2 Saran……... 72

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

RIWAYAT HIDUP PENULIS (*CURRICULUM VITAE*)

# DAFTAR TABEL

Halaman


| | | |
|---|---|---|
| Tabel I | Operasional Variabel *Independent*.....……. | 41 |
| Tabel II | Operasional Variabel *Dependent*.…….……..... | 41 |
| Tabel III | Anggaran Penjualan PT. Dirgantara Indonesia.…...……. | 53 |
| Tabel IV | Realisasi Penjualan PT. Dirgantara Indonesia……..... | 55 |
| Tabel V | Laporan Kinerja Penjualan PT. Dirgantara Indonesia…….. | 56 |