

## **ABSTRAK**

### **PERANAN ANGGARAN PENJUALAN DALAM MENUNJANG EFEKTIVITAS PENJUALAN (STUDI KASUS PADA PT AGRONESIA DIVISI BMC)**

Penjualan memiliki arti penting bagi perusahaan dan merupakan sumber pendapatan bagi perusahaan, oleh karena itu efektivitas penjualan harus dicapai oleh perusahaan. Untuk mencapai hal tersebut diperlukan anggaran penjualan yang berfungsi sebagai pedoman aktivitas penjualan di perusahaan. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui proses penyusunan anggaran penjualan dan peranan anggaran penjualan dalam menunjang efektivitas penjualan. Hipotesis penelitian ini adalah anggaran penjualan berperan dalam menunjang efektivitas penjualan. Metode penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif analitis. Data yang dikumpulkan oleh penulis untuk melaksanakan penelitian lapangan dan penelitian kepustakaan. Penelitian lapangan diperoleh melalui kuesioner, wawancara dan komentar. Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, penulis menyimpulkan bahwa anggaran penjualan pada PT Agronesia Divisi BMC sangat berperan dalam menunjang efektivitas penjualan.

**Kata kunci:** anggaran, efektivitas, penjualan, anggaran penjualan.

## ***ABSTRACT***

### ***THE ROLE OF SALES BUDGET IN SUPPORTING THE EFFECTIVENESS OF SALES (CASE STUDY ON PT AGRONESIA DIVISI BMC)***

*Sales have significance for the company and is a source of revenue for the company, therefore the effectiveness of sales must be achieved by the company. To achieve the effectiveness of sales, we need the sales budget as a guideline in the company's sales activities. The purpose of this research was to determine the sales budgeting process and the role of sales budget in supporting the sales effectiveness. The hypothesis of this study is sales budget can support sales effectiveness. The method used is descriptive method. Data collected by the authors to carry out field research and library research. The field research was obtained through questionnaires, interviews and commentary. Based on the results of research and discussion, the authors conclude that the sales budget on PT Agronesia Divisi BMC was instrumental in supporting the sales effectiveness.*

***Keywords:*** *budget, effectiveness, sales, sales budget.*

## DAFTAR ISI

	Halaman
ABSTRAK .....	iv
<i>ABSTRACT</i> .....	v
KATA PENGANTAR .....	vi
DAFTAR ISI .....	ix
DAFTAR TABEL .....	xiii
DAFTAR GAMBAR .....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN .....	xv
BAB I PENDAHULUAN .....	1
1.1 Latar Belakang Penelitian .....	1
1.2 Identifikasi Masalah .....	3
1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian .....	4
1.4 Kegunaan Penelitian .....	4
BAB II KAJIAN PUSTAKA, RERANGKA PEMIKIRAN, DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS .....	5
2.1 Kajian Pustaka .....	5
2.1.1 Pengertian Peranan .....	5
2.2 Anggaran .....	6
2.2.1 Pengertian Anggaran .....	6
2.2.2 Karakteristik Anggaran .....	7
2.2.3 Fungsi Anggaran .....	8

	Halaman
2.2.4 Penggolongan Anggaran .....	11
2.2.5 Keunggulan Anggaran .....	13
2.2.6 Keterbatasan Anggaran .....	13
2.2.7 Prosedur Penyusunan Anggaran .....	15
2.3 Anggaran Penjualan .....	18
2.3.1 Pengertian Anggaran Penjualan .....	19
2.3.2 Tujuan Anggaran Penjualan .....	19
2.3.3 Dasar Penyusunan Anggaran Penjualan .....	20
2.3.4 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penyusunan Anggaran Penjualan .....	21
2.4 Efektivitas .....	23
2.5 Definisi Penjualan .....	23
2.5.1 Bentuk Penjualan .....	25
2.5.2 Tujuan Penjualan .....	26
2.5.3 Sistem dan Prosedur Penjualan .....	26
2.6 Efektivitas Penjualan .....	27
2.7 Kerangka Pemikiran dan Hipotesis .....	29
BAB III OBJEK DAN METODOLOGI PENELITIAN .....	32
3.1 Objek Penelitian .....	32
3.2 Metode Penelitian .....	32
3.2.1 Teknik Pengumpulan Data .....	33
3.2.2 Teknik Pengembangan Instrumen .....	35

	Halaman
3.2.3 Penentuan Populasi dan Sampel .....	36
3.2.4 Operasionalisasi Hipotesis .....	37
3.2.5 Variabel dan Skala Pengukurannya .....	38
3.2.6 Analisis Pengujian Hipotesis .....	43
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>46</b>
4.1 Gambaran Umum Perusahaan .....	46
4.1.1 Sejarah Perusahaan .....	46
4.1.2 Visi dan Misi Perusahaan .....	49
4.1.3 Struktur Organisasi .....	51
4.1.4 Uraian Tugas .....	53
4.2 Pelaksanaan Penjualan .....	57
4.2.1 Prosedur Penyusunan Anggaran Penjualan .....	59
4.2.2 Pelaksanaan Anggaran Penjualan .....	61
4.2.3 Penyusunan Anggaran Penjualan yang Memadai.....	63
4.3 Efektivitas Penjualan .....	66
4.4 Pembahasan .....	71
4.4.1 Analisis Anggaran Penjualan yang Memadai .....	71
4.4.1.1 Prosedur Penyusunan Anggaran Penjualan .....	72
4.4.1.2 Karakteristik Anggaran .....	75
4.4.2 Analisis Efektivitas Penjualan .....	77
4.4.2.1 Tercapainya Tujuan Pengendalian .....	78

	Halaman
4.5 Pengujian Hipotesis .....	79
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN .....	83
5.1 Kesimpulan .....	83
5.2 Saran .....	86
DAFTAR PUSTAKA .....	87
LAMPIRAN .....	90
DAFTAR RIWAYAT HIDUP .....	103

## DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 3.1: Variabel Independen, Indikator, Skala Pengukuran dan Instrumen .....	9
Tabel 3.2: Variabel Dependen, Indikator, Skala Pengukuran, dan Instrumen .....	42
Tabel 4.1: Rencana Anggaran Tahun 2012 .....	65
Tabel 4.2: Laporan Penjualan dan Realisasi dalam Liter PT. Agronesia Divisi BMC 2012 .....	67
Tabel 4.3: Laporan Penjualan dan Realisasi PT. Agronesia Divisi BMC 2012 .....	67
Tabel 4.4: Rangkuman Jawaban Responden: Prosedur Penyusunan Anggaran.....	74
Tabel 4.5: Rangkuman Jawaban Responden: Karakteristik Anggaran.....	76
Tabel 4.6: Rangkuman Jawaban Responden: Tercapainya Tujuan Pengendalian Penjualan .....	79

## DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1: Kerangka Pemikiran .....	31
Gambar 4.1: Foto BMC Pada Tahun 1928 .....	47
Gambar 4.2: Foto Outlet Aceh Jl.Aceh No.30 Bandung .....	48
Gambar 4.3: Logo Perusahaan PT.Agronesia .....	50
Gambar 4.4: Logo Perusahaan Divisi BMC .....	51
Gambar 4.5: Struktur Organisasi PT. Agronesia .....	52
Gambar 4.6: Struktur Organisasi PT. Agronesia BMC .....	52



## DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran A : Struktur Organisasi.....	91
Lampiran B : Kuesioner Penelitian.....	92
Lampiran C : Perhitungan Hasil Kuesioner Variabel Independen .....	98
Lampiran D : Perhitungan Hasil Kuesioner Variabel Dependen .....	100
Lampiran E : Berita Acara Bimbingan .....	101
Lampiran F : Surat Penelitian Perusahaan .....	102