

## **ABSTRAK**

### **PERANAN ANGGARAN PENJUALAN DALAM MENUNJANG EFEKTIVITAS PENGENDALIAN PENJUALAN (STUDI KASUS PADA PT. TRIBUN MEDIA GRAFIKA, BATAM)**

Penjualan merupakan salah satu sumber pendapatan utama bagi perusahaan. Untuk itu perusahaan perlu untuk menentukan alat yang tepat agar penjualan dapat berjalan secara efektif dan efisien. Atas dasar tersebut digunakan anggaran penjualan sebagai perencanaan dan pengendalian untuk meningkatkan pendapatannya. Anggaran merupakan alat bantu manajemen untuk mengendalikan kegiatan yang sedang berjalan di perusahaan. Berkaitan dengan hal tersebut, maka penelitian ini mencoba untuk menganalisis variabel yang mempengaruhi efektivitas penjualan. Variabel yang ada dalam penelitian ini yaitu anggaran penjualan dan efektivitas pengendalian penjualan. Penelitian ini dilakukan di PT. Tribun Media Grafika, yang beralamat di Jl. Kerapu Industrial Park MCP Batu Ampar, Batam.

Hipotesis dalam penelitian ini yaitu “Penyusunan anggaran penjualan yang memadai berperan dalam menunjang efektivitas pengendalian penjualan”. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode analisis deskriptif dengan pendekatan studi kasus. Hasil penelitian yang diperoleh dapat disimpulkan bahwa penyusunan anggaran penjualan sangat berperan dalam menunjang efektivitas pengendalian penjualan PT. Tribun Media Grafika.

Hal ini ditunjukkan dengan telah terpenuhinya syarat-syarat anggaran dengan baik, terlaksananya prosedur penyusunan anggaran yang memadai dan karakteristik anggaran telah terpenuhi di mana diperoleh hasil sebesar 86,53%. Adapun pengendalian penjualan yang dilakukan PT. Tribun Media Grafika telah efektif. Hal ini ditunjukkan dengan adanya proses pengendalian penjualan yang memadai serta tercapainya tujuan perusahaan di mana diperoleh hasil sebesar 88,82%. Untuk peranan anggaran penjualan terhadap efektivitas pengendalian penjualan diperoleh hasil 87,64%. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa penyusunan anggaran penjualan pada PT. Tribun Media Grafika berperan dalam menunjang efektivitas pengendalian penjualan.

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

## **ABSTRACT**

### **A ROLE OF SALES BUDGET IN SUPPORTING THE EFFECTIVENESS OF SALES CONTROL (CASE STUDY ON PT. TRIBUN MEDIA GRAFIKA, BATAM)**

*Sales is one of the main sources of revenue for the company. Therefore companies need to determine the right tool for the sale can be run effectively and efficiently. On the basis of sales budget is used as a planning and control to increase their income. Budget is a management tool for controlling the activities underway in the company. In this regard, this study tries to analyze the variables that influence sales effectiveness. Variables that exist in this research that the effectiveness of the sales budget and sales control. The research was conducted at Grafika, which is located at Kerapu Industrial Park MCP Batu Ampar, Batam.*

*The hypothesis in this research that "Preparation adequate budgeting sales role in supporting the effectiveness of controlling the sale". The method used in this research is descriptive analysis method with a case study approach. The results obtained can be concluded that the sales budget is very involved in supporting the effectiveness of controlling the sale of Grafika.*

*It has been demonstrated with the fulfillment of the terms of the budget well, the implementation of adequate budgeting procedures and the characteristics of the budget has been met where the obtained results of 86.53%. The control of the sales made Grafika has been effective. This is indicated by an adequate process controls sales as well as the achievement of corporate objectives in which the obtained results of 88.82%. For the role of sales budget of the effectiveness of control 87.64% of sales obtained results. Therefore, it can be concluded that preparation the sales budget in Grafika role in supporting the effectiveness of sales control.*

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

## DAFTAR ISI

|  | Halaman |
|--|---------|
| ABSTRAK .....                              | iv      |
| <i>ABSTRACT</i> .....                      | v       |
| KATA PENGANTAR .....                       | vi      |
| DAFTAR ISI .....                           | viii    |
| DAFTAR TABEL .....                         | ix      |
| DAFTAR LAMPIRAN .....                      | x       |
| <br>                                       |         |
| BAB I PENDAHULUAN                          |         |
| 1.1 Latar Belakang Penelitian .....        | 1       |
| 1.2 Identifikasi Masalah .....             | 3       |
| 1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian .....     | 4       |
| 1.4 Kegunaan Hasil Penelitian .....        | 4       |
| 1.5 Rerangka Pemikiran dan Hipotesis ..... | 5       |
| 1.6 Metode Penelitian .....                | 7       |
| 1.7 Lokasi dan Waktu Penelitian .....      | 8       |
| <br>                                       |         |
| BAB II TINJAUAN PUSTAKA                    |         |
| 2.1 Pengertian Peranan .....               | 9       |
| 2.2 Anggaran .....                         | 10      |
| 2.2.1 Pengertian Anggaran .....            | 10      |

|  |    |
|--|----|
| 2.2.2 Karakteristik Anggaran .....   | 13 |
| 2.2.3 Syarat-syarat Anggaran .....   | 13 |
| 2.2.4 Penggolongan Anggaran .....  | 14 |
| 2.2.5 Manfaat dan Kelemahan Anggaran .....   | 17 |
| 2.2.6 Proses Penyusunan Anggaran .....   | 19 |
| 2.3 Anggaran Penjualan .....   | 23 |
| 2.3.1 Pengertian Anggaran Penjualan .....  | 23 |
| 2.3.2 Perbedaan Anggaran Penjualan dengan<br>Prediksi Penjualan .....              | 24 |
| 2.3.3 Tujuan Anggaran Penjualan .....  | 26 |
| 2.3.4 Faktor-faktor Penting Dalam Penyusunan<br>Anggaran Penjualan .....           | 27 |
| 2.4 Efektivitas .....  | 29 |
| 2.5 Pengendalian .....   | 29 |
| 2.5.1 Pengertian Pengendalian .....  | 29 |
| 2.5.2 Tujuan Pengendalian .....  | 30 |
| 2.5.3 Komponen Pengendalian dan Sub Komponen<br>Pengendalian .....                 | 31 |
| 2.5.4 Proses Pengendalian .....  | 36 |
| 2.5.5 Manfaat dan Keterbatasan Pengendalian .....                                  | 37 |
| 2.6 Pengendalian Penjualan .....   | 39 |
| 2.6.1 Pengertian Pengendalian Penjualan .....                                      | 39 |
| 2.6.2 Tujuan Pengendalian Penjualan .....  | 41 |
| 2.6.3 Standar Penjualan .....  | 42 |
| 2.6.4 Analisis Penjualan .....   | 45 |
| 2.6.5 Laporan Penjualan .....  | 46 |
| 2.7 Hubungan Anggaran Penjualan dengan<br>Efektivitas Pengendalian Penjualan ..... | 47 |

### BAB III OBYEK DAN METODE PENELITIAN

|  |    |
|--|----|
| 3.1 Objek Penelitian .....                   | 50 |
| 3.2 Metode Penelitian .....                  | 50 |
| 3.2.1 Teknik Pengumpulan Data .....          | 51 |
| 3.2.2 Teknik Pengembangan Instrumen .....    | 54 |
| 3.2.3 Penentuan Populasi dan Sampel .....    | 55 |
| 3.2.4 Operasionalisasi Variabel .....        | 55 |
| 3.2.5 Variabel dan Skala Pengukurannya ..... | 56 |
| 3.2.6 Analisis Pengujian Hipotesis .....     | 62 |

### BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

|  |     |
|--|-----|
| 4.1 Sejarah Singkat Perusahaan .....   | 65  |
| 4.2 Visi dan Misi Perusahaan .....   | 66  |
| 4.3 Struktur Organisasi Perusahaan .....   | 67  |
| 4.4 Logo Perusahaan .....  | 68  |
| 4.5 Hasil Penelitian .....   | 69  |
| 4.5.1 Produk Perusahaan .....  | 69  |
| 4.5.2 Sistem Penjualan, Pemasaran dan<br>Distribusi Produk .....   | 70  |
| 4.5.3 Prosedur Penyusunan Anggaran Penjualan .....   | 76  |
| 4.5.4 Pelaksanaan Anggaran Penjualan .....   | 78  |
| 4.5.5 Penyusunan Anggaran Penjualan yang Memadai .....   | 80  |
| 4.5.6 Efektivitas Pengendalian Penjualan .....   | 91  |
| 4.6 Anggaran Penjualan Telah Berperan secara Efektif<br>Dalam Mengendalikan Penjualan pada<br>PT. Tribun Media Grafika ..... | 115 |

|  |     |
|--|-----|
| 4.7 Analisis Data Kuesioner .....                                    | 117 |
| 4.7.1.1 Analisis Penyusunan Anggaran Penjualan<br>yang Memadai ..... | 117 |
| 4.7.1.2 Prosedur Penyusunan Anggaran .....                           | 120 |
| 4.7.1.3 Karakteristik Anggaran .....                                 | 123 |
| 4.7.2 Analisis Efektivitas Pengendalian Penjualan .....              | 127 |
| 4.8 Analisis Pengujian Hipotesis .....                               | 131 |
| <br>   |     |
| BAB V SIMPULAN DAN SARAN   |     |
| 5.1 Simpulan .....   | 135 |
| 5.2 Saran .....  | 139 |
| DAFTAR PUSTAKA .....   | 140 |
| LAMPIRAN .....   | 143 |

## DAFTAR TABEL

|  | Halaman |
|--|---------|
| Tabel 3.1: Variabel Independen, Indikator,<br>Skala Pengukuran dan Instrumen .....                           | 57      |
| Tabel 3.2: Variabel Dependen, Indikator,<br>Skala Pengukuran dan Instrumen .....                             | 60      |
| Tabel 4.1: Anggaran Penjualan Koran Langganan<br>Harian Pagi Tribun Batam tahun 2011 .....                   | 84      |
| Tabel 4.2: Anggaran Penjualan Koran Eceran<br>Harian Pagi Tribun Batam tahun 2011 .....                      | 87      |
| Tabel 4.3: Realisasi Penjualan Koran Langganan<br>Tribun Batam tahun 2011 .....                              | 92      |
| Tabel 4.4: Laporan Selisih Realisasi Penjualan dan Anggaran<br>Koran Langganan Tribun Batam tahun 2011 ..... | 93      |
| Tabel 4.5: Realisasi Penjualan Koran Eceran<br>Harian Pagi Tribun Batam tahun 2011 .....                     | 97      |
| Tabel 4.6: Laporan Selisih Realisasi Penjualan dan Anggaran<br>Koran Eceran Tribun Batam tahun 2011 .....    | 98      |
| Tabel 4.7: Pencapaian Target Volume Penjualan Koran<br>Langganan Tribun Batan tahun 2011 .....               | 104     |
| Tabel 4.8: Pencapaian Target Volume Penjualan Koran<br>Eceran Tribun Batam tahun 2011 .....                  | 109     |
| Tabel 4.9: Rasio ROI PT. Tribun Media Grafika tahun 2011 .....   | 114     |
| Tabel 4.10: Rangkuman Hasil Jawaban Responden<br>Indikator Terpenuhinya Syarat-syarat Anggaran .....         | 120     |
| Tabel 4.11: Rangkuman Hasil Jawaban Responden<br>Indikator Prosedur Penyusunan Anggaran .....                | 123     |

|   |     |
|---|-----|
| Tabel 4.12: Rangkuman Hasil Jawaban Responden   |     |
| Indikator Karakteristik Anggaran .....          | 126 |
| Tabel 4.13: Rangkuman Hasil Jawaban Responden   |     |
| Indikator Prosedur Pengendalian Penjualan       |     |
| yang Memadai .....                              | 129 |
| Tabel 4.14: Rangkuman Hasil Jawaban Responden   |     |
| Indikator Tercapainya Tujuan Pengendalian ..... | 131 |
| Tabel 4.15: Rangkuman Hasil Jawaban Responden   |     |
| Indikator Variabel Independen .....             | 132 |
| Tabel 4.16: Rangkuman Hasil Jawaban Responden   |     |
| Indikator Variabel Dependen .....               | 133 |



## DAFTAR LAMPIRAN

|   | Halaman |
|---|---------|
| Lampiran I : Struktur Organisasi PT. Tribun Media Grafika | 143     |
| Lampiran II : Daftar Nama-nama Agen Koran                 | 146     |
| Lampiran III : Kuesioner                                  | 150     |
| Lampiran IV : Hasil Jawaban Responden                     | 160     |
| Lampiran V : Surat Penelitian dari Perusahaan             | 166     |
| Lampiran VI : Berita Acara Bimbingan                      | 167     |