

ABSTRACT

In the era of globalization competition becomes more intense and economic actors moving increasingly, so the companies are required to maintain the existence. A company in the middle of crisis with prices that remain competitive is strongly influenced by the ability of the company's management in carrying out management functions well, i.e particularly in planning and controlling operations. One of the main operating company is selling. Sales budget can help in planning and controlling sales activities. With the sales budget, companies can make an early control of the company, so hopefully they can make better decision to increase sales effectiveness by maximizing their capacity.

In preparing this thesis, research object under study is PT. Asia Paramita Indah Bandung which move in sales distribution. The Data used are sales budget data and it's realization in 2010, January-October period. Data collected through field research and library research. Field research was conducted through direct interviews with the manager and documentation. While the library research conducted by studying literature and books related to the research. From the obtained data, analysis is being made to know the role of sales budget as a means of planning and control.

In the planning process, PT. Asia Paramita Indah Bandung undertaken by managers, assisted by other stakeholders in the company. The planning process that the company made is making a sales budget which we know as sales targets, and for the process control, company make statement in the form, which we know as monthly reports. Sales budget, as means of planning and control of sales at PT. Asia Paramita Indah Bandung work well, and is directly related to increased the effectiveness of the company because the company has make monthly sales report to be analysed the deviation, so it can be done follow up on irregularities, so it can be corrected and it does not happen again in the future.

Keyword : sales budget, sales effectiveness

ABSTRAK

Dalam menghadapi era globalisasi, persaingan semakin ketat dan pelaku ekonomi bergerak semakin dinamis, perusahaan dituntut untuk menjaga eksistensi. Eksistensi suatu perusahaan di tengah krisis yang melanda dengan harga yang tetap bersaing sangat dipengaruhi oleh kemampuan manajemen perusahaan tersebut dalam menjalankan fungsi-fungsi manajemen dengan baik, yaitu khususnya dalam perencanaan dan pengendalian operasi perusahaan. Salah satu operasi utama perusahaan adalah penjualan. Anggaran penjualan dapat membantu dalam proses perencanaan dan pengendalian aktivitas penjualan. 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 PT. Asia Paramita Indah Bandung yang bergerak dalam bidang distribusi penjualan. Data-data yang digunakan adalah data anggaran penjualan serta laporan realisasinya tahun 2010, yaitu periode Januari-Oktober. Teknik pengumpulan data yang dilakukan melalui penelitian lapangan dan penelitian kepustakaan. Penelitian lapangan dilakukan melalui wawancara langsung dengan pihak manager dan dokumentasi. Sedangkan penelitian kepustakaan dilakukan dengan mempelajari literatur-literatur dan buku-buku yang berhubungan dengan penelitian yang dilakukan. Dan data-data yang diperoleh dilakukan analisa untuk mengetahui peranan anggaran penjualan sebagai alat perencanaan dan pengendalian.

PT. Asia Paramita Indah Bandung dalam proses perencanaan dilakukan oleh manager dibantu pihak terkait lainnya dalam perusahaan. Proses perencanaannya yang dilakukan perusahaan yaitu membuat anggaran penjualan berupa target penjualan sedangkan untuk proses pengendaliannya perusahaan membuat suatu laporan berupa laporan bulanan. Anggaran Penjualan sebagai alat perencanaan dan pengendalian penjualan pada PT. Asia Paramita Indah Bandung cukup memadai dan secara langsung berhubungan pada peningkatan efektivitas penjualan perusahaan karena perusahaan telah membuat laporan penjualan bulanan untuk dianalisis penyimpangannya sehingga dapat dilakukan tindak lanjut terhadap penyimpangan yang terjadi sehingga dapat dilakukan tindakan perbagikan 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 PERYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	iii
KATA PENGANTAR	iv
ABSTRAK	vii
ABSTRAK	viii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar belakang penelitian	1
1.2 Identifikasi Masalah	4
1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian	4
1.4 Manfaat Penelitian	5

BAB II KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN, DAN

PENGEMBANGAN HIPOTESIS

2.1 Pengertian Peranan.....	7
2.2 Anggaran.....	7
2.2.1 Pengertian Anggaran	7

2.2.2 Jenis-jenis Anggaran	9
2.2.3 Karakteristik Anggaran.....	12
2.2.4 Manfaat Anggaran.....	13
2.2.5 Keterbatasan Anggaran.....	15
2.2.6 Periode Penyusunan Anggaran	17
2.2.7 Pendekatan dalam Proses Penyusunan Anggaran.....	18
2.2.8 Hubungan Anggaran dengan Fungsi Manajemen.....	19
2.3 Anggaran Penjualan.....	20
2.3.1 Pengertian Anggaran Penjualan.....	20
2.3.2 Tujuan Anggaran Penjualan.....	21
2.3.3 Kegunaan Anggaran Penjualan.....	22
2.3.4 Langkah-langkah Penyusunan Anggaran Penjualan....	23
2.3.5 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penyusunan Anggaran Penjualan.....	24
2.4 Perencanaan dan Pengendalian Penjualan.....	26
2.4.1 Pendekatan untuk Perencanaan Penjualan	27
2.4.2 Analisis Selisih Penjualan.....	28
2.5 Efektivitas Penjualan.....	30
2.6 Hubungan Anggaran Penjualan dengan Efektivitas.....	30
2.7 Kerangka Pemikiran.....	31
2.8 Hipotesis.....	33

BAB III METODE PENELITIAN

3.1 Objek Penelitian.....	34
---------------------------	----

3.1.1 Struktur Organisasi dan Uraian Tugas...	34
3.1.2 Daerah Pemasaran PT. Asia Paramita Indah Bandung.	39
3.2 Metode Penelitian	39
3.2.1 Jenis Penelitian....	39
3.2.2 Populasi dan Sampel	40
3.2.3 Teknik Pengumpulan Data	40
3.2.4 Operasional Variabel	41
3.2.5 Langkah-langkah Penelitian.....	43
3.2.6 Periode Penelitian.....	44

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil Penelitian.....	45
4.1.1 Sejarah Singkat Perusahaan PT. Asia Paramita Indah Bandung	45
4.1.2 Aktivitas Penjualan Perusahaan PT. Asia Paramita Indah Bandung	46
4.1.3 Tujuan PT. Asia Paramita Indah Bandung.....	47
4.1.4 Jenis-jenis Anggaran di Perusahaan PT. Asia Paramita Indah Bandung	48
4.2 Penyusunan Anggaran Penjualan PT. Asia Paramita Indah Bandung	48
4.2.1 Proses dan Pelaksanaan Penyusunan Anggaran Penjualan PT. Asia Paramita Indah Bandung	48
4.2.2 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penyusunan	

Anggaran Penjualan PT. Asia Paramita Indah Bandung.....	51
4.2.3 Pedoman dalam Penyusunan Anggaran.....	52
4.2.4 Periodisasi Anggaran Penjualan PT. Asia Paramita Indah Bandung.....	53
4.3 Pemanfaatan Anggaran.....	53
4.3.1 Anggaran Penjualan sebagai Alat Perencanaan.....	53
4.3.2 Anggaran Penjualan sebagai Alat Pengendalian.....	55
4.4 Pembahasan.....	64
4.4.1 Penyusunan Anggaran Penjualan yang Memadai...	65
4.4.2 Efektivitas Penjualan PT. Asia Paramita Indah Bandung	69
4.4.3 Peranan Anggaran Penjualan Sebagai Alat Perencanaan dan Pengendalian Dalam Usaha Meningkatkan Efektivitas Penjualan.....	71
BAB V SIMPULAN DAN SARAN	
5.1 Simpulan	74
5.2 Saran	76
DAFTAR PUSTAKA	78
LAMPIRAN	80
DAFTAR RIWAYAT HIDUP PENULIS (<i>CURRICULUM VITAE</i>)	82

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1	Grafik Pencapaian Persentase Realisasi Penjualan.....	55
Gambar 2	Grafik Realisasi Penjualan dan Anggaran Penjualan.....	57

DAFTAR TABEL

Tabel I	Operasional Variabel <i>Independent</i>	42
Tabel II	Operasional Variabel <i>Dependent</i>	43
Tabel III	Anggaran Penjualan PT. Asia Paramita Indah Bandung.....	54
Tabel IV	Realisasi Penjualan PT. Asia Paramita Indah Bandung.....	56
Tabel V	Laporan Kinerja Penjualan PT. Asia Paramita Indah Bandung	58

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran A	Struktur Organisasi.....	80
Lampiran B	Grafik of Process Check List for Omzet in 2010 PT. Asia Paramita Indah Bandung.....	81