

ABSTRACT

The decline in the purchasing power of society which happen in past few months has an impact at the level of sales. The employer must be able to compete to retains the company as well as possible. Almost all companies activities is intended to obtain profit. The company was achieve the expected goals through the sales. Almost all the company's activities started from efforts to reach the sales goals and sales growth. In this regard, this study tries to identify the variables that influence the effectiveness of sales control. The variable used is the sales budget. Intent of this study is to obtain information related to the sales budget of Factory Outlet in relation to the sales effectiveness of Factory Outlet. And the purpose of this study is to determine how much influence the application of the sales budget as a tool of management control in improving effectiveness of sales control. The research method used is descriptive method. The sampling technique used is purposive sampling. Writer chose a simple regression model to be a model of data analysis. Based on the results of research showed that test of regression model of column Sig. has a ρ value 0,002, this shows the influence of sales budget to effectiveness of sales control.

Key words: Sales Budget, Effectiveness of Sales Control

ABSTRAK

Penurunan daya beli masyarakat yang terjadi beberapa bulan terakhir ini berdampak pada tingkat penjualan para pengusaha baik pengusaha kecil maupun pengusaha besar. Para pengusaha pun harus dapat bersaing untuk dapat tetap mempertahankan perusahaan dengan sebaik mungkin. Hampir seluruh kegiatan perusahaan ditujukan untuk memperoleh laba. Perusahaan pun mencapai tujuan yang diharapkan melalui penjualan. Hampir semua aktivitas perusahaan bermula dari upaya untuk mencapai tujuan penjualan dan pertumbuhan penjualan. Berkenaan dengan hal tersebut, maka penelitian ini mencoba untuk mengidentifikasi variabel yang mempengaruhi efektivitas pengendalian penjualan. Adapun variabel yang digunakan adalah anggaran penjualan. Maksud penelitian ini adalah untuk memperoleh informasi yang berhubungan dengan anggaran penjualan *Factory Outlet* dalam kaitannya dengan efektivitas penjualan *Factory Outlet*. Dan tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui seberapa besar pengaruh penerapan anggaran penjualan sebagai alat bantu pengendalian manajemen dalam meningkatkan efektivitas pengendalian penjualan. Metode penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif. Teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah *purposive sampling*. Model regresi sederhana dipilih penulis untuk menjadi model analisis data. Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa untuk pengujian model regresi kolom *Sig.* memiliki nilai nilai ρ *value* sebesar 0,002, hal ini menunjukkan adanya pengaruh antara anggaran penjualan terhadap efektivitas pengendalian penjualan.

Kata-kata kunci : Anggaran Penjualan, Efektivitas Pengendalian Penjualan.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	iii
KATA PENGANTAR.....	iv
<i>ABSTRACT</i>	vi
ABSTRAK.....	vii
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR GAMBAR.....	xi
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Penelitian.....	1
1.2 Identifikasi Masalah.....	7
1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian.....	7
1.4 Kegunaan Penelitian.....	7
BAB II TINJAUAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN, DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS.....	9
2.1 Anggaran.....	9
2.1.1 Pengertian Anggaran.....	9
2.1.2 Perbedaan Penganggaran dengan Perencanaan Strategis dan Peramalan.....	11
2.1.3 Karakteristik Anggaran.....	13
2.1.4 Kegunaan Anggaran.....	14
2.1.5 Proses Penyusunan Anggaran.....	18

2.1.6	Keunggulan, Keterbatasan, dan Syarat Keberhasilan Anggaran.....	19
2.2	Anggaran Penjualan.....	21
2.2.1	Pengertian Anggaran Penjualan.....	21
2.2.2	Perbedaan Anggaran (<i>Budget</i>) Penjualan dengan Peramalan (<i>Forecast</i>) Penjualan.....	22
2.2.3	Kegunaan Anggaran Penjualan.....	23
2.2.4	Tujuan Anggaran Penjualan.....	23
2.3	Efektivitas Pengendalian Penjualan.....	25
2.3.1	Pengertian Efektivitas.....	25
2.3.2	Pengertian Pengendalian.....	25
2.3.3	Pengertian Pengendalian Penjualan.....	25
2.3.4	Tujuan Pengendalian Penjualan.....	26
2.4	Kerangka Pemikiran.....	26
2.4.1	Pengaruh Penerapan Anggaran Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Penjualan.....	27
2.5	Pengembangan Hipotesis.....	28
BAB III METODE PENELITIAN.....		29
3.1	Objek Penelitian.....	29
3.2	Metode Penelitian.....	29
3.2.1	Jenis Penelitian.....	29
3.2.2	Teknik Pengumpulan Data.....	30
3.2.3	Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel.....	32
3.2.4	Skala Pengukuran.....	34
3.2.5	Populasi dan Sampel.....	35
3.2.6	Analisis Data.....	36
3.2.7	Analisis Pengujian Kualitas Data.....	37

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	40
4.1 Gambaran Umum Objek Penelitian.....	40
4.1.1 <i>Factory Outlet</i>	40
4.2 Hasil Penelitian.....	41
4.2.1 Karakteristik Responden.....	42
4.2.2 Distribusi Frekuensi.....	44
4.2.3 Uji Validitas.....	61
4.2.4 Uji Reliabilitas.....	64
4.2.5 Uji Normalitas.....	66
4.2.6 Uji Heterokedastisitas.....	68
4.2.7 Uji Regresi Sederhana.....	69
4.3 Pembahasan.....	74
4.3.1 Pengaruh Penerapan Anggaran Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Penjualan.....	74
 BAB V SIMPULAN DAN SARAN.....	 76
5.1 Simpulan.....	76
5.2 Saran.....	78
 DAFTAR PUSTAKA.....	 79
LAMPIRAN.....	82
DAFTAR RIWAYAT HIDUP PENULIS (<i>CURRUCULUM VITAE</i>).....	102

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1	Kerangka Pemikiran.....	26
------------	-------------------------	----

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1	Anggaran dibanding Ramalan.....	12
Tabel 4.1	Presentase Responden Berdasarkan Jabatan.....	42
Tabel 4.2	Presentase Responden Berdasarkan Lama Bekerja.....	42
Tabel 4.3	Presentase Responden Berdasarkan Pendidika Terakhir.....	42
Tabel 4.4	Presentase Jawaban Responden - Pernyataan "Dalam penyusunan anggaran, Bapak/Ibu akan menyusun anggaran yang dibutuhkan dengan jumlah yang cukup akurat berdasarkan jumlah unit dan hasil penjualan yang dinyatakan dalam Rupiah".....	44
Tabel 4.5	Presentase Jawaban Responden - Pernyataan "Dalam penyusunan anggaran penjualan pada perusahaan, Bapak/Ibu membagi anggaran penjualan menjadi 12 bulan untuk jangka waktu satu tahun".....	46
Tabel 4.6	Presentase Jawaban Responden - Pernyataan "Dalam membuat anggaran penjualan, semua anggota manajemen dari level atas sampai level bawah akan dilibatkan dalam pembuatan anggaran penjualan, termasuk Bapak/Ibu".....	47
Tabel 4.7	Presentase Jawaban Responden - Pernyataan "Untuk persetujuan anggaran penjualan sepenuhnya ditentukan oleh Manajer Penjualan dan selanjutnya pengesahan anggaran penjualan dilakukan oleh Dirketur Utama".....	48
Tabel 4.8	Presentase Jawaban Responden - Pernyataan "Dalam menghadapi keadaan yang tidak menentu, Bapak/Ibu sebagai pihak yang ikut terlibat dalam penyusunan anggaran penjualan dapat mengubah dan menyesuaikan anggaran penjualan sesuai dengan keadaan yang sedang dialami".....	49
Tabel 4.9	Presentase Jawaban Responden - Pernyataan "Untuk mengukur kegiatan penjualan yang terjadi maka Bapak/Ibu akan membandingkan antara anggaran penjualan dengan realisasi penjualan yang terjadi secara berkelanjutan".....	50

Tabel 4.10	Presentase Jawaban Responden - Pernyataan "Dengan adanya penyusunan anggaran penjualan, maka membantu perusahaan dalam mencapai rencana jangka panjang perusahaan".....	51
Tabel 4.11	Presentase Jawaban Responden - Pernyataan "Dengan adanya penyusunan anggaran penjualan selama ini, maka kegiatan penjualan perusahaan dapat terlaksana sesuai target yang telah ditetapkan"	52
Tabel 4.12	Presentase Jawaban Responden - Pernyataan "Dalam penyusunan anggaran penjualan, Bapak/Ibu selalu menyesuaikan antara anggaran penjualan dengan kemampuan produksinya".....	53
Tabel 4.13	Presentase Jawaban Responden - Pernyataan "Dengan adanya penyusunan anggaran penjualan selama ini, maka membantu Bapak/Ibu dalam melakukan pengawasan penjualan".....	54
Tabel 4.14	Presentase Jawaban Responden - Pernyataan "Bapak/Ibu akan selalu membandingkan anggaran penjualan dengan realisasi penjualan".....	55
Tabel 4.15	Presentase Jawaban Responden - Pernyataan "Untuk mengatasi penyimpangan antara anggaran penjualan dengan realisasi penjualan yang terjadi, maka tindakan perbaikan akan selalu dilakukan oleh Bapak/Ibu"	56
Tabel 4.16	Presentase Jawaban Responden - Pernyataan "Dalam menetapkan target penjualan yang ingin dicapai, Bapak/Ibu akan menetapkan target penjualannya sesuai dengan sumber daya yang tersedia".....	57
Tabel 4.17	Presentase Jawaban Responden - Pernyataan "Dalam menetapkan kebijakan perusahaan di bidang pemasaran atau penjualan perusahaan, Bapak/Ibu menetapkannya dengan mengacu kepada tujuan perusahaan untuk mencapai volume penjualan yang dikehendaki"	58
Tabel 4.18	Presentase Jawaban Responden - Pernyataan "Dalam melakukan pengawasan penjualan, Bapak/Ibu perlu mempertimbangkan biaya penjualan yang terjadi".....	60

Tabel 4.19	Presentase Jawaban Responden - Pernyataan "Pengawasan penjualan yang telah dilakukan perusahaan dapat menghasilkan laba kotor yang diharapkan untuk mencapai hasil pengembalian yang diharapkan atau investasi"	61
Tabel 4.20	Hasil Uji Validitas Variabel X - Anggaran Penjualan..... (Tahap Pertama)	63
Tabel 4.21	Hasil Uji Validitas Variabel X - Anggaran Penjualan..... (Tahap Kedua)	64
Tabel 4.22	Hasil Uji Validitas Variabel Y - Pengendalian Penjualan.....	65
Tabel 4.23	Hasil Uji Reliabilitas Variabel X - Anggaran Penjualan.....	66
Tabel 4.24	Hasil Uji Reliabilitas Variabel Y - Pengendalian Penjualan.....	67
Tabel 4.25	Hasil Uji Normalitas.....	68
Tabel 4.26	Hasil Uji Heterokedastisitas.....	70
Tabel 4.27	Hasil Uji Regresi Sederhana.....	72

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran A Kuesioner
- Lampiran B Hasil Jawaban Responden
- Lampiran C Hasil Uji Validitas Variabel X - Anggaran Penjualan (Tahap Pertama)
- Lampiran D Hasil Uji Validitas Variabel X - Anggaran Penjualan (Tahap Kedua)
- Lampiran E Hasil Uji Validitas Variabel Y - Pengendalian Penjualan
- Lampiran F Hasil Uji Reliabilitas Variabel X - Anggaran Penjualan
- Lampiran G Hasil Uji Reliabilitas Variabel Y - Pengendalian Penjualan
- Lampiran H Hasil Uji Normalitas
- Lampiran I Hasil Uji Heteroskedastisitas
- Lampiran J Hasil Uji Regresi Sederhana