

**PENGARUH ANGGARAN PENJUALAN SEBAGAI ALAT BANTU
MANAJEMEN TERHADAP EFEKTIVITAS PENJUALAN
PADA CV SUMBER REJEKI MALANG**

SKRIPSI

Diajukan Guna Memenuhi Syarat Untuk Memperoleh

Gelar Sarjana Ekonomi Pada Fakultas Ekonomi

Jurusan Akuntansi

Universitas Katolik Widya Karya Malang



Disusun Oleh :

ORYZA FIKA KENCANA

NIM : 200811033

UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA KARYA MALANG

FAKULTAS EKONOMI

JURUSAN AKUNTANSI

2012

TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI

Nama : ORYZA FIKA KENCANA

NIM : 200811033

Universitas : Universitas Katolik Widya Karya Malang

Fakultas : Ekonomi

Jurusan : Akuntansi

Judul Skripsi : PENGARUH ANGGARAN PENJUALAN SEBAGAI
ALAT BANTU MANAJEMEN TERHADAP
EFEKTIVITAS PENJUALAN PADA CV SUMBER
REJEKI MALANG

Malang, Juli 2012

DITERIMA DAN DISETUJUI

Pembimbing I

Pembimbing II

Dra. Lis Lestari S., M.Si
NIK : 188011

Dra. M.A.F. Suprapti, M.M
NIK : 191017

Mengetahui :

Dekan Fakultas Ekonomi

Ketua Jurusan Akuntansi

Dra. Silvia Indrarini, MM, Ak
NIK : 193027

Dra. Lis Lestari S., M.Si
NIK : 188011

PLAGIARISME ADALAH PELANGGARAN HAK CIPTA DAN ETIKA

Skripsi yang berjudul :
”PENGARUH ANGGARAN PENJUALAN SEBAGAI ALAT BANTU
MANAJEMEN TERHADAP EFEKTIVITAS PENJUALAN PADA CV
SUMBER REJEKI MALANG”

Yang dipersiapkan dan disusun oleh :

Nama : ORYZA FIKA KENCANA

NIM : 200811033

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji skripsi Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Widya Karya Malang pada tanggal 5 Juli 2012 dan telah memenuhi syarat untuk diterima sebagai salah satu syarat guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Strata Satu (S-1).

Disahkan oleh :

Dekan Fakultas Ekonomi

Universitas Katolik Widya Karya Malang

Dra. Silvia Indrarini, MM, Ak
NIK : 193027

DEWAN PENGUJI :

TANDA TANGAN

1. Dra. Lis Lestari S., M.Si

.....

2. Dra. M.A.F. Suprapti, M.M

.....

3. Dra. Silvia Indrarini, MM, Ak

.....

PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT

Kami yang bertanda tangan di bawah ini menerangkan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang berjudul : “PENGARUH ANGGARAN PENJUALAN SEBAGAI ALAT BANTU MANAJEMEN TERHADAP EFEKTIVITAS PENJUALAN PADA CV SUMBER REJEKI MALANG”, merupakan karya asli dari :

Nama : Oryza Fika Kencana
NIM : 200811033
Jurusan : Akuntansi
Fakultas : Ekonomi
Universitas : Katolik Widya Karya Malang

dan bukan karya plagiat baik sebagian maupun seluruhnya, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Demikian pernyataan ini kami buat dengan sebenar-benarnya dan apabila terdapat kekeliruan, kami bersedia untuk menerima sanksi sesuai dengan aturan yang berlaku.

Malang, Juli 2012

Oryza Fika Kencana

DITERIMA DAN DISETUJUI :

Pembimbing I

Pembimbing II

Dra. Lis Lestari S., M.Si
NIK : 188011

Dra. M.A.F. Suprapti, M.M
NIK : 191017

MENGETAHUI

Dekan Fakultas Ekonomi

Ketua Jurusan Akuntansi

Dra. Silvia Indrarini, MM, Ak
NIK : 193027

Dra. Lis Lestari S., M.Si
NIK : 188011

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama : Oryza Fika Kencana

NIM : 200811033

Universitas : Universitas Katolik Widya Karya Malang

Fakultas : Ekonomi

Jurusan : Akuntansi

Tempat / Tanggal lahir : Malang, 13 Juni 1990

Alamat : Kepuh Utara Gg Mandala A no.59, Malang

Nama orangtua (ayah) : A. Gaguk Wahyu Kencono, S.kom

(ibu) : Sholichah

Riwayat Pendidikan : - TK RA Perwanida (1994-1996)

- MIN Malang 2 (1996-2002)
- SLTP Negeri 12 Malang (2002-2005)
- SMA Negeri 5 Malang (2005-2008)
- Perguruan Tinggi Katolik Widya Karya Malang (2008-2012 Terdaftar Sebagai Mahasiswa Fakultas Ekonomi)

KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Allah SWT atas karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “PENGARUH ANGGARAN PENJUALAN SEBAGAI ALAT BANTU MANAJEMEN TERHADAP EFEKTIVITAS PENJUALAN PADA CV SUMBER REJEKI MALANG”. Skripsi ini merupakan salah satu syarat dalam mencapai gelar sarjana Ekonomi Jurusan Akuntansi di Unika Widya Karya.

Dalam penyusunan skripsi ini, penulis menyadari bahwa masih banyak kekurangan mengingat keterbatasan pengetahuan dan kemampuan penulis. Oleh karena itu, semua kritik dan saran yang membangun dari semua pihak pembaca akan penulis perhatikan.

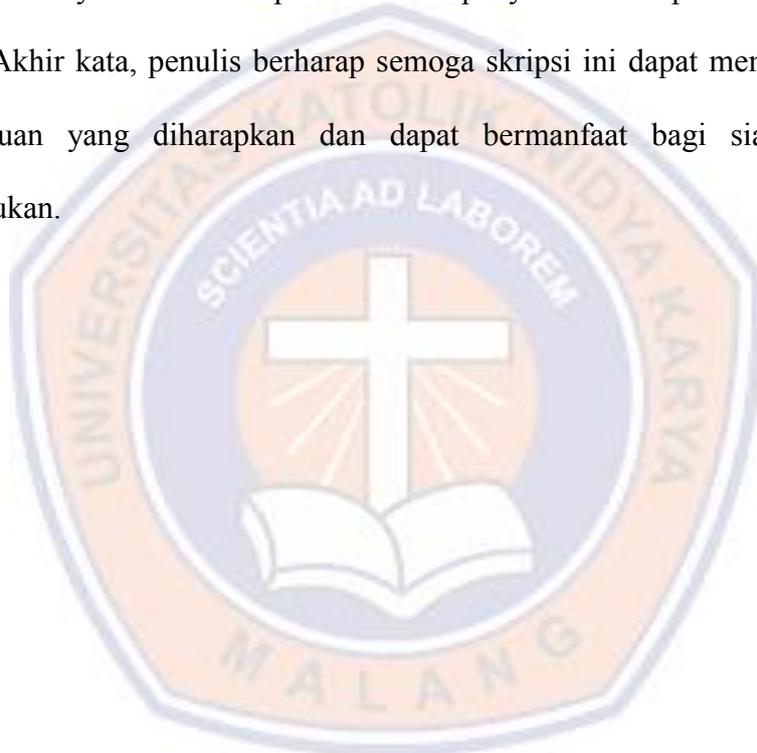
Pada kesempatan ini perkenankanlah penulis untuk menyampaikan rasa terima kasih yang tulus kepada pihak yang telah memberikan bantuan, bimbingan, saran, dukungan moril maupun materiil dari awal hingga selesainya penyusunan skripsi ini. Pada kesempatan ini, penulis ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Ibu Dra. Lis Lestari Sukartiningsih, M.Si., selaku Dosen Pembimbing I yang telah menyediakan waktu, tenaga dan pikiran ditengah kesibukannya untuk memberikan bimbingan, petunjuk dan arahan dalam penyusunan skripsi ini.
2. Ibu Dra. M.A.F. Suprapti, M.M, selaku Dosen Pembimbing II yang telah menyediakan waktu untuk memberikan bimbingan, arahan, petunjuk, dan saran kepada penulis selama penyusunan skripsi ini.
3. Ibu Dra. Silvia Indrarini, M.M. Ak., selaku Dekan Fakultas Ekonomi.

PLAGIARISME ADALAH PELANGGARAN HAK CIPTA DAN ETIKA

4. Bapak dan Ibu Dosen pengajar Unika Widya Karya yang telah banyak memberikan bekal pendidikan bekal dan pengetahuan selama penulis mengikuti perkuliahan.
5. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu, atas dukungan dan bantuan yang diberikan kepada penulis selama penyusunan skripsi ini. Semoga Allah SWT melimpahkan rahmat-Nya kepada semua pihak yang telah begitu banyak membantu penulis dalam penyusunan skripsi ini.

Akhir kata, penulis berharap semoga skripsi ini dapat memenuhi maksud dan tujuan yang diharapkan dan dapat bermanfaat bagi siapa saja yang memerlukan.



DAFTAR ISI

Halaman

HALAMAN JUDUL	
HALAMAN TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI	
HALAMAN PENGESAHAN	
HALAMAN SURAT KETERANGAN PENELITIAN	
HALAMAN PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT	
RIWAYAT HIDUP PENELITI	
HALAMAN KATA PENGANTAR.....	i
HALAMAN DAFTAR ISI.....	iii
HALAMAN DAFTAR TABEL.....	vi
HALAMAN DAFTAR GAMBAR.....	vii
ABSTRAKSI	
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Perumusan Masalah.....	3
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	4
1. Tujuan Penelitian.....	4
2. Manfaat Penelitian.....	4
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Hasil Penelitian Terdahulu.....	5
B. Tinjauan Teori.....	7
1. Anggaran.....	7
a. Pengertian Anggaran.....	7
b. Ruang Lingkup Anggaran.....	7
c. Karakteristik Anggaran.....	8

d. Penggolongan Anggaran.....	8
e. Fungsi Anggaran.....	10
f. Prosedur Penyusunan Anggaran.....	12
g. Manfaat dan Keterbatasan Anggaran	13
h. Anggaran Penjualan.....	14
1) Pengertian Anggaran Penjualan.....	14
2) Kegunaan Anggaran Penjualan.....	16
3) Faktor-Faktor yang mempengaruhi Penyusunan Anggaran Penjualan	16
2. Manajemen.....	19
a. Pengertian Manajemen	19
b. Proses Manajemen.....	19
c. Fungsi-fungsi Manajemen	19
3. Anggaran Penjualan sebagai alat bantu manajemen	19
4. Efektivitas Penjualan.....	21
5. Hubungan Anggaran Penjualan sebagai alat bantu manajemen Dengan Efektivitas Penjualan	22
C. Kerangka Pikir	24
D. Hipotesis.....	25

BAB III METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian.....	26
B. Ruang Lingkup Penelitian.....	26
C. Lokasi Penelitian	26
D. Definisi Operasional Variabel dan Indikator Variabel.....	26
1. Variabel Bebas (<i>Independent Variabel</i>).....	34
2. Variabel Terikat (<i>Dependent Variabel</i>)	35

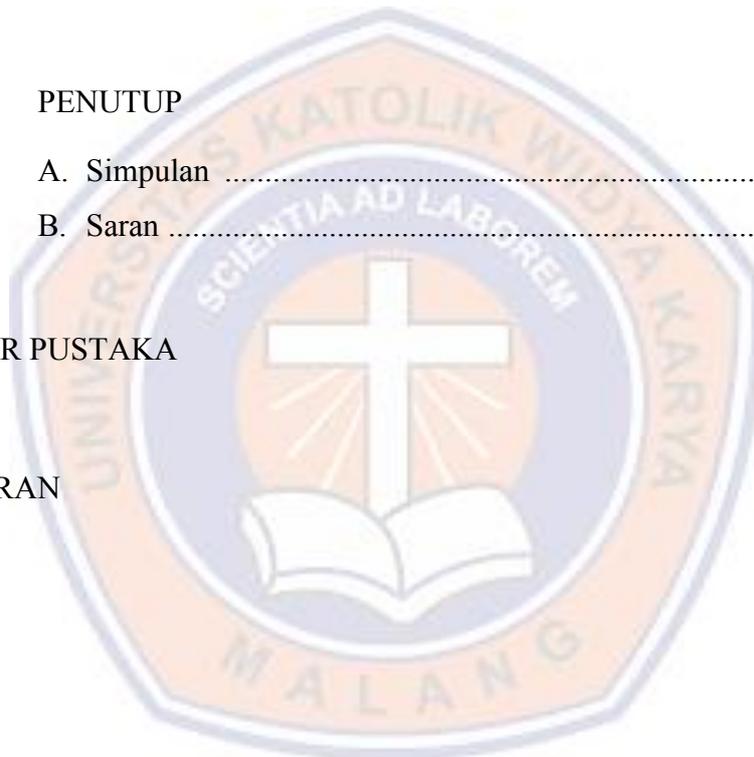
3. Indikator Variabel	35
E. Populasi dan Sampel.....	33
1. Populasi	33
2. Sampel	33
a) Teknik Pengambilan Sampel.....	33
b) Kriteria Pengambilan Sampel.....	34
c) Proses Pengambilan Sampel.....	34
F. Jenis dan Sumber Data	35
1. Jenis Data.....	35
2. Sumber Data	35
G. Metode dan Teknik Pengumpulan Data.....	36
1. Metode Pengumpulan Data	36
2. Teknik Pengumpulan Data	36
H. Teknik Analisis Data.....	37

BAB IV ANALISIS DAN INTERPRETASI DATA

A. Gambaran Umum Perusahaan	44
1. Sejarah Berdirinya Perusahaan.....	44
2. Struktur Organisasi Perusahaan	45
3. Kondisi Perusahaan Secara Umum	48
B. Penyajian Data Penelitian	53
C. Analisis dan Interpretasi Data Penelitian.....	60
1. Uji Kualitas Instrumen	60
2. Pengujian Data	63
a. Uji Normalitas Data.....	63
b. Uji Multikolinearitas	65
c. Uji Heteroskedastisitas	66

PLAGIARISME ADALAH PELANGGARAN HAK CIPTA DAN ETIKA

d. Uji Autokorelasi	67
3. Analisis Regresi Linier Berganda	68
4. Pengujian Hipotesis.....	70
a. Koefisien determinasi.....	70
b. Uji Simultan (uji F)	70
c. Uji Parsial (Uji t)	71
D. Implikasi dan Hasil Penelitian	72
BAB V PENUTUP	
A. Simpulan	78
B. Saran	80
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	



DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel III.1 Indikator dan Item Pertanyaan	27
Tabel III.2 Proses Penyeleksian Sampel Penelitian	34
Tabel IV.1 Jumlah Karyawan CV Sumber Rejeki Malang	51
Tabel IV.2 Jumlah Hasil Produksi CV Sumber Rejeki Malang.....	52
Tabel IV.3 Deskripsi Variabel Efektivitas Penyusunan Anggaran (X1).....	54
Tabel IV.4 Deskripsi Variabel Karakteristik Anggaran (X2)	55
Tabel IV.5 Deskripsi Variabel Berfungsinya Anggaran Secara Normatif (X3)	56
Tabel IV.6 Deskripsi Variabel Fungsi Manajemen (X4)	58
Tabel IV.7 Deskripsi Variabel Efektivitas Penjualan (Y).....	59
Tabel IV.8 Hasil Uji Validitas.....	61
Tabel IV.9 Hasil Uji Reliabilitas	63
Tabel IV.10 Uji Normalitas Data	65
Tabel IV.11 Hasil Output SPSS : Uji Multikolinearitas (VIF-Tolerance)	65
Tabel IV.12 Hasil Output SPSS : Uji Autokorelasi	68
Tabel IV.13 Hasil Output SPSS : Regresi Linier Berganda.....	68

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1 Kerangka Pikir	24
Gambar 2 Struktur Organisasi CV Sumber Rejeki Malang.....	46
Gambar 3 Scatterplot	64
Gambar 4 Hasil Uji SPSS – Uji Heteroskedastisitas	67



**PENGARUH ANGGARAN PENJUALAN SEBAGAI ALAT BANTU
MANAJEMEN TERHADAP EFEKTIVITAS PENJUALAN PADA
CV. SUMBER REJEKI MALANG**

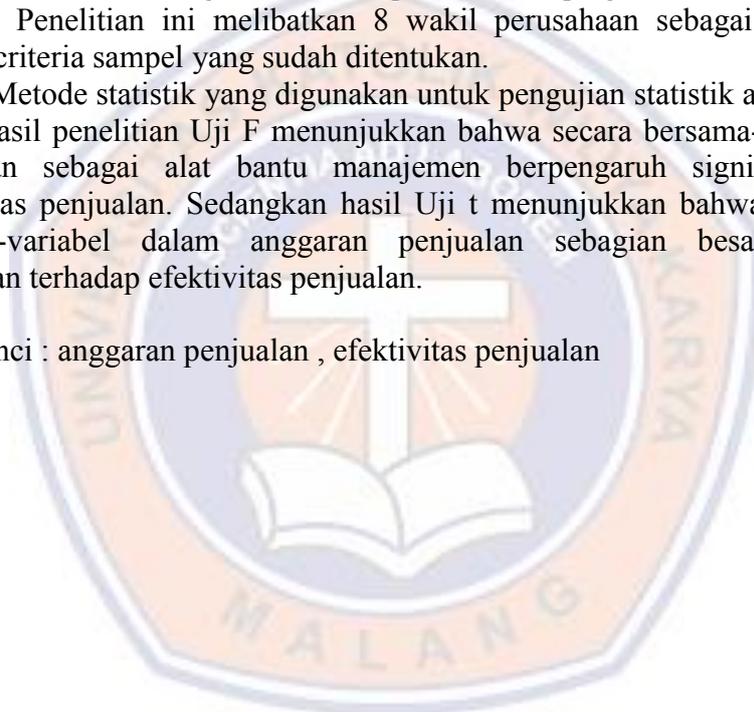
ABSTRAKSI

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif mengenai pengaruh anggaran penjualan sebagai alat bantu manajemen terhadap efektivitas penjualan. Penelitian ini dilakukan pada sebuah perusahaan yang memproduksi komponen-komponen mesin pengolah hasil pertanian yaitu CV. Sumber Rejeki Malang. Lokasi perusahaan terletak di Jalan Jowo Taman sari, Malang.

Tujuannya adalah untuk mengetahui pengaruh anggaran penjualan sebagai alat bantu manajemen terhadap efektivitas penjualan CV. Sumber Rejeki Malang. Penelitian ini melibatkan 8 wakil perusahaan sebagai sampel sesuai dengan kriteria sampel yang sudah ditentukan.

Metode statistik yang digunakan untuk pengujian statistik adalah Uji F dan Uji t. Hasil penelitian Uji F menunjukkan bahwa secara bersama-sama anggaran penjualan sebagai alat bantu manajemen berpengaruh signifikan terhadap efektivitas penjualan. Sedangkan hasil Uji t menunjukkan bahwa secara parsial variabel-variabel dalam anggaran penjualan sebagian besar berpengaruh signifikan terhadap efektivitas penjualan.

Kata kunci : anggaran penjualan , efektivitas penjualan



BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perkembangan dunia perekonomian saat ini sejalan dengan perkembangan perekonomian di Indonesia. Sudah beberapa bulan terakhir ini Indonesia mengalami krisis moneter. Hal ini dapat menyebabkan turunnya penjualan karena daya beli masyarakat. Daya beli masyarakat yang terus berkurang disebabkan harga-harga terus melambung tinggi. Untuk dapat bersaing para pengusaha harus berusaha untuk memperbaiki perusahaannya agar bertahan dalam situasi yang kurang menguntungkan untuk pihak perusahaan dagang.

Perusahaan dagang memegang peranan penting dalam pembangunan. Dengan semakin luasnya kesempatan berusaha dalam bidang perdagangan, dibutuhkan manajemen perusahaan yang mampu untuk berpikiran kedepan agar tujuan perusahaan yang telah ditetapkan dapat tercapai untuk memperoleh laba dan mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan di tengah-tengah krisis moneter.

Tujuan utama pendirian perusahaan pada umumnya adalah untuk mendapatkan laba yang optimal dengan pengeluaran biaya yang wajar. Untuk mencapai tujuan tersebut, maka diperlukan pengelolaan yang efektif terhadap seluruh aspek kegiatan perusahaan, sehingga produk yang dihasilkan dapat diserap pasar dengan jumlah besar dan harga yang sesuai di tengah persaingan

PLAGIARISME ADALAH PELANGGARAN HAK CIPTA DAN ETIKA

yang semakin ketat, demi terjaminnya kelangsunga hidup, dan mengembangan perusahaan.

Anggaran khususnya anggaran penjualan pada waktu penyusunan harus dapat melihat banyak faktor-faktor yang berhubungan dengan efektivitas penjualan, pada bulan-bulan terakhir ini sulit sekali menentukan seberapa banyak produk yang dijual di pasaran di tengah-tengah pasar yang lesu dan kurang menguntungkan. Anggaran disusun agar manajemen dapat melaksanakan tujuan yang telah ditetapkan perusahaan dapat dicapai dengan sebaik mungkin.

Manajemen mempunyai fungsi untuk perencanaan, pengkoordinasian, dan pengawasan. Dalam menjalankan suatu anggaran yang telah ditetapkan agar dapat berjalan dengan baik, maka sudah menjadi tugas manajemen untuk dapat mengawasi terhadap penyimpangan-penyimpangan dari anggaran yang telah ditetapkan. Pengawasan juga harus dilakukan secara terus-menerus, pengawasan merupakan proses mengevaluasi pelaksanaan nyata setiap komponen, organisasi, dan melaksanakan tindakan korektif jika diperlukan. Salah satu unsur efektivitas penjualan adalah rencana penjualan yang realistis berdasarkan analisis terhadap penjualan di masa lalu dan keadaan pasar pada masa kini. Permintaan akan produk suatu perusahaan pada umumnya tergantung pada kekuatan dan faktor-faktor di luar kendali manajemen.

CV. Sumber Rejeki Malang merupakan perusahaan yang memproduksi komponen mesin pengolah hasil pertanian yang cukup besar di wilayah Kota Malang. Perusahaan yang sudah beroperasi selama 12 (dua belas) tahun ini men-*supply* produk-produknya ke beberapa perusahaan-perusahaan perakitan

dan pembuatan mesin-mesin pengolah pertanian di wilayah Jawa Timur. Untuk dapat bertahan dalam persaingan permintaan pasar regional maupun nasional, CV. Sumber Rejeki Malang berusaha untuk terus meningkatkan kemampuan produksi dan penjualan produk-produknya untuk memenuhi kebutuhan pasar. Salah satu alat untuk mencapai tujuan tersebut, perusahaan ini mengandalkan anggaran penjualan. Anggaran penjualan dapat dijadikan sebagai alat manajemen untuk memproyeksikan laba optimum yang ingin dicapai. Karena permintaan pasar yang tinggi terhadap produk-produk perusahaan, maka CV. Sumber Rejeki Malang menentukan anggaran untuk penjualan produk-produknya. Anggaran penjualan tersebut menjadi rujukan untuk bagian-bagian lainnya sehingga dapat menjadi alat bantu bagi manajemen. Diharapkan dengan adanya anggaran penjualan sebagai alat bantu bagi manajemen maka penjualan atas produk-produk perusahaan dapat terwujud secara efektif.

Dengan berdasarkan pertimbangan di atas, maka penulis dalam menyusun skripsi memilih judul: **“Pengaruh Anggaran Penjualan Sebagai Alat Bantu Manajemen Terhadap Efektivitas Penjualan Pada CV. Sumber Rejeki Malang”**.

B. Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian di atas, maka penulis merumuskan masalah yakni: ”Apakah anggaran penjualan sebagai alat bantu manajemen berpengaruh terhadap efektivitas penjualan CV. Sumber Rejeki Malang?”

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Tujuan yang akan dicapai penulis dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh anggaran penjualan sebagai alat bantu manajemen terhadap efektivitas penjualan CV. Sumber Rejeki Malang.

2. Manfaat Penelitian

Dari hasil penelitian ini dapat bermanfaat :

a. Bagi Penulis

Menambah pengetahuan penulis dalam masalah pengaruh anggaran penjualan sebagai alat bantu manajemen dalam mendukung efektivitas penjualan.

b. Bagi Perusahaan

Menjadi salah satu bahan pertimbangan bagi perusahaan dalam penyusunan anggaran penjualan untuk meningkatkan efektivitas penjualan dan sebagai bahan masukan atau perbandingan dalam melaksanakan anggaran penjualan selanjutnya.

c. Bagi pihak lain

Menambah pengetahuan pihak lain mengenai anggaran penjualan dan penerapannya.