

628.154
na
5

**FUNGSI ANGGARAN PENJUALAN SEBAGAI ALAT
PENGAWASAN PENJUALAN PADA PT. CIPTA NIAGA
CABANG UTAMA MEDAN**



Oleh :

Ronda Deli Sianturi

No. Stb. : 95 830 0318



**JURUSAN MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS MEDAN AREA
M E D A N**

2000

**Judul Skripsi : FUNGSI ANGGARAN PENJUALAN SEBAGAI ALAT
PENGAWASAN PENJUALAN PADA PT. CIPTA
NIAGA CABANG UTAMA MEDAN**


Nama Mahasiswa : Ronda Deli Sianturi

No. Stambuk : 95 830 0318

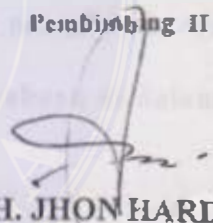
Jurusan : Manajemen

**Menyetujui :
Komisi Pembimbing**

Pembimbing I



(Dra. Hj. ADJA SAFINAT)

Pembimbing II



(Drs. H. JHON HARDY, MSi)

Mengetahui :

Ketua Jurusan


(Drs. H. MIFTAHUDDIN, MBA)

Dekan


(Drs. H. A. AZIS HASAN, MM)

Tanggal Lulus : 28 Juni 2000

RINGKASAN

Ronda Deli Sianturi, "Fungsi Anggaran Penjualan Sebagai Alat Pengawasan Penjualan Pada PT. Cipta Niaga Cabang Utama Medan", dibawah bimbingan Dra. Hj. Adja Safina selaku pembimbing I dan Drs. H. Jhon Hardy, MSi, selaku pembimbing II.

Setiap Perusahaan tentunya disertai harapan bahwa dikemudian hari akan mengalami perkembangan yang pesat. Salah satu tindakan yang dapat diambil demi tercapainya harapan tersebut harus melalui penjualan, dimana penjualan adalah jantungnya perusahaan.

Anggaran penjualan yang berarti suatu fungsi yang menentukan batas yang dihasilkan dalam bentuk angka-angka dari kegiatan perusahaan di dalam periode yang akan datang.

Pada umumnya kemampuan yang dimiliki suatu perusahaan dalam menjual produknya ke pasar sangatlah terbatas, sehingga anggaran penjualan ini dibuat untuk perencanaan pengawasan laba yang diharapkan.

Dalam anggaran penjualan sudah mencakup : Promosi dan iklan, biaya pemasaran dalam jangka panjang maupun jangka pendek. Semula fungsi anggaran adalah masalah menerapkan fungsi perencanaan, fungsi koordinasi dan fungsi pengendalian dan secara fleksibel di dukung dengan peranan fungsi pengorganisasian.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan diperoleh kesimpulan bahwa PT. Cipta Niaga Cabang Utama Medan, dari data yang diperoleh dapat diambil beberapa masalah seperti :

1. Penurunan penjualan yang mengakibatkan kerugian disebabkan karena penyusunan anggaran penjualan dibuat terlalu tinggi.
2. Belum dilakukannya perhitungan-perhitungan secara matematis dengan memasukkan alat evaluasi statistik.
3. Tidak melihat keadaan yang telah berlalu apakah penjualan berhasil atau tidak.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan serta analisis, maka penulis perlu memberikan saran-saran kepada perusahaan yang mungkin bermanfaat bagi kemajuan perusahaan antara lain :

1. Hendaknya perusahaan menggunakan evaluasi statistik dengan menggunakan metode Least Squares.
2. Pimpinan harus memperhatikan keberhasilan penjualan-penjualan yang telah lalu untuk melihat perbandingan keberhasilan penjualan pada masa yang akan datang.
3. Perluanya dibentuk panitia anggaran untuk bertugas menyusun anggaran penjualan sebagai alat pengawasan penjualan pada masa yang akan datang.

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis ucapkan kepada Tuhan Yang Maha Esa, karena atas berkat dan kasih karuniaNya sehingga penulis diberikan kekuatan dan kesehatan untuk menyelesaikan skripsi ini dengan baik.

Skripsi ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat untuk menyelesaikan Studi Strata 1 (S1) di Universitas Medan Area (UMA) Medan, dengan judul "FUNGSI ANGGARAN PENJUALAN SEBAGAI ALAT PENGAWASAN PENJUALAN PADA PT. CIPTA NIAGA CABANG UTAMA MEDAN".

Pada kesempatan ini penulis menyampaikan rasa terima kasih kepada :

1. Bapak Drs. H. A. Aziz Hasan, MM., selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area.
2. Bapak Drs. H. Miltahuddin, MBA., selaku Ketua Jurusan Manajemen Universitas Medan Area.
3. Dra. Hj. Aqsa Safinat, selaku pembimbing I, yang banyak memberikan waktu serta bantuan dan dukungannya kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
4. Bapak Drs. H. Jhon Hardy, MSi, selaku pembimbing II yang banyak memberikan bantuan dan waktunya kepada penulis.
5. Bapak Drs. H. M. Sayuti, MSi., selaku ketua sidang.
6. Bapak Drs. Eddy P. Siregar, selaku sekretaris sidang.
7. Seluruh Staf dan Pegawai di Universitas Medan Area.
8. Pimpinan dan seluruh Staf serta karyawan PT. Cipta Niaga Cabang Utama Medan, yang memberikan data dan informasi kepada penulis dalam penyelesaian skripsi ini.

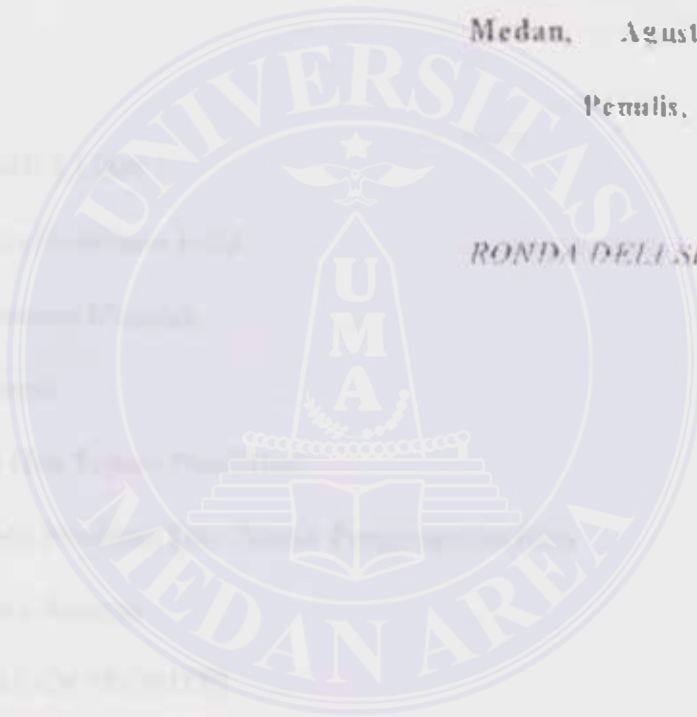
9. Kepada seluruh keluarga tercinta, kakak, abang, dan adik-adik yang turut membantu serta memberikan dukungan baik secara moral maupun material kepada penulis hingga skripsi ini selesai.

Akhir kata penulis ucapkan semoga Tuhan Yang Maha Esa senantiasa menyertai dan membahagiakan rahmatNya kepada kita semua.

Medan, Agustus 2000

Penulis,

RONDA DELI SIANJURI



DAFTAR ISI

	Hal.
Ringkasan	i
Kata Pengantar	iii
Daftar Isi	v
Daftar Gambar	vii
Daftar Tabel	viii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Alasan Pemilihan Judul	1
B. Perumusan Masalah	2
C. Hipotesis	3
D. Luas Dan Tujuan Penelitian	3
E. Metode Penelitian Dan Teknik Pengumpulan Data	4
F. Metode Analisis	5
BAB II LANDASAN TEORITIS	6
A. Pengertian Dan Pentingnya Anggaran Penjualan	6
B. Faktor – Faktor Dalam Penyusunan Anggaran Penjualan	8
C. Fungsi Anggaran Penjualan Sebagai Alat Pengawasan Penjualan ...	10
D. Langkah – Langkah Dalam Penyusunan Anggaran Penjualan	11

BAB. III : PT. CIPTA NIAGA UTAMA CABANG MEDAN	16
A. Gambaran Umum Perusahaan	16
1. Sejarah Singkat	16
2. Struktur Organisasi Dan Wewenangnya	19
3. Bidang Usaha Perusahaan	25
B. Faktor – Faktor Dalam Penyusunan Anggaran Penjualan	27
C. Langkah – Langkah Dalam Penyusunan Anggaran Penjualan ...	31
D. Target Dan Realisasi Volume Penjualan	40
E. Hambatan – Hambatan Dan Cara Mengatasinya	42
BAB. IV : ANALISIS DAN EVALUASI	45
BAB. V : KESIMPULAN DAN SARAN	57
A. Kesimpulan	57
B. Saran	58
DAFTAR PUSTAKA	

DAFTAR GAMBAR

GAMBAR	:	Halaman
I	: Struktur Organisasi PT. CIPTA NIAGA UTAMA CABANG MEDAN.....	20



DAFTAR TABEL

TABEL :		Halaman
I	Realisasi Penjualan Produk 1996	33
II	Realisasi Penjualan Produk 1997	33
III	Perbandingan Anggaran Penjualan Dengan Realisasi Tahun 1996	36
IV	Perbandingan Anggaran Penjualan Dengan Realisasi Tahun 1997	37
V	Perbandingan Anggaran Penjualan Dengan Realisasi Tahun 1993 – 1997	38
VI	Perbandingan Anggaran Penjualan Dengan Peramalan Metode Least Squares 1995	52
VII	Perbandingan Anggaran Penjualan Dengan Peramalan Metode Least Squares 1996	53
VIII	Perbandingan Antara Metode Least Squares Dengan Realisasi Penjualan Perusahaan 1996	54

BAB I

PENDAHULUAN

A. Alasan Pemilihan Judul

Penusahaan yang didirikan tentunya disertai dengan harapan bahwa kelak dikemudian hari akan mengalami perkembangan yang pesat. Apapun lingkup usaha dari perusahaan yang sudah didirikan, tidak akan terkecuali semuanya ingin berkembang. Harapan yang cerah dikemudian hari merupakan salah satu dasar untuk mengambil tindakan-tindakan yang dianggap diperlukan pada saat sekarang.

Salah satu tindakan yang dapat diambil guna tercapainya harapan tersebut adalah melalui kegiatan penjualan. Penjualan didalam suatu perusahaan perdagangan merupakan kegiatan yang sangat penting. Bahkan didalam beberapa pembicaraan dikatakan bahwa penjualan merupakan jantungnya perusahaan. Sedemikian pentingnya kegiatan penjualan didalam suatu perusahaan, maka diperlukan adanya anggaran penjualan.

Anggaran penjualan yang berarti suatu fungsi yang menentukan batas yang dihasilkan dalam bentuk angka-angka dari kegiatan perusahaan didalam periode yang akan datang, juga dipergunakan sebagai suatu dasar pengawasan penjualan. Dalam hal ini pengawasan penjualan pada suatu perusahaan perdagangan adalah merupakan pelaksanaan penjualan yang telah ditentukan terlebih dahulu dalam jumlah menurut rencana.

Dengan Adanya anggaran maka perusahaan dapat mengarahkan kegiatannya kepada tujuan yang akan dicapai. Jenis anggaran disesuaikan dengan keperluannya Anggaran penjualan selalu menjadi pusat perhatian pimpinan perusahaan tanpa mengabaikan anggaran yang lain.

Apabila pimpinan perusahaan tidak memakai sistem yang efektif dan efisien dalam penyusunan anggaran penjualan, maka akan menimbulkan kelebihan atau kekurangan dalam melaksanakan penjualan. Anggaran penjualan saling berkaitan dengan anggaran lainnya

PT CIPTA NIAGA Cabang Medan adalah perusahaan yang bergerak dibidang perdagangan ekspor-import dan lokal. Bagi perusahaan fungsi anggaran penjualan sebagai alat pengawasan dibutuhkan didalam pencapaian tingkat penjualan yang telah direncanakan. Dipilihnya PT Cipta Niaga Cabang Medan sebagai objek penelitian, karena telah memenuhi syarat untuk penelitian ilmiah.

Dari uraian tersebut di atas, penulis tertarik untuk memilih judul :
"FUNGSI ANGGARAN PENJUALAN SEBAGAI ALAT PENGAWASAN PENJUALAN PADA PT. CIPTA NIAGA CABANG MEDAN".

B. Perumusan Masalah

Berdasarkan penelitian pendahuluan yang dilakukan penulis pada PT. Cipta Niaga Cabang Medan adalah :
Perusahaan belum melakukan penyusunan anggaran penjualan dengan metode kuantitatif yang didasarkan pada perhitungan matematis, sehingga mempengaruhi tercapainya anggaran penjualan yang ditetapkan.

DAFTAR PUSTAKA

- Agus Ahyari, Anggaran Perusahaan Pendekatan Kualitatif, Edisi II, BPFE, Yogyakarta, 1991.
- D. Hartanto, Akuntansi Untuk Usahawan, Edisi Kelima, Lembaga Penerbitan Fe-UI, Jakarta, 1990
- Glenn A. Welsch, Budgeting Profit Planning and Control (Budgeting Perencanaan dan Pengendalian Laba), Edisi IV, Terjemahan R.A. Fadly dan Tien Kartini Bumi Aksara, Jakarta, 1994.
- Gunawan Adisaputro dan Maiwan Asri, Anggaran Perusahaan Prinsip Mekanisme dan Penyusunannya. Edisi III, BPFE, Yogyakarta, 1995
- Ikatan Akuntan Indonesia, Norma Pemeriksaan Akuntansi, PT Jctiar Baru, Jakarta, 1994, Hal 22-23
- Jhon R. Bartizal. Budgeting And Principles (Dasar-Dasar dan Prosedur Budget), Edisi III, Terjemahan Sukanto Reksohadiprodo, Tarsito, Bandung, 1994.
- M. Munandar , Budgeting Perencanaan Kerja, Pengkoordinasian Kerja, Pengawasan Kerja, Edisi Satu, BPFE - UGM, Yogyakarta, 1990.
- Mauled Mulyono, Anggaran Perusahaan Sebagai Alat Pengawasan, Edisi I, Bumi Aksara, Jakarta, 1993.
- R. Soemita Adikusumah, Budget Perusahaan, Edisi III, Sinar Baru, Bandung, 1993.
- T. Hani Handoko, Manajemen, Edisi Pertama, Cetakan Pertama BPFE, Yogyakarta, 1990.
- Winarno Surakhmad , Pengantar Penelitian Ilmiah Dasar dan Teknik Membuat Skripsi, Penerbit Tarsito, Bandung, 1995.