

**ANGGARAN PENJUALAN SEBAGAI ALAT BANTU
ADMINISTRASI DALAM MENUNJANG EFEKTIVITAS
PENGENDALIAN PENJUALAN PADA UD. PANDAN ASIH**

SKRIPSI

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat

Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Akuntansi (S.Akun)

Pada Jurusan Akuntansi Syariah

Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam



Oleh :

MILA HANNISA

1908205050

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)

SYEKH NURJATI CIREBON

1444 H / 2023 M

Abstrak

MILA HANNISA. NIM 1908205050, “Anggaran Penjualan Sebagai Alat Bantu Administrasi Dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Penjualan Pada UD. PANDAN ASIH”

Penjualan merupakan bagian penting dari aktivitas efektifitas pengendalian penjualan, pengendalian penjualan juga menjadi kunci untuk menjaga keberlangsungan perusahaan. Pengendalian penjualan dapat dilakukan dengan cara menerapkan Anggaran Penjualan. Anggaran penjualan dapat membantu perusahaan dalam merencanakan, mengkoordinasikan, dan mengawasi aktivitas penjualan. Dengan adanya pengawasan aktivitas penjualan maka pengendalian penjualan akan menjadi efektif. Peran anggaran yang begitu besar membuat usaha dagang dari kalangan besar maupun kecil membuat laporan anggaran, salah satunya adalah usaha dagang Pandan Asih. Dengan demikian, penelitian ini bertujuan untuk melihat penyusunan anggaran dan peran anggaran penjualan sebagai alat bantu administrasi dalam menunjang efektifitas pengendalian penjualan pada UD. Pandan Asih.

Dalam melakukan penelitian ini penulis menggunakan metode penelitian deskriptif analitik, yaitu melakukan penelitian dengan mengambil masalah atau memusatkan perhatian kepada masalah-masalah sebagaimana adanya saat penelitian dilaksanakan, hasil penelitian yang kemudian diolah dan dianalisis untuk diambil kesimpulannya. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah dengan melakukan wawancara, observasi, dokumentasi dan kuesioner.

Pengujian analisis yang diajukan peneliti yaitu dengan persentase jawaban kuesioner peran anggaran penjualan sebagai alat bantu administrasi UD. Pandan Asih sebesar 85% ini menunjukkan bahwa perhitungan tersebut diantara kisaran 76% - 100%. Berdasarkan hasil penelitian, peneliti menarik simpulan bahwa anggaran penjualan pada UD. Pandan Asih berperan sebagai alat bantu administrasi dalam pengendalian penjualan.

Kata Kunci : Anggaran, Efektivitas, dan Pengendalian Penjualan.

Abstract

MILA HANNISA. NIM 1908205050,. “Sales Budget As An Administrative Tool In Supporting The Effectiveness Of Sales Control At UD. PANDAN ASIH”

Sales are an important part of the effectiveness of sales control activities, sales control is also the key to maintaining the company's sustainability. Sales control can be done by applying the Sales Budget. Sales budgets can assist companies in planning, coordinating, and supervising sales activities. With the supervision of sales activities, sales control will be effective. The large role of the budget makes trading businesses from large and small groups make budget reports, one of which is the Pandan Asih trading business. Thus, this study aims to look at the preparation of the budget and the role of the sales budget as an administrative tool in supporting the effectiveness of sales control at UD. Pandan Asih.

In conducting this study, the author used a descriptive analytic research method, which is to conduct research by focusing on existing problems during the research, and then analyzing the results to draw conclusions. Data collection techniques used are by conducting interviews, observation, documentation and questionnaires.

Testing the analysis proposed by the researcher is the percentage of answers to the questionnaire on the role of the sales budget as an administrative tool for UD. Pandan Asih of 85% shows that the calculation is between the range of 76% - 100%. Based on the results of the study, the researchers drew the conclusion that the sales budget at UD. Pandan Asih acts as an administrative tool in controlling sales.

Keyword: Budget, Effectiveness, and Sales Control.

خلاصة

ميزانية المبيعات كأداة إدارية في دعم فعالية مراقبة " عدد الطلاب معرف ١٩٠٨٢٠٥٠٥٠ ، ميلا هانيسا باندان أسيه .المبيعات في الأعمال التجارية

تعتبر المبيعات جزءًا مهمًا من فعالية أنشطة مراقبة المبيعات ، كما أن مراقبة المبيعات هي أيضًا المفتاح يمكن أن .يمكن إجراء مراقبة المبيعات من خلال تطبيق ميزانية المبيعات .لحفاظ على استدامة الشركة مع الإشراف .تساعد ميزانيات المبيعات الشركات في تخطيط أنشطة المبيعات وتنسيقها والإشراف عليها إن الدور الكبير للميزانية يجعل الشركات التجارية .على أنشطة المبيعات ، ستكون مراقبة المبيعات فعالة Pandan Asih. من المجموعات الكبيرة والصغيرة تضع تقارير الميزانية ، أحدها هو الأعمال التجارية وبالتالي ، تهدف هذه الدراسة إلى النظر في إعداد الميزانية ودور ميزانية المبيعات كأداة إدارية في دعم باندان أسيه .فعالية مراقبة المبيعات في الأعمال التجارية

في إجراء هذا البحث ، استخدم المؤلف طريقة بحث تحليلي وصفي ، والتي تتمثل في إجراء البحث من خلال التركيز على المشاكل الموجودة أثناء البحث ، ثم تحليل تقنيات جمع البيانات المستخدمة هي عن النتائج للوصول إلى الاستنتاجات المناسبة.طريق إجراء المقابلات والملاحظات والتوثيق والاستبيانات

لإدارة كأداة المبيعات ميزانية دور حول الاستبيان على للإجابات المئوية النسبة مع هو الباحث من المقدم التحليل اختبار الدراسة نتائج على وبناء .١٠٠٪ - ٧٦٪ بين يتراوح الحساب أن ٨٥٪ أسيهنسبة باندان يظهر .التجارية الأعمال مراقبة في إدارية أداة بمثابة أسيه باندان .التجارية الأعمال في المبيعات ميزانية أن مفاده استنتاج إلى الباحث توصل .المبيعات

الكلمات المفتاحية: .الميزانية والفعالية ومراقبة المبيعات



NOTA DINAS

Kepada yth.

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

IAIN Syekh Nurjati Cirebon

di

Cirebon

Assalamu'alaikum Wr.Wb.

Setelah melakukan bimbingan, arahan dan koreksi terhadap penulisan skripsi saudari Mila Hannisa, NIM: 1908205050 dengan judul "Anggaran Penjualan Sebagai Alat Bantu Administrasi Dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Penjualan Pada UD. PANDAN ASIH" Kami berpendapat bahwa skripsi tersebut diatas sudah dapat diajukan pada jurusan Akuntansi Syariah dan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Syekh Nurjati Cirebon untuk di munaqasyahkan.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Menyetujui

Pembimbing I

Pembimbing II



Haulah Nakhwatunnisa, M.Si

NIP. 19840208 201903 2 005



Alvien S Haerisma, MSI

NIP. 19800912 200604 1 001

Mengetahui

Ketua Jurusan Akuntansi Syariah



Ridwan W magdo, SE., M.Si

NIP. 19730304 200710 1 002

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul "Anggaran Penjualan Sebagai Alat Bantu Administrasi Dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Penjualan Pada UD. PANDAN ASIH", Oleh Mila Hannisa, Nim : 1908205050, telah diajukan dalam sidang Munaqasyah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Syekh Nurjati Cirebon Pada tanggal 06 Juni 2023.

Skripsi telah diterima sebagai salah satu syarat mendapat gelar Sarjana Akuntansi Syariah (S.Akun) Pada Jurusan Akuntansi Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam pada Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Syekh Nurjati Cirebon.

Sidang Munaqasyah

Ketua sidang

Sekretaris Sidang



Ridwan Widagdo, SE., M.Si
NIP. 19730304 200710 1 002

Abdul Muizz Abdul Wadud K. A., M.Si
NIP. 19870827 201903 1 009

Penguji I

Penguji II

Nining Wahyuningsih, SE., MM
NIP. 19730930 200710 2 001

Nur Eka Setiowati, M.Si
NIP. 198103082006042001

LEMBAR PERSETUJUAN

ANGGARAN PENJUALAN SEBAGAI ALAT BANTU ADMINISTRASI
DALAM MENUNJANG EFEKTIVITAS PENGENDALIAN PENJUALAN

PADA UD. PANDAN ASIH

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Akuntansi Syariah (S.Akun)
Pada Jurusan Akuntansi Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Oleh:

Mila Hannisa

NIM. 1908205050

Menyetujui

Pembimbing I

Pembimbing II

Haulah Nakhwatunnisa, M.Si

NIP. 19840208 201903 2 005

Alvien S Haerisma, MSI

NIP. 19800912 200604 1 001

Mengetahui

Ketua Jurusan Akuntansi Syariah



Ridwan Widagdo, SE., M.Si

NIP. 19730304 200710 1 002

OTENTITAS SKRIPSI

Bismillahirrahmanirrahim

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Mila Hannisa

NIM : 1908205050

Tempat, Tanggal Lahir : Cirebon, 25 November 2000

Alamat : Jalan Siliwangi No.01 RT 01/RW 06 Desa Japura
Kidul, Kecamatan Astanajapura, Kabupaten Cirebon

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi yang berjudul "**Anggaran Penjualan Sebagai Alat Bantu Administrasi Dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Penjualan Pada UD. Pandan Asih**" ini beserta isinya benar-benar karya sendiri, seluruh ide, pendapat atau materi dari pendapat orang lain telah dikutip dengan penulisan referensi yang sesuai dengan kaidah akademik.

Atas pernyataan ini, saya siap menanggung resiko atau sanksi apapun yang dijatuhkan kepada saya sesuai dengan peraturan yang berlaku, apabila dikemudian hari adanya pelanggaran terhadap etika keilmuan atau ada klaim terhadap keahlian karya saya ini.

Cirebon, 28 Maret 2023

Saya Yang Menyatakan,



Mila Hannisa

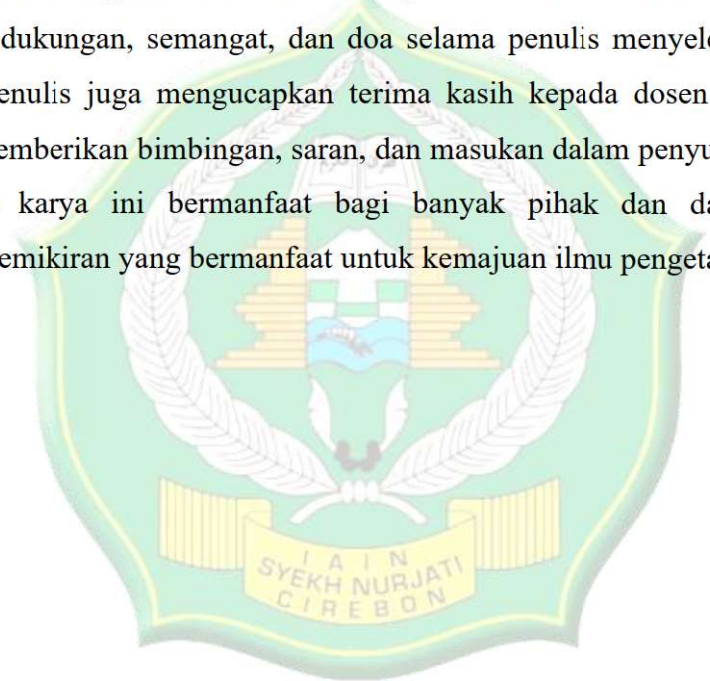
NIM. 1908205050

KATA PERSEMBAHAN

Bismillahirrahmanirahim

Segala puji dan Syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT. atas terselesaikannya skripsi ini dengan baik dan lancar. Shalawat serta salam semoga senantiasa tercurahkan kepada junjungan Nabi Muhammad SAW. Beserta keluarga, para sahabat, tabi'in, dan orang-orang yang senantiasa mengikuti dan melaksanakan sunnahnya sampai akhir zaman.

Karya skripsi ini disajikan sebagai bentuk penghargaan dan apresiasi yang tinggi kepada orangtua tercinta, keluarga, dan teman-teman yang telah memberikan dukungan, semangat, dan doa selama penulis menyelesaikan studi. Selain itu, penulis juga mengucapkan terima kasih kepada dosen pembimbing yang telah memberikan bimbingan, saran, dan masukan dalam penyusunan skripsi ini. Semoga karya ini bermanfaat bagi banyak pihak dan dapat menjadi sumbangan pemikiran yang bermanfaat untuk kemajuan ilmu pengetahuan.



MOTTO HIDUP

**“Tak perlu khawatir akan bagaimana alur cerita hidup, perankan saja,
Allah sebaik baik-baiknya perencana ”**



RIWAYAT HIDUP



Penulis bernama Mila Hannisa dilahirkan di Cirebon pada tanggal 25 November 2000. Penulis merupakan anak ketujuh dari tujuh bersaudara. Anak dari pasangan suami istri, Bapak Parta dan Ibu Kartini. Penulis tinggal di Jalan Siliwangi No.01 RT 01/RW 06, Desa Japura Kidul, Kecamatan Astanajapura, Kabupaten Cirebon.

Pendidikan Formal yang pernah ditempuh penulis sebagai berikut:

1. 2007 – 2013 : MI Annidhomiyah
2. 2013 – 2016 : SMPN 1 Lemahabang
3. 2016 – 2019 : SMAN 1 Lemahabang
4. 2019 – 2023 : IAIN Syekh Nurjati Cirebon

Penulis menempuh Program Strata Satu (S1) pada program Akuntansi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Syekh Nurjati Cirebon dan mengambil judul **“Anggaran Penjualan Sebagai Alat Bantu Administrasi Dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Penjualan Pada UD. Pandan Asih”** dibawah bimbingan Ibu Haulah Nakhwatunnisa, M.Si dan Bapak Alvien Septian Haerisma, MSI.

KATA PENGANTAR

Segala puji dan Syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT. yang telah melimpahkan rahmat, taufik serta hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan lancar. Shalawat serta salam semoga senantiasa tercurahkan kepada junjungan Nabi Muhammad SAW. Beserta keluarga, para sahabat, tabi'in, dan orang-orang yang senantiasa mengikuti dan melaksanakan sunnahnya sampai akhir zaman. Alhamdulillah dengan kemudahan yang diberikan oleh Allah SWT dan dengan usaha yang sungguh-sungguh, skripsi dengan judul **“Anggaran Penjualan Sebagai Alat Bantu Administrasi Dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Penjualan Pada UD. Pandan Asih”** ini akhirnya dapat terselesaikan.

Laporan hasil penelitian ini disusun untuk memenuhi sebagian persyaratan untuk mendapatkan gelar Sarjana Akuntansi (S.Akun) pada Jurusan Akuntansi Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam.

Pelaksanaan penelitian dan penyusunan skripsi ini dapat berjalan dengan baik berkat dukungan dan kerjasama dari berbagai pihak. Untuk itu penyusun mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada berbagai pihak:

1. Bapak Prof. Dr. H. Aan Jaelani, M.Ag, Rektor IAIN Syekh Nurjati Cirebon.
2. Bapak Dr. Didi Sukardi, M.H, Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
3. Ridwan Widagdo, SE., M.Si, Ketua Jurusan Akuntansi Syariah.
4. Ibu Haulah Nakhwatunnisa, M,Si selaku Dosen Pembimbing I dan Bapak Alvien Septian Haerisma, MSI selaku Dosen Pembimbing II yang telah memberikan bimbingan, arahan, dan masukan yang sangat berarti bagi penulis dalam penyusunan skripsi ini;
5. Ibu Diana Djuwita, MM, Sekretaris Jurusan Akuntansi Syariah;
6. Dosen-dosen pengampu pada Jurusan Akuntansi Syariah yang telah memberikan ilmu dan pengalaman yang sangat berharga bagi penulis;
7. Kedua orang tua saya tercinta, Ibu dan Bapak yang telah memberikan doa, motivasi, dan dukungan untuk menyelesaikan penyusunan skripsi ini;

8. Sahabat saya Sofyan Maulana dan Mita Dwi Hikmawati telah menghibur dalam kerumitan membuat skripsi dan kehidupan ini, semoga kalian sehat selalu;
9. Kelas Akuntansi Syariah B yang selalu saling support, memberikan keceriaan, dan saling menguatkan selama empat tahun bersama di jurusan Akuntansi Syariah;
10. Semua pihak yang telah membantu penulis selama proses penyusunan skripsi yang tidak dapat disebutkan satu persatu;

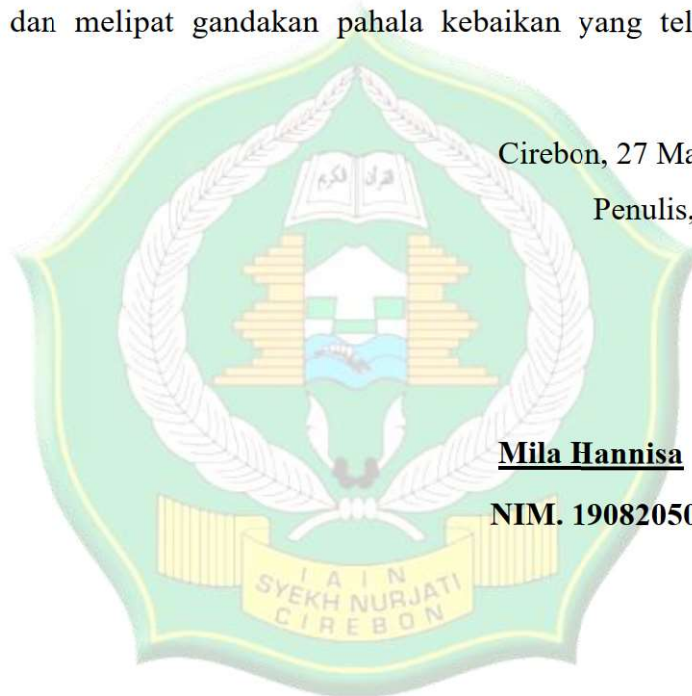
Penulis hanya dapat mengucapkan terimakasih, serta berdoa atas segala motivasi, dukungan, dan bantuan yang telah diberikan, semoga Allah SWT memberikan dan melipat gandakan pahala kebaikan yang telah dilakukan. Aamiin.

Cirebon, 27 Maret 2023

Penulis,

Mila Hannisa

NIM. 1908205050



DAFTAR ISI

ABSTRAK	ii
ABSTRACT	iii
خلاصة	iv
NOTA DINAS	vi
LEMBAR PENGESAHAN	v
LEMBAR PERSETUJUAN	vi
OTENTITAS SKRIPSI	vii
KATA PERSEMBAHAN	vii
MOTTO HIDUP	x
RIWAYAT HIDUP	xi
KATA PENGANTAR	xii
DAFTAR ISI	xiv
DAFTAR TABEL	xvii
DAFTAR GAMBAR	xviii
DAFTAR LAMPIRAN	xix
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Perumusan Masalah	5
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian	6
D. Sistematika Penulisan	7
BAB II LANDASAN TEORI	9
A. Landasan Teori	9
1. Anggaran	9
2. Penjualan	24
3. Anggaran Penjualan	26
4. Efektivitas Pengendalian Penjualan	31
5. Hubungan Anggaran Penjualan Dengan Efektivitas pengendalian Penjualan	37
6. Peran Anggaran Penjualan sebagai Alat Bantu Administrasi dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Penjualan.....	38

B. Penelitian Terdahulu	40
C. Kerangka Pemikiran.....	44
BAB III METODE PENELITIAN	47
A. Jenis Penelitian	47
B. Sasaran, Waktu, dan Tempat Penelitian	48
C. Jenis Data	48
D. Teknik Pengumpulan Data	48
E. Variabel dan Skala Pengukuran.....	51
F. Teknik Analisis Data.....	52
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	55
A. Gambaran umum UD. Pandan Asih	55
1. Sejarah UD. Pandan Asih.....	55
2. Visi Misi.....	56
3. Struktur Organisasi	57
4. Tugas.....	57
5. Bentuk Usaha	60
6. Produk.....	61
7. Data penjualan.....	69
B. Pembahasan	69
1. Penyusunan Anggaran Penjualan pada UD. Pandan Asih	69
a. Penyusunan anggaran UD. Pandan Asih	70
b. Karakteristik Anggaran Penjualan Pada UD. Pandan Asih	72
2. Peran Anggaran Penjualan Sebagai Alat Bantu dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Penjualan UD. Pandan Asih	78
a. Efektivitas Pengendalian Penjualan.....	79
b. Fungsi Anggaran	83
c. Proses Pengendalian Penjualan	85
d. Perhitungan Kuesioner	87
BAB V PENUTUP.....	90
A. Kesimpulan	90
B. Saran	91
DAFTAR PUSTAKA	93
LAMPIRAN-LAMPIRAN	93