

ABSTRAK

Dengan berkembangnya dunia usaha yang sangat cepat dimasa sekarang, banyak terjadi persaingan yang ketat diantara perusahaan sejenis. Untuk dapat bersaing dengan perusahaan lainnya, perusahaan harus mengelola seluruh kegiatan semaksimal mungkin untuk memperoleh hasil yang baik.

Penjualan merupakan sumber pendapatan bagi perusahaan karena itu perlu dikelola dengan baik melalui perencanaan dan pengendalian. Anggaran merupakan suatu rencana kerja yang terperinci dalam bentuk tertulis yang dapat digunakan sebagai pedoman dan alat untuk membantu perusahaan dalam usaha mencapai tujuan perusahaan. Selain itu anggaran dapat digunakan sebagai alat dalam perencanaan, koordinasi dan pengawasan dari seluruh kegiatan perusahaan, maka dari itu anggaran merupakan alat bantu yang penting bagi manajemen dalam mengendalikan kegiatan perusahaan.

Objek dalam pembahasan skripsi ini adalah manfaat anggaran penjualan pada beberapa perusahaan yang bergerak dibidang kerajinan meubel yang berlokasi di kotamadya Bandung. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui peranan anggaran penjualan yang bermanfaat bagi efektivitas pengendalian penjualan.

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif analisis, yaitu metode penelitian yang digunakan dengan menguraikan terlebih dahulu kondisi objek penelitian atau perusahaan yang diteliti berdasarkan fakta dan data yang ada untuk menguji hipotesis yang ada dengan menggunakan koefisien korelasi *rank spearman* dengan $n = 5$ dan tingkat signifikansi sebesar 0,05

Dari hasil penelitian menunjukkan bahwa jawaban responden dalam pelaksanaan anggaran penjualan yang bermanfaat memberikan jawaban sangat setuju dan setuju sebesar 66,00% jawaban responden tentang efektivitas pengendalian penjualan 80% responden menjawab sangat setuju dan setuju. Hubungan antara anggaran penjualan yang bermanfaat dan efektivitas pengendalian penjualan termasuk kuat, yaitu 0,921. Sedangkan peran atau kontribusi anggaran penjualan yang bermanfaat terhadap efektivitas pengendalian penjualan sebesar 84,82%, sedangkan sisanya sebesar 15,18% dipengaruhi factor lain. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa anggaran penjualan yang memadai mempunyai peranan dalam peningkatan efektivitas penjualan.