

ABSTRAK

Skripsi oleh : Jiwa Akbar Ananda

Kata kunci : Anggaran, Penjualan, Kinerja

Anggaran adalah suatu rencana keuangan (unit) periodik yang disusun berdasarkan program yang telah disahkan dan merupakan rencana tertulis mengenai kegiatan suatu organisasi yang dinyatakan secara kuantitatif dan umumnya dinyatakan dalam satuan uang atau unit untuk jangka waktu tertentu. Evaluasi kinerja merupakan penentuan secara periodik efektifitas operasional suatu organisasi, bagian organisasi dan karyawannya berdasarkan sasaran dan kriteria yang telah ditetapkan sebelumnya. Anggaran merupakan alat dalam mengevaluasi kinerja bagian manajemen yang berarti melakukan evaluasi (menilai) atas pelaksanaan pekerjaan, dengan cara membandingkan realisasi dengan rencana.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui peranan anggaran penjualan dalam evaluasi kinerja bagian penjualan pada CV. Raja Motor Medan. Populasi dan sampel diambil dari seluruh penjualan sepeda motor di CV. Raja Motor Medan. Data dalam penelitian ini diperoleh dari sumber data sekunder. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui wawancara dan studi dokumentasi. Analisis data dengan menggunakan metode statistik deskriptif yang terdiri dari uji normalitas, uji heteroskedastisitas, uji multikolinearitas, regresi linier sederhana, uji t dan koefisien determinasi.

Berdasarkan hasil penelitian ini dapat disimpulkan bahwa anggaran penjualan sepeda motor berpengaruh terhadap kinerja bagian penjualan sepeda motor pada CV. Raja Motor Medan, yang terbukti dari $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($16,049 > 1,689$). Dari persamaan $Y = 1,987 + 0,912$, Artinya konstanta sebesar 1,987 menyatakan bahwa jika anggaran penjualan naik 1%, maka kinerja bagian penjualan akan meningkat sebesar 1,987 atau dapat dikatakan kinerja bagian penjualan akan meningkat sekitar 1%.