

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr wb

Alahamdulillahirobbil'alamin puji syukur kepada Allah swt atas segala rahmat dan hidayahnya serta sholawat dan salam semoga tetap tercurah kepada Rasulullah saw, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul "PERANAN ANGGARAN PENJUALAN SEBAGAI ALAT DALAM EVALUASI KINERJA BAGIAN PENJUALAN PADA CV. RAJA MOTOR MEDAN" Skripsi ini disusun guna melengkapi persyaratan mencapai gelar sarjana (SI) Ekonomi dari Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area. Melalui kesempatan ini penulis menyampaikan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Allah SWT yang maha pemurah lagi maha penyayang yang selalu melindungiku, dan memberikan jalan kemudahan.
2. Bapak Prof. Dr. H. Sya'ad Afifiddin, SE, MEd selaku dekan fakultas Ekonomi Universitas Medan Area.
3. Ibu Linda Lores, SE, Msi selaku ketua jurusan fakultas ekonomi Universitas Medan Area.
4. Bapak Drs. H.M. Akbar Srg, Msi selaku ketua pembimbing yang sedianya memberikan bimbingan kepada penulis.
5. Ibu Dra. Hj. Retnawati Srg, Msi selaku dosen pembimbing I yang sedianya memberikan bimbingan serta pengarahan kepada penulis.

6. Ibu Dra. Hj. Rosmaini, AK selaku dosen pembimbing II yang sedianya memberikan bimbingan serta pengarahan kepada penulis.
7. Segenap dosen fakultas Ekonomi Universitas Medan Area.
8. Kepada kedua orang tua, abang, kakak serta abang dan kakak ipar yang selalu memberikan bantuannya kepada saya, terima kasih yang sebesar-besarnya.
9. Kepada Yucha Vivieni yang telah banyak membantu hingga skripsi ini siap.

Semoga Allah swt. Memberikan balasan yang setimpal atas segala bantuan dan kebaikan yang telah mereka berikan kepada penulis. Amin. Akhir kata, penulis berharap semoga skripsi ini dapat berguna bagi semua pihak dalam proses penerapan ilmu yang penulis dapatkan di bangku kuliah, paling tidak skripsi ini diharapkan mampu membantu kemajuan ilmu pengetahuan.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Medan, 12 November 2011

Penulis

Jiwa Akbar Ananda

DAFTAR ISI

	Halaman
ABSTRAK.....	i
KATA PENGANTAR.....	ii
DAFTAR ISI.....	iv
DAFTAR GAMBAR.....	v
DAFTAR TABEL.....	iv
BAB I : PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah.....	4
C. Tujuan Penelitian	4
D. Manfaat penelitian	4
BAB II : URAIAN TEORITIS	
A. Anggaran Penjualan.....	5
B. Evaluasi Kinerja.....	12
C. Kerangka Teoritis	15
D. Hipotesis	16
BAB III : METODE PENELITIAN	
A. Jenis, Lokasi dan Waktu Penelitian	17
B. Populasi dan Sampel	18
C. Definisi Operasional	18
D. Jenis dan Sumber Data.....	19
E. Teknik Pengumpulan Data.....	19
F. Metode Analisis Data.....	19

BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian	24
1. Gambaran Umum Perusahaan	24
2. Struktur Organisasi Perusahaan.....	26
3. Uraian Tugas dan Tanggung Jawab.....	27
4. Penyusunan Anggaran Penjualan.....	31
5. Analisis Anggaran Penjualan Dalam Evaluasi Kinerja Bagian Penjualan.....	33
6. Data Penelitian.....	35
B. Pembahasan Hasil Penelitian.....	37
1. Analisa Deskriptif.....	37
2. Statistik Inferensial.....	38

BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan	45
B. Saran	46

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

	Halaman
1. Rencana Waktu Penelitian	17
2. Anggaran dan Realisasi Penjualan	34
3. Statistik Deskriptif.....	36
4. Test Of Normality.....	38
5. Uji Multikolinearitas.....	40
6. Regresi Linier Sederhana.....	41
7. Uji Signifikan Parsial (Uji t).....	41
8. Koefisien Determinasi (r^2).....	42