ABSTRAK

Hubungan Anggaran Penjualan Dengan Pendapatan Operasi Pada Perusahan Daerah Air Minum (PDAM) Kota Bandung.
Oleh : Susilowatia / 21205125
Di bawah bimbingan Linna Ismawati, SE,.M.Si

Anggaran Penjualan berfungsi pula sebagai alat untuk pengkoordinasian kerja agar semua bagian-bagian yang terdapat didalam perusahaan dapat saling menunjang, saling bekerja sama dengan baik, untuk menuju ke sasaran yang telah ditetapkan. Dengan demikian, kelancaran jalannya perusahaan akan lebih terjamin.

Tujuan Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui perkembangan anggaran penjualan, untuk mengetahui perkembangan pendapatan operasi, dan untuk mengetahui hubungan anggaran pejualan dengan pendapatan operasi pada Perusahaan Daerah Air Minum Kota Bandung periode 2002-2008.

Metode penelitian yang di gunakan adalah metode deskriptif dengan pendekatan kuantitatif. Teknik penentuan data yang di lakukan adalah dengan menggunakan studi kepustakaan serta studi lapangan yang terdiri dari observasi, wawancara dan dokumentasi. Data yang di peroleh di analisis dengan cara menghitung analisis regresi linier sederhana, koefisien korelasi dengan pearson product moment (r), dan uji t.

Berdasarkan hasil penelitian menunjukan bahwa terdapat hubungan antara anggaran penjualan dengan pendapatan operasi. Tingkat keeratan hubungan (korelasi) kedua variabel sangat kuat yaitu r= 0,9804 dengan nilai korelasi Positif, artinya jika anggaran penjualan menurun, maka pendapatan operasi akan menurun dan sebaliknya. Hasil pengujian hipotesis yaitu dengan menggunakan uji t, diperoleh nilai t_{tabel} sebesar 2.446 dan nilai t_{hitung} sebesar 11.182. Berdasarkan nilai t_{hitung} tersebut, maka $t_{tabel} > t_{hitung}$, sehingga H_0 diterima. Jadi dapat disimpulkan bahwa anggaran penjualan berhubungan positif secara signifikan terhadap pendapatan operasi pada Perusahan Daerah Air minum Kota Bandung.

Kata Kunci : Anggaran Penjualan dan Pendapatan Operasi

ABSTRACT

The Corellation Of Sales Budget With Operation Revenue At Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM) Kota Bandung.
By : Susilowatia / 21205125
Under the guidance : Ms. Linna Ismawati, SE., M.Si.

Sales budget also serves as a tool for coordinating the work so that all the parts contained within the company can support each other, cooperate with each other well, to get to the targets. Thus, the smooth running of the company to be more secure.

The purpose of this study aims to determine the development of sales budgets, to determine operating income growth, and to know the relationship between turnover budget with operation revenue at Perusahaan Derah Air Minum Kota Bandung from 2002 to 2008 period.

The research method that in used was the descriptive method with the quantitative approach. Technically the determination of the data that in did was by using the study of the bibliography as well as the study of the field that consisted of observation, the interview and the documentation. The data that in received in the analysis by means of counting the analysis of linear regression simple, the correlation coefficient with pearson product moment (r), the determination coefficient (kd) and the test t.

Based on the results of research show that there is a correlation between sales budget with operating income. Level of relation (correlation) is very strong both variables is r = 0.9804 with Positive correlation value, meaning that if the budget is declining sales, the operation revenue will decline and vice versa. Results of hypothesis testing is done using the t test, obtained ttable value of 2.446 and amounted to 11.182 t values. Based on these t values, then ttable> t, so that H0 is accepted. So we can conclude that the sales budget is significantly positively related to operaration revenue in Perusahaan Daerah Air Minum Kota Bandung

The key word : Sales Budget and Operation Revenue