

ABSTRAK

Bagi setiap perusahaan, anggaran merupakan bagian penting dalam operasi perusahaan. Anggaran yang baik akan mendorong pencapaian yang diharapkan perusahaan. Untuk merumuskan anggaran diperlukan berbagai informasi dan partisipasi dari berbagai fungsi dalam perusahaan untuk bekerjasama demi tercapainya tujuan perusahaan dan pengendalian intern yang baik.

Anggaran penjualan memiliki peran yang sangat penting bagi PT.INTI (PERSERO) Bandung. Anggaran merupakan alat bantu sebagai panduan kegiatan operasional perusahaan untuk menetapkan langkah-langkah yang akan di ambil di masa yang akan datang untuk mencapai tujuan yaitu mencari laba yang optimum sehingga perusahaan harus membuat perencanaan dan penyusunan anggaran dengan baik.

Tujuan penulisan tugas akhir ini adalah untuk mengetahui prosedur dan kebijakan perusahaan dalam merumuskan anggaran, perbandingan antara anggaran dengan realisasinya serta hambatan dan solusi yang diambil dalam penyusunan anggaran penjualan yang dihadapi oleh PT. INTI (PERSERO) Bandung. Penulisan Tugas Akhir ini menggunakan metode deskriptif yang mana kesimpulan ditarik dari hasil analisis berbagai fakta yang ada.

Dari hasil penelitian mengenai anggaran penjualan pada PT. INTI (PERSERO) Bandung diperoleh kesimpulan bahwa prosedur dan kebijakan selalu dijalankan dalam setiap tahap penyusunan anggaran. Pada tahun 2008 realisasinya sebesar 211,5% dari anggaran dan pada tahun 2009 realisasinya sebesar 100,47% dari anggaran. Realisasi penjualan pada tahun 2009 mengalami penurunan dari realisasi penjualan 2008 dengan selisih sebesar 185.550.100.000. Salah satu alasannya karena permintaan jasa yang meningkat di tahun 2008. Dari beberapa hambatan yang terjadi dalam penyusunan anggaran penjualan, PT.INTI (PERSERO) dapat mengambil solusi yang baik untuk menjalankan penyusunan anggaran penjualan.