

## ABSTRAK

Anggaran adalah suatu dasar bagi manajemen untuk menentukan kegiatan apa saja yang akan dilakukan, sasaran-sasaran apa yang akan dituju dan bagaimana seluruh sumber daya yang tersedia dan melihat sejauh mana hasil yang telah dicapai sesuai dengan yang telah direncanakan semula.

Pada perusahaan dagang, penjualan merupakan unsur yang paling penting karena sebagian besar tujuan utama perusahaan adalah memperoleh laba. Penjualan merupakan kegiatan yang paling penting dalam mencapai tujuan perusahaan, sehingga manajemen dituntut untuk melaksanakan fungsi secara efektif terutama pada fungsi perencanaan dan pengendalian terhadap seluruh kegiatan penjualan. Alat yang dapat digunakan untuk membantu manajemen dalam mencapai laba dan efektivitas penjualan adalah anggaran penjualan.

Tujuan penelitian Tugas Akhir ini secara efektif adalah untuk mengetahui prosedur penyusunan dan realisasi anggaran penjualan serta hambatan-hambatan yang dihadapi dalam penyusunan anggaran penjualan tersebut. Penulis melakukan penelitian pada Perusahaan Dagang Heartwarmer, Jln Muara Baru I No 22 Bandung. Metode yang digunakan adalah metode deskriptif yaitu metode penelitian yang bertujuan untuk menggambarkan, memaparkan serta menguraikan dengan terperinci mengenai prosedur penyusunan anggaran.

Berdasarkan penelitian, menunjukkan bahwa perhitungan, penyusunan dan realisasi anggaran penjualan telah cukup memadai. Perusahaan dagang Heartwarmer menggunakan metode *bottom up* dalam membuat peramalan serta penyusunan anggaran penjualan. Berdasarkan realisasi anggaran penjualan tahun 2007 dan tahun 2008 menunjukkan bahwa perusahaan telah mencapai target yang diharapkan bahkan melebihi dari jumlah yang sudah dianggarkan.