

ABSTRAK

Anggaran penjualan mempunyai peranan penting untuk menjamin kelangsungan hidup perusahaan karena di dalamnya memuat tentang target penjualan yang harus dicapai perusahaan pada periode yang akan datang. Dengan demikian, dalam menjalankan kegiatan usahanya, maka pihak manajemen dapat berpedoman dari anggaran penjualan yang telah dibuat. Untuk mengetahui apakah target penjualan pada periode tersebut telah tercapai atau tidak, maka dapat dilakukan dengan membandingkan antara realisasi penjualan dengan anggaran penjualan yang telah dibuat. Hal ini merupakan salah satu kegiatan pengendalian yang dilakukan oleh pihak manajemen karena dengan demikian maka akan terlihat besarnya penyimpangan yang terjadi, untuk kemudian akan dilakukan tindakan perbaikan atas penyimpangan tersebut.

Klinik Epiderma Skin Care yang menjadi objek penelitian dalam Tugas Akhir ini merupakan perusahaan yang bergerak di bidang kesehatan kulit wajah. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif dengan mengumpulkan data berdasarkan fakta yang ada kemudian dianalisis sehingga dapat ditarik kesimpulan dari hasil analisa tersebut. Teknik pengumpulan data yang dilakukan dalam penelitian ini adalah studi lapangan yang terdiri dari wawancara, observasi, dan kerja praktik langsung di Klinik Epiderma Skin Care Bandung serta melakukan studi kepustakaan dengan mempelajari buku-buku literatur yang berkaitan dengan pokok permasalahan untuk memperoleh data sekunder.

Data yang diperoleh selama melakukan kerja praktik di Klinik Epiderma Skin care adalah anggaran penjualan dan realisasinya pada tahun 2007 dan 2008. Dari hasil penelitian yang dilakukan, maka dapat disimpulkan bahwa penyusunan dan pelaksanaan anggaran penjualan yang dilakukan di Klinik Epiderma Skin Care telah cukup memadai, karena dalam penyusunan pelaksanaan anggaran penjualannya tidak mengalami hambatan yang dapat mempengaruhi aktivitas dan kinerja perusahaan tersebut.

Metode penyusunan anggaran yang digunakan perusahaan ini yaitu kombinasi antara metode *top down approach* dan *bottom up approach*. Realisasi penjualan Klinik Epiderma Skin Care pada tahun 2008 mengalami peningkatan sebesar 11% dibandingkan tahun sebelumnya, dengan tingkat pencapaian sebesar 108% melebihi anggaran yang ditetapkan.

Saran yang dapat penulis dapat sampaikan bagi perusahaan yaitu hendaknya perusahaan mempertahankan kinerja perusahaan dalam penyusunan anggaran penjualan, dan sebaiknya dilakukan tindak lanjut oleh perusahaan apabila terdapat kenaikan dan penurunan yang terjadi karena selisih lebih atau selisih kurang yang menyebabkan anggaran dan reasisinya melebihi standar yang ditentukan.