

ABSTRAK

Anggaran adalah rencana tentang kegiatan perusahaan yang mencangkup berbagai kegiatan operasional yang saling berkaitan dan saling mempengaruhi satu sama lain sebagai pedoman untuk mencapai tujuan dan sasaran suatu organisasi. Jika perusahaan tidak menyusun anggaran, maka perusahaan akan mengalami kesulitan dalam menjalankan operasinya. Anggaran penjualan merupakan dasar penyusunan anggaran lainnya. Manfaat penyusunan anggaran penjualan adalah untuk merencanakan setepat mungkin tingkat penjualan pada periode yang akan datang dengan memperhatikan data yang merupakan pencerminan kejadian yang dialami perusahaan dimasa lalu. Pada tahun 2014 PT. PINDAD (PERSERO) tidak mampu untuk memenuhi anggaran penjualannya.

PT. PINDAD (PERSERO) yang menjadi objek penelitian dalam laporan tugas akhir ini merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang Alutsisa dan produk komersial. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif, yaitu metode penelitian yang tujuannya untuk menganalisa, dan mengklasifikasikan data-data yang telah diperoleh, dan ditarik kesimpulan sehingga dapat memberikan gambaran yang jelas mengenai objek yang diteliti.

Proses penyusunan anggaran penjualan sudah cukup baik dengan menggunakan metode campuran (*top down dan bottom up*). Realisasi penjualan pada tahun 2010 dan 2011 dapat mencapai target tetapi pada tahun 2012 dan 2013 mengalami penurunan, dan pada tahun 2014 perusahaan tidak mampu mencapai target anggaran penjualan.

Kata Kunci : Anggaran Penjualan, Realisasi Anggaran Penjualan

ABSTRACT

A budget is a plan of activities of the company which covers various operational activities are interrelated and influence each other as a guideline for achieving the goals and objectives of an organization. If the company does not draw up the budget, then the company will have difficulty in carrying out its operations. Sales budget is the basis for the preparation of other budgets. Benefits sales budget preparation is to plan as precisely as possible the level of sales in the period to come by taking into account data is a reflection of events experienced by the company in the past. In 2014 PT. PINDAD (Persero) is unable to meet its sales budget.

PT. PINDAD (Persero) which is the object of research in this final report is a company engaged in the field of Alutsisa and commercial products. The method used in this research is descriptive method, the method of research which aims to analyze, and classify data that have been obtained, and the conclusions drawn so as to provide a clear picture of the object under study.

Sales budget preparation process is good enough to use mixed methods (top down and bottom up). Sales in 2010 and 2011 to reach the target but in 2012 and 2013 has decreased, and in 2014 the company was not able to achieve the sales budget targets.

Keyword: *Sales Budget, Sales Budget Realization*