

ABSTRAKSI

Penyusunan anggaran penjualan dalam perusahaan merupakan dasar penyusunan anggaran lainnya dan pada umumnya anggaran penjualan disusun terlebih dahulu sebelum menyusun anggaran lainnya, karena anggaran penjualan menjadi sumber yang sangat penting bagi kegiatan perusahaan khususnya kegiatan penjualan dalam rangka mencapai tujuan perusahaan. Untuk itu perusahaan perlu memiliki manajemen yang baik dalam mengelola dan melaksanakan kegiatan operasional.

Pengelolaan anggaran penjualan sebagai acuan bagi perusahaan dalam melaksanakan kegiatan operasionalnya. Anggaran adalah suatu perencanaan dari seluruh kegiatan perusahaan ataupun instansi dinyatakan dalam unit moneter dalam jangka waktu yang akan datang diharapkan mampu menjadi landasan kerja instansi baik sebagai alat pedoman kerja, sebagai alat pengendalian kerja, dan juga sebagai alat pengkoordinasian kerja.

Metode yang digunakan dalam penyusunan Laporan Tugas Akhir ini adalah metode analisis deskriptif yaitu suatu metode penelitian dengan melakukan pengumpulan data dan informasi dari perusahaan melalui kegiatan praktik kerja lapangan, kemudian data dan informasi disusun, diolah, dan selanjutnya dilakukan analisis sehingga menghasilkan suatu kesimpulan.

Hasil dari analisis ini menunjukkan proses penyusunan anggaran penjualan ini dilakukan dengan menggunakan metode campuran atau *top down* dan *bottom up*, dimana semua unit organisasi dilibatkan dalam menyusun anggaran penjualan. Rancangan penjualan ini akan ditetapkan oleh RUPS dan setelah ditetapkan dilaksanakan oleh setiap unit. Hal ini terbukti dengan adanya prosedur dan pelaksanaan penyusunan anggaran penjualan yang ada sudah berjalan sesuai yang diharapkan, hal ini dapat dilihat dari persentase efektivitas penjualan menunjukkan bahwa kinerja PT INTI (PERSERO) efektif.

Dari hasil praktik kerja penulis menyarankan agar perusahaan melakukan penelitian pasar tentang produk dan konsumen yang ditentukan pangsa pasar sehingga dapat menyusun anggaran penjualan yang lebih efektif.