

ANALISIS ANGGARAN PENJUALAN SEBAGAI ALAT PERENCANAAN DAN PENGAWASAN KERJA KEUANGAN PADA PT. SC ENTERPRISES PRAMBANAN

Susi Purwanti

Abstrak

Tugas akhir ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh anggaran penjualan terhadap perencanaan dan pengawasan kinerja keuangan pada PT. SC Enterprises Prambanan. Objek dari penelitian ini adalah PT. SC Enterprises Prambanan yang merupakan tempat magang penulis. Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif dengan data yang digunakan bersumber dari laporan anggaran dan laporan realisasi anggaran PT. SC Enterprises Per Desember 2016. Data yang dikumpulkan merupakan data sekunder karena hanya mengungkapkan satu variabel dan tidak ada variabel lain yang diperbandingkan. Data sekunder yang dimaksud dalam penelitian ini adalah laporan rencana anggaran penjualan serta laporan realisasi anggaran penjualan Per Desember 2016. Data diperoleh dari perusahaan dengan meminta data kepada pihak admin keuangan. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa perencanaan dan pengawasan terhadap anggaran penjualan tidak efektif. Terjadi kenaikan sebesar kurang lebih 1,05% kuantitas item yang dihasilkan dari rencana anggaran penjualan. Terjadi kenaikan sebesar kurang lebih 3% harga jual dari rencana anggaran yang sudah dibentuk.

Kata Kunci: *Anggaran, Varian Kuantitas, Varian Harga, Perencanaan, Pengawasan*

**THE ANALYSIS OF THE SALES BUDGET AS A FINANCIAL WORKING
PLANNING AND SUPERVISION TOOL IN PT. SC ENTERPRISES
PRAMBANAN**

Susi Purwanti

Abstract

This research aims to analyze the effect of the sales budget on planning and monitoring financial performance at PT SC Enterprises Prambanan. The object of this research is PT SC Enterprises Prambanan which is the author's internship. This research is a quantitative study with data used sourced from the budget reports and budget realization reports of PT SC Enterprises as of December 2016. The data collected is secondary data because it only reveals one variable and no other variables are compared. The secondary data referred to in this study are the sales budget plan report and the sales budget realization report as of December 2016. The data is obtained from the company by requesting data from the financial admin. The results of this study indicate that planning and monitoring of the sales budget is not effective. There was an increase of approximately 1.05% in the item quantity resulting from the planned sales budget. There was an increase of approximately 3% of the selling price of the budget plan that had been formed.

Keywords: *Budgeting, Quantity Variant, Price Variant, Planning, Monitor*

