

ABSTRAK

Rigita Salsabila / A03150044 / 2018 / PERHITUNGAN ANGGARAN PENJUALAN SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PADA UD CENTRAL BATAKO BANJARMASIN / ANGGARAN PERUSAHAAN / UD Central Batako Banjarmasin.

UD Central Batako Banjarmasin belum pernah melakukan perhitungan secara teoritis tentang anggaran penjualan. Karena pada dasarnya perusahaan memerlukan target pencapaian penjualan untuk pengambilan keputusan yang lebih lanjut bagi manajemen dan untuk dijadikan sebagai target berkaitan dengan pendapatan hasil usaha perusahaan.

Kerangka teori penelitian ini adalah membandingkan perhitungan anggaran dengan pendekatan tiga metode, yaitu: metode moment, metode *least square*, dan metode kuadrat. Selanjutnya dihitung berdasarkan Standar Kesalahan *Forecasting* (SKF) untuk menentukan metode mana yang paling sesuai digunakan untuk anggaran penjualan dari ketiga metode tersebut dengan mengambil nilai yang terkecil. Dari 3 (tiga) produk dapat diuraikan: untuk produk Paving Blok Bata E di SKF memiliki nilai terkecil di metode moment dan metode *least square* jumlah penjualannya 7.370 biji, produk Grass Blok di SKF memiliki nilai terkecil di metode moment dan metode *least square* jumlah penjualannya 439 biji, dan produk batako di SKF memiliki nilai terkecil di metode moment dan metode *least square* jumlah penjualannya 9.987 biji. Selanjutnya menghitung analisis varians antara target dengan realisasi penjualan dari tahun 2013 sampai dengan 2017, pada tahun 2013, 2014, 2015, dan 2017 dianggap immaterial dan pada tahun 2016 dianggap material, artinya bahwa penyimpangan tersebut dapat mempengaruhi dalam meningkatkan laba perusahaan dari jumlah anggaran yang diterapkan oleh perusahaan sebelumnya.

Dari hasil penelitian dapat disimpulkan masalah yang dihadapi manajemen UD Central Batako Banjarmasin dapat diatasi dengan membuat anggaran penjualan sebagaimana penulis uraikan.

Kata Kunci : Anggaran Penjualan, Metode Momen, Metode Least Square, Metode Kuadrat, Standar Kesalahan Forecasting (SKF), Analisis Varians Antara Target dengan Realisasi Penjualan.