

ABSTRAK

Penjualan merupakan suatu kegiatan atau aktivitas yang dilaksanakan hampir semua badan usaha baik besar maupun kecil. Kegiatan penjualan sangat menunjang kontinuitas usaha, agar usaha dapat bertahan dan berkembang dalam persaingan bisnis yang semakin ketat ini. Sehingga perusahaan harus memiliki alat untuk dapat membantu mereka dalam merencanakan dan mengalokasikan sumberdaya yang terbatas, yaitu dengan melalui anggaran penjualan. Tujuan penyusunan anggaran penjualan ini adalah ingin agar perusahaan UD. NAGA JAYA dapat merencanakan dan mengalokasikan sumber daya yang ada, sekaligus sebagai alat evaluasi kinerja penjualannya.

Objek yang diteliti adalah perusahaan UD. NAGA JAYA di jalan Komplek Ruko Permai No.75 G. Metode yang digunakan untuk menyusun anggaran penjualan adalah dengan metode *least square* pada beberapa produk yang tertinggi penjualannya pada tahun 2011, seperti Wakul Jumbo, Keranjang Silvia, dan Tutup Sayur Golden. Sehingga dapat menyusun suatu anggaran penjualan pada masa mendatang. Metode pengumpulan data yang digunakan adalah observasi, interview, dan dokumentasi. Data yang digunakan adalah data penjualan tahun 2008 – 2010.

Penyusunan anggaran penjualan dengan metode *least square* dapat diterapkan. Dimana dari hasil perhitungan analisis kualitatif tahun 2011 pada produk Wakul Jumbo dan Tutup Sayur Golden sudah signifikan karena realisasi penjualan dan penjualannya naik. Sedangkan untuk produk Keranjang Silvia tidak signifikan karena realisasi dengan anggaran lebih besar anggarannya. Berdasarkan perhitungan anggaran penjualan tahun 2011 untuk produk Wakul Jumbo Rp 760.202.400,00; Keranjang Silvia Rp 591.305.800,00; Tutup Sayur Golden Rp 850.780.800,00. Sedangkan realisasinya untuk produk Wakul Jumbo Rp 792.028.800,00; Keranjang Silvia Rp 486.450.000,00; Tutup Sayur Golden Rp 871.041.600,00. Maka realisasi penjualan pada umumnya mencapai nilai yang dianggarkan, walaupun ada satu produk yang tidak mencapai anggaran.

Dengan adanya penyusunan anggaran penjualan ini dapat mencapai tujuan perusahaan untuk memperoleh keuntungan yang tinggi dengan penjualan yang meningkat dan dapat sekaligus sebagai alat evaluasi kinerja penjualan pada perusahaan untuk menjadi lebih baik lagi.

Kata kunci : Anggaran Penjualan, Evaluasi Kinerja Penjualan