

**PENGARUH PROSES PENYUSUNAN
ANGGARAN PENJUALAN
TERHADAP TINGKAT PRODUKSI**



TUGAS AKHIR

**PROGRAM DIPLOMA III
JURUSAN AKUNTANSI PERPAJAKAN**

Oleh :

**METI MAGDALENA
NIM : 32097901**



**INDONESIAN GERMANY INSTITUTE
B A N D U N G
2000**

**PENGARUH PROSES PENYUSUNAN
ANGGARAN PENJUALAN
TERHADAP TINGKAT PRODUKSI**

Bandung, September 2000

Mengetahui :
Direktur



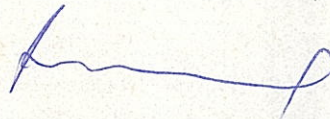

H. Eddy Suryanto Soegoto, M.Sc.

Ketua Jurusan

Dosen Pembimbing



Ahmad Ahsin Kusuma M., SE., M.Si.



Ahmad Ahsin Kusuma M., SE., M.Si.

**PENGARUH PROSES PENYUSUNAN
ANGGARAN PENJUALAN
TERHADAP TINGKAT PRODUKSI**

**Diuji dan disahkan oleh komisi
Sidang tugas akhir**

Bandung, September 2000

**Mengetahui :
Penguji I**

Drs. Hendarman Soehoed .Ak.

Penguji II



Ahmad Ahsin Kusuma M., SE., M.Si

Penguji III



Surtikanti, SE.

*"Kupersembahkan tugas akhir ini
untuk yang tercinta ayah, ibu, kakak-
kakak dan adik serta seseorang yang
senantiasa selalu mendukungku.."*

KATA PENGANTAR

Syukur bagi Tuhan Yang Maha Kuasa atas segala pertolongan dan karunia-Nya, sehingga kami dapat menyelesaikan Tugas Akhir yang berjudul “ **Pengaruh Proses Penyusunan Anggaran Penjualan Terhadap Tingkat Produksi**”. Adapun penyusunan Tugas Akhir ini dimaksudkan untuk memenuhi salah satu syarat kelulusan di IGI (INSTITUTE GERMANY INDONESIA) Program Diploma-III.

Kami harap Tugas Akhir ini dapat bermanfaat bagi pembaca dalam menambah ilmu pengetahuan mengenai ilmu akuntansi terutama mengenai anggaran didalam perusahaan dalam merencanakan kegiatan perusahaan.

Kami sadar sepenuhnya Tugas Akhir yang disusun ini memiliki kekurangan, oleh karena itu kami sangat mengharapkan saran dan kritik yang membangun dari para pembaca.

Tidak lupa kami ucapkan terima kasih pada semua pihak yang telah memberikan bantuan dan dorongan sehingga kami dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini. Ucapan terima kasih ini kami berikan kepada:

1. Ir. Eddy Suryanto Soegoto.,Msc., selaku Direktur utama IGI-LPKIG
2. Ahmad Ahsin Kusuma.M., SE., Msc., selaku Dosen pembimbing
3. Rudy Haryanto Tdeja, selaku Direktur utama CV. PRIMA TAS LESTARI
4. Melani, selaku penanggung jawab bagian keuangan CV. PRIMA TAS LESTARI
5. Semua karyawan CV. PRIMA TAS LESTARI yang mendukung penulisan ini
6. Rosati yang memberikan data – data yang diperlukan dalam penulisan ini

7. Teman –teman di PT.OMEDATA ELECTRONICS yang memberikan dukungan sehingga Tugas Akhir ini dapat terselesaikan
8. Orang tua tersayang yang selalu memperhatikan kesehatan dan keuangan penyusun
9. Teman – teman di IGI-LPKIG dan semua yang telah mendukung dalam penyusunan Tugas Akhir ini yang tidak dapat disebutkan satu persatu.

Bandung, September 2000

Penyusun

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	i
DAFTAR ISI	iii
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Penulisan	1
1.2 Maksud dan Tujuan Penulisan	2
1.3 Metodologi Penulisan	2
1.4 Pembatasan Masalah	4
1.5 Sistematika Penulisan	5
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Anggaran	7
2.1.1 Pengertian Anggaran	7
2.1.2 Karakteristik Anggaran	8
2.1.3 Fungsi Anggaran	9
2.1.4 Keterbatasan Anggaran	9
2.1.5 Jenis-Jenis Anggaran	10
2.2 Anggaran Penjualan	11
2.2.1 Pengertian Anggaran Penjualan	11
2.2.2 Konsep Anggaran Penjualan	12
2.2.3 Penyusunan Anggaran Penjualan	14
2.3 Produksi	16

BAB III DATA HASIL PENELITIAN

3.1 Sejarah Perusahaan	18
3.2 Struktur Organisasi	21
3.3 Prosedur Penyusunan Anggaran Penjualan CV. Prima Tas Lestari	24
3.4 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penyusunan Anggaran Penjualan CV. Prima Tas Lestari	25
Lampiran Laporan Harga Pokok Penjualan	27
Lampiran Laporan Persediaan Barang Jadi	34
Lampiran Laporan Persediaan Barang Setengah Jadi	67

BAB IV ANALISIS HASIL PENELITIAN

4.1 Analisis Prosedur Penyusunan Anggran Penjualan pada CV. Prima Tas Lestari	73
4.2 Analisis Tingkat Produksi Perusahaan Terhadap Hasil Penjualan Real	76
4.3 Analisis Anggaran Penjualan Dalam Menentukan Tingkat Produksi	77

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan	81
5.2 Saran	82

DAFTAR PUSTAKA	83
-----------------------	----