

ABSTRAK

ANALISIS FAKTOR-FAKTOR PENYEBAB SELISIH ANGGARAN DAN REALISASI PENJUALAN PADA PT INKA MULTI SOLUSI CONSULTING (PT IMSC)

Dwi Rismaya
NIM. 203209118

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor penyebab terjadinya selisih (*varians*) anggaran dan realisasi penjualan PT INKA Multi Solusi Consulting. Sebagai salah satu upaya menilai realisasi kerja perusahaan dengan membandingkan antara rencana dengan realisasi, dapat pula diketahui faktor-faktor yang menyebabkan tidak tercapainya penjualan atau perbedaan realisasi kerja terhadap rencana yang telah disusun. Selisih yang terjadi dapat berupa selisih *favorable* (menguntungkan) ataupun selisih *unfavorable* (tidak menguntungkan). Sumber data yang digunakan yaitu data primer berupa wawancara yang dilakukan langsung oleh penulis dan data sekunder berupa dokumen atau laporan historis perusahaan. Sedangkan teknis analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu metode kualitatif. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa faktor-faktor penyebab selisih penjualan adalah harga jual, produk yang ditawarkan, promosi, kondisi ekonomi, faktor internal dan faktor eksternal. Sedangkan faktor-faktor penyebab terjadinya selisih biaya yaitu permintaan yang tidak tertulis dikontrak, kualitas kerja yang buruk dan tidak memperhitungkan biaya tak terduga.

Kata Kunci: *Anggaran, Realisasi Penjualan*

ABSTRACT

ANALYSIS OF FACTORS CAUSING DIFFERENCES IN BUDGET AND REALIZATION OF SALES AT PT INKA MULTI SOLUSI CONSULTING (PT IMSC)

Dwi Rismaya
NIM. 203209118

This study aims to determine the factors causing the difference (variance) of the budget and actual sales of PT INKA Multi Solusi Consulting. As one of the efforts to assess the realization of the company's work by comparing the plans with the realization, it can also be known the factors that cause sales not to be achieved or differences in the realization of work against the plans that have been prepared. Differences that occur can be in the form of favorable (profitable) or unfavorable (unfavorable) differences. The data sources used are primary data in the form of interviews conducted directly by the author and secondary data in the form of documents or company historical reports. While the technical data analysis used in this study is a qualitative method. The results of this study indicate that the factors causing the difference in sales are selling prices, products offered, promotions, economic conditions, internal factors and external factors. While the factors that cause the difference in costs are requests that are not written in contracts, poor quality work and do not take into account unexpected costs.

Keywords: Budget, Sales Realization