

**MANFAAT ANGGARAN PENJUALAN SEBAGAI ALAT BANTU
MANAGEMENT DALAM MENDUKUNG EFEKTIFITAS
PENJUALAN PADA PT. CARENET INDONESIA**

SKRIPSI

Program Studi Akuntansi – Strata 1

Nama Mahasiswa

: OPI RAHMITA

No. Induk Mahasiswa

: 4320 711 0220



UNIVERSITAS
MERCU BUANA

UNIVERSITAS
MERCU BUANA

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS MERCUBUANA
JAKARTA 2009**

DAFTAR TABEL

Anggaran Penjualan dan realisasi Penjualan tahun 2006

Bulan	Anggaran Penjualan (dalam unit)	Realisasi Penjualan	Selisih	Anggaran Penjualan (dalam rupiah)	Realisasi Penjualan	Selisih	%
Januari	45.396	59.034	13.638	925.711.200	1.204.293.600	278.215.200	1,30
Februari	33.510	50.424	16.914	683.604.000	1.028.649.600	345.045.600	1,50
Maret	33.448	41.076	8.628	661.939.200	837.950.400	176.011.200	1,27
April	33.654	33.558	(96)	686.541.600	684.583.200	(1.958.400)	0,99
Mei	35.472	47.778	12.306	723.628.800	974.671.200	251.042.400	1,35
Juni	39.732	37.374	(2.358)	810.532.800	763.429.600	(48.103.200)	0,94
Juli	47.538	47.034	(504)	99.775.200	959.493.600	(10.281.600)	0,99
Agustus	38.850	44.850	6.000	792.540.000	914.940.000	122.400.000	1,15
September	35.898	45.534	9.636	732.319.200	928.893.600	196.574.400	1,27
Oktober	38.466	42.282	3.816	784.706.400	862.552.800	77.846.400	1,10