

## ABSTRAK

MARTA ELIZABETH, *Sistem Pengendalian Manajemen Atas Penjualan ” Study Kasus pada PT. Sarana Central Bajatama ”*. ( Di bimbing oleh Bapak Daulat Freddy ).

Penjualan merupakan salah satu cara dari setiap perusahaan untuk mendapatkan laba sebanyak – banyaknya, tetapi apabila penjualan tersebut tanpa adanya pengendalian yang baik, maka akan timbul resiko kehilangan kesempatan untuk mendapatkan laba yang diharapkan Perusahaan. Sistem Pengendalian Manajemen yang baik perlu adanya evaluasi secara berkesinambungan untuk mengukur sejauh mana data akuntansi diproses sesuai prosedur yang ditentukan serta dapat menyajikan informasi yang relevan, tepat waktu dan dapat dipercaya.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana Perkembangan Rencana ( plan ) Anggaran Penjualan yang dilakukan oleh PT. Sarana Central Bajatama apakah sudah terealisasi (actual), bagaimana Perencanaan Penjualan di Tahun mendatang.

Hasil Penelitian yang digunakan Penulis adalah menggunakan Penelitian Deskriptif, yaitu dengan metode pengumpulan data ke Perpustakaan sebagai landasan teori dan dasar bagi penelitian lapangan dengan meninjau langsung.