

## ABSTRAK

**Andy Wiranata 2017, Perencanaan dan Evaluasi anggaran Penjualan Mob Toyota Dalam upaya Pencapaian Laba Optimal Pada PT. Toyota Haj, Cabang Bulukumba. Yang di bimbing oleh Bapak Abd Salam SE,M.Si.,Ak C dan Bapak Moh. Aris Pasigai, SE.,MM.**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui perencanaan dan evaluasi anggaran penjualan dapat mencapai laba yang optimal pada PT. TOYOTA HADJI KALLA Cabang Bulukumba Selama 4 tahun : (1) Perencanaan Anggaran Penjualan (2) Penerapan Anggaran Penjualan dalam pencapaian laba. Dinilai dari laporan keuangannya dengan menggunakan perhitungan Gross Profit Margin. Objek yang digunakan dalam tugas akhir ini yaitu berupa laporan keuangan yang berupa laporan Laba Rugi PT. TOYOTA HADJI KALLA Cabang Bulukumba period tahun 2012 sampai 2015.

Perusahaan melakukan penyusunan anggaran yang dilakukan oleh direktu lalu dirembukkan secara bersama-sama oleh dewan komisaris, yang kemudian diteliti lebih lanjut oleh *finance and accounting department*. Perusahaan melakukan evaluasi kinerja manajemen dengan menggunakan anggaran dan realisasi penjualan, serta anggaran dan realisasi biaya yang dinyatakan dalam satuan moneter.

Penyusunan anggaran penjualan kurang spesifik, tidak ada pembagian yang lebih rinci dalam penjualan kendaraan bermotor, dan anggaran penjualan disusun tidak setiap satu bulan, melainkan dalam periode triwulan dalam 4 setahun. Begitu juga halnya dengan pemberian jasa reparasi (*workshop*), dan penjualan suku cadang (*spareparts*).

Kata Kunci : Perencanaan, Evaluasi, Anggaran Penjualan, Laba Optimal