

**PERBANDINGAN PERENCANAAN ANGGARAN PENJUALAN  
MENGUNAKAN METODE *SALES FORECASTING* DENGAN  
REALISASI PENJUALAN**

**(Studi pada Perusahaan *Consumer Goods Industry* yang Terdaftar di  
Bursa Efek Indonesia)**

**Tugas Akhir**

**Diajukan sebagai Salah Satu Syarat  
untuk Memperoleh Gelar Sarjana Manajemen Bisnis  
Sekolah Manajemen Telekomunikasi dan Media**

**Disusun oleh :**

**Listriyanti**

**109.400.467**



**Sekolah Manajemen Telekomunikasi dan Media**

**Institut Manajemen Telkom**

**Bandung**

**2013**

## HALAMAN PERSETUJUAN

# PERBANDINGAN PERENCANAAN ANGGARAN PENJUALAN MENGUNAKAN METODE *SALES FORECASTING* DENGAN REALISASI PENJUALAN

(Studi pada Perusahaan *Consumer Goods Industry* yang Terdaftar di  
Bursa Efek Indonesia)

Nama : Listriyanti  
NPM : 109.400.467  
Program : S-1



Pembimbing,

Norita, Dr.

**Sekolah Manajemen Telekomunikasi dan Media**  
**Institut Manajemen Telkom**  
**Bandung**  
**2013**