

# **PENGAWASAN DAN PERENCANAAN PENJUALAN PADA CV. QUARLIFE**

**Angga Saputra, TITI NUGRAHANI, SE, MM**

Penulisan Ilmiah, Fakultas Ekonomi, 2007

Universitas Gunadarma

<http://www.gunadarma.ac.id>

kata kunci : manajemen penjualan

Abstraksi :

Salah satu usaha untuk dapat mengantisipasi persaingan yang semakin ketat pada saat ini dan mendapat perhatian yang cukup adalah peningkatan penjualan. Semakin tinggi tingkat penjualan perusahaan maka semakin luas pula kesempatan untuk menghasilkan barang dalam jumlah yang lebih besar. Salah satu unsur untuk mempengaruhi peningkatan penjualan perusahaan adalah perencanaan dan pengawasan produksi, bagaimana perusahaan dapat meningkatkan penjualan sehingga memenuhi atau mencapai target yang telah ditentukan Analisa peramalan penjualan untuk periode yang akan datang ( $Q_{t+I}$ ) dan penjualan sekarang ( $Q_t$ ), penjualan rata-rata ( $Q_t$ ) serta rata-rata tetap ( $a$ ) yang dapat menghitung peramalan penjualan, sehingga dapat diramalkan penjualan sepatu dan sandal untuk tahun 2003 akan menurun sebanyak 45,611 pasang. Dengan demikian telah terjadi penurunan pendapatan penjualan untuk tahun 2003, kuartal pertama (1) sebesar Rp 104.800.000,00 dan kuartal kedua (2), ketiga (3) dan keempat (4) masing-masing sebesar Rp 106.070.000,00; Rp 118.490.000,00; Rp 119.290.000,00. Keadaan ini menggambarkan bahwa peningkatan penjualan sangat perlu didukung oleh adanya perencanaan dan pengawasan produksi yang baik