

ANGGARAN PENJUALAN SEBAGAI DASAR PERENCANAAN KEUANGAN PADA CV. SUMBER AGUNG DI SANGATTA

ABSTRAKSI

Eka Audria Putri, Titin Ruliana, Eka yudhyani

FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 SAMARINDA

E-mail : echa2audria@gmail.com

Tujuan Penelitian ini untuk mengetahui peranan anggaran penjualan pupuk NPK mutiara pada CV. Sumber Agung di Sangatta sudah efektif atau belum efektif sebagai dasar perencanaan keuangan dan untuk mengetahui penyebab anggaran penjualan menjadi efektif atau tidak efektif sebagai dasar perencanaan keuangan maka dibuatlah penelitian ini. Permasalahan yang dikemukakan adalah apakah anggaran penjualan pupuk NPK Mutiara pada CV. Sumber Agung di Sangatta sudah efektif sebagai dasar perencanaan keuangan. Dasar teori yang digunakan adalah akuntansi manjaemen dan penganggaran perusahaan yang berfokus pada anggaran penjualan dan efektivitas.

Alat analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kuadrat terkecil (least square) dengan menggunakan analisis trend garis lurus (linier). Dengan anggaran penjualan pupuk NPK Mutiara sebagai dasar perencanaan keuangan CV. Sumber Agung selama tahun 2015 adalah efektif digunakan, ini dapat dilihat dari anggaran penjualan pupuk NPK Mutiara yang mengalami peningkatan dengan demikian hipotesis yang diajukan dalam penulisan ini adalah ditolak.

Kata Kunci : Anggaran Penjualan, Perencanaan Keuangan.

PENDAHULUAN

Setiap perusahaan pada dasarnya perlu melakukan perencanaan di setiap kegiatan usahanya, mulai dari perencanaan penjualan, produksi, operasional dan perencanaan lainnya. Perencanaan (*planning*) merupakan proses dasar bagi perusahaan untuk memilih tujuan dan perancangan strategi untuk mencapai tujuannya. Oleh karena itu, perusahaan seharusnya menetapkan tujuan dan sasaran yang hendak dicapai sebelum melakukan perencanaan.

Komponen penting dalam perencanaan perusahaan yang berkaitan dengan keuangan dan anggaran. Anggaran adalah perencanaan keuangan untuk masa depan. Perencanaan dan pengendalian adalah dua hal yang tak terpisahkan. Perencanaan melihat ke masa depan, yaitu menentukan tindakan-tindakan apa yang harus dilakukan untuk merealisasikan tujuan tertentu. Pengendalian melihat kebelakang, yaitu menilai

apa yang telah dihasilkan dan membandingkannya dengan rencana yang telah disusun.

Tujuan utama dari perencanaan adalah untuk memberikan proses umpan maju (*feedforward*) agar dapat memberikan arahan kepada setiap manajemen dalam pengambilan keputusan operasional sehari-hari. Penganggaran merupakan tahapan keempat dalam sistem manajemen strategis. Tahap ini merupakan tahap terpendek jangka waktunya diantara tahap lain dalam proses perencanaan. Proses perencanaan sebelum tahap penganggaran (perumusan strategi, perencanaan strategis, dan penyusunan program) memiliki jangka waktu ke depan yang jauh lebih panjang dibandingkan dengan jangka waktu yang dibutuhkan oleh penganggaran.

Perencanaan yang sangat diperlukan sebuah perusahaan dalam mewujudkan tujuan pendiriannya adalah perencanaan atas laba yang

optimal yang diwujudkan dalam suatu anggaran. Anggaran penjualan merupakan salah satu alat bantu bagi manajemen suatu perusahaan untuk merencanakan langkah-langkah finansial penting serta menentukan kebijakan perusahaan di masa depan dalam periode tertentu. Apabila terjadi kekeliruan atau ketidaktepatan dalam merencanakan atau melaksanakan anggaran dapat berakibat buruk bagi perusahaan. Ketidaktepatan atau adanya selisih anggaran dan realisasinya juga dapat terjadi di CV. Sumber Agung.

Rumusan masalah apakah anggaran penjualan pupuk NPK Mutiara pada CV. Sumber Agung di Sangatta sudah efektif sebagai dasar perencanaan keuangan ?. tujuan ddari penelitian ini addalah untuk mengetahui peranan anggaran penjualan pupuk mutiara pada CV. Sumber Agung di Sangatta sudah efektif atau belum efektif sebagai dasar perencanaan keuangan.

DASAR TEORI

Akuntansi Manajemen

Menurut Al. Haryono Jusup (2005:11) “Akuntansi manajemen adalah akuntansi yang bertujuan utama menghasilkan informasi untuk kepentingan manajemen”. Jenis informasi yang diperlukan dalam manajemen dalam banyak hal berbeda dengan informasi yang diperlukan pihak luar. Umumnya informasi untuk keperluan manajemen bersifat sangat mendalam, dan diperlukan untuk pengambilan keputusan manajemen. Informasi semacam ini biasanya tidak dipublikasikan kepada umum.

Definisi akuntansi manajemen menurut Rudianto (2006:9) adalah “Sistem akuntansi, yakni jenis informasi yang dihasilkannya ditujukan kepada pihak-pihak internal organisasi, seperti manajer keuangan, manajer produksi, manajer pemasaran dan sebagainya guna pengambilan keputusan internal organisasi”.

Penganggaran perusahaan

Luther Gulick mengemukakan dalam Nafarin (2009:13) bahwa penganggaran termasuk salah satu fungsi manajemen. Menurut Gulick fungsi manajemen terdiri atas

perencanaan (*planning*), peorganisasian (*organizing*), penempatan staf (*staffing*), pelaksanaan (*directing*), pengoordinasian (*coordinating*), pelaporan (*reporting*), dan penganggaran (*budgeting*).

Penganggaran perusahaan (*business budgeting*) menurut Nafarin (2009:14) adalah proses penyusunan anggaran yang dibuat untuk mencapai tujuan perusahaan dalam memperoleh laba.

Penganggaran perusahaan adalah suatu proses perencanaan dan pengendalian yang dinyatakan dalam suatu kegiatan operasi suatu perusahaan, yang dinyatakan dalam suatu kegiatan dalam satuan uang yang bertujuan untuk memproyeksikan operasi perusahaan tersebut dalam proyeksi keuangan.

Perencanaan dan pengendalian keuangan

Menurut Agnes Sawir (2001,90) peranan keuangan adalah proses dari :

- 1) Menganalisis pendanaan dan pilihan investasi yang terbuka bagi perusahaan.
- 2) Memproyeksi konsekuensi masa yang akan datang akibat keputusan saat ini, guna menghindari hal yang tak terduga dan hubungan antara keputusan saat ini dan masa yang akan datang.
- 3) Menentukan alternatif mana yang akan dipilih.
- 4) Mengukur hasil selanjutnya terhadap tujuan dalam rencana keuangan.

Perencanaan keuangan biasanya berupa proforma neraca, laporan laba-rugi dan laporan sumber dan penggunaan dana, serta rencana pengeluaran modal berdasarkan katagori dan devinisi dan lini bisnis. Rencana dan anggaran keuangan merupakan alat untuk memandu perusahaan dalam merumuskan kebijakan yang tepat dan dalam melakukan penyesuaian yang segera terhadap perubahan dibidang ekonomi dan perubahan persaingan yang selalu terjadi di dunia

usaha.

Anggaran penjualan

Anggaran penjualan menurut Danang Sunyoto (2012:77) adalah anggaran yang merencanakan secara lebih terperinci mengenai penjualan perusahaan untuk periode yang akan datang, mengenai kualitas (jenis) barang, kuantitas (jumlah) barang, harga barang dan waktu penjualan dan tempat penjualan.

Sedangkan menurut Nafarin (2009:166) Anggaran jualan berarti anggaran hasil penjualan atau hasil proses menjual. Anggaran jualan merupakan rencana tertulis yang dinyatakan dalam angka dari produk yang akan dijual perusahaan pada periode tertentu. Jualan merupakan unsur pendapatan (revenues) yang disebut pendapatan jualan (sales revenues).

Sebelum menyusun anggaran penjualan, biasanya dibuat ramalan penjualan (*sales forecast*). Peramalan penjualan merupakan proses aktivitas memperkirakan produk yang akan dijual pada masa yang akan datang dalam keadaan tertentu dan dibuat berdasarkan data yang pernah terjadi atau mungkin akan terjadi. Selain ramalan penjualan, perlu juga dipertimbangkan faktor yang dapat berpengaruh terhadap penjualan.

Proses anggaran penjualan merupakan bagian penting dari perencanaan dan pengendalian keuangan karena anggaran penjualan tersebut menjadi dasar dari keputusan-keputusan penyusunan rencana penjualan komprehensif. Oleh sebab itu, anggaran penjualan yang tidak realistis akan mengakibatkan rencana-rencana lain dalam perencanaan dan pengendalian keuangan juga tidak realistis.

Anggaran penjualan merupakan faktor yang penting dalam mengendalikan perusahaan, terutama dalam hal perencanaan keuangan. Sesuai dengan rencana keuangan yang diharapkan maka anggaran penjualan harus disusun dengan baik dan tepat.

Konsep efektivitas

Kata efektif berasal dari bahasa Inggris

yaitu *effective* yang berarti berhasil atau sesuatu yang dilakukan berhasil dengan baik. Kamus ilmiah populer mendefinisikan efektivitas sebagai ketepatan penggunaan, hasil guna atau menunjang tujuan.

Efektivitas merupakan unsur pokok untuk mencapai tujuan atau sasaran yang telah ditentukan di dalam setiap organisasi, kegiatan ataupun program. Disebut efektif apabila tercapai tujuan ataupun sasaran seperti yang telah ditentukan

Sedangkan menurut Agung Kurniawan (2005:109) mendefinisikan efektivitas, sebagai adalah kemampuan melaksanakan tugas, fungsi (operasi kegiatan program atau misi) daripada suatu organisasi atau sejenisnya yang tidak adanya tekanan atau ketegangan diantara pelaksanaannya.

Dari beberapa pendapat di atas mengenai efektivitas, dapat disimpulkan bahwa efektivitas adalah suatu ukuran yang menyatakan seberapa jauh target (kuantitas, kualitas dan waktu) yang telah dicapai oleh manajemen, yang mana target tersebut sudah ditentukan terlebih dahulu.

Tingkat efektivitas dapat diukur dengan membandingkan antara rencana yang telah ditentukan dengan hasil nyata yang telah diwujudkan. Namun, jika usaha atau hasil pekerjaan dan tindakan yang dilakukan tidak tepat sehingga menyebabkan tujuan tidak tercapai atau sasaran yang diharapkan, maka hal itu dikatakan tidak efektif.

METODOLOGI PENELITIAN

Definisi operasional

Anggaran penjualan adalah keputusan tentang rencana penjualan oleh perusahaan yang memfokuskan pada jumlah, harga dan daerah pemasaran untuk periode yang akan datang, terhadap produk yang akan ditentukan didalam perencanaan keuangan untuk mengetahui posisi dan kondisi keuangan perusahaan dimasa yang akan datang disusun berdasarkan hasil penjualan barang oleh perusahaan. Proses anggaran penjualan merupakan bagian penting dari perencanaan dan pengendalian keuangan karena anggaran penjualan tersebut menjadi dasar keputusan-keputusan penyusunan rencana

penjualan komprehensif.

Forecasting (ramalan) hanyalah merupakan prediksi mengenai hasil kegiatan-kegiatan perusahaan yang mempengaruhi posisi keuangannya dimasa yang akan datang dengan menggunakan teknik-teknik tertentu. Perencanaan keuangan adalah rencana mengenai keuangan perusahaan yang digunakan bagi kepentingan perusahaan seperti pembelian, pembiayaan dan lain sebagainya untuk periode berikutnya yang disusun berdasarkan hasil kegiatan-kegiatan dan pengendalian penjualan yang pernah terjadi di perusahaan.

Sedangkan anggaran penjualan sendiri dapat dikatakan efektif apabila target penjualan yang dikehendaki dapat tercapai. Pengendalian yang baik memerlukan umpan balik dan umpan maju. Umpan maju ini bermakna bahwa rencana, tujuan, kebijakan dan standar telah dikembangkan dan dikomunikasikan kepada seluruh manajer yang bertanggung jawab terhadap pencapaian kinerja yang telah direncanakan. Konsep umpan balik yaitu konsep yang memerlukan pengukuran kinerja yang memicu dilakukannya tindakan koreksi yang dirancang untuk menjamin tercapainya tujuan yang telah ditetapkan semula. Umpan maju memberikan dasar bagi pelaksanaan pengendalian saat kegiatan dilaksanakan, sedangkan umpan balik memberikan dasar bagi pengukuran efektivitas pengendalian setelah suatu kegiatan dilaksanakan. Pada saat suatu anggaran dilaksanakan, maka pengendalian harus mulai diterapkan untuk mengukur kemajuan dari anggaran tersebut.

Adanya anggaran penjualan yang digunakan sebagai alat perencanaan dan pengendalian, membantu manajemen dalam melakukan proses pengendalian di dalam perusahaan. Perencanaan yang baik tanpa didukung oleh pengendalian yang efektif, dapat mengakibatkan pemborosan dana dan waktu, demikian pula sebaliknya, proses pengendalian tanpa didasari oleh perencanaan yang baik, tidak dapat dilakukan proses pengendalian ke arah tujuan yang ingin dicapai. Anggaran penjualan yang tercapai, mengandung arti bahwa efektivitas pengendalian penjualan yang dilakukan oleh

perusahaan telah berjalan dengan baik, kemudian mengandung arti juga bahwa penyimpangan yang terjadi tidak terlalu signifikan, sehingga tujuan anggaran penjualan dapat tercapai walaupun tidak sepenuhnya tercapai yang dikarenakan faktor-faktor tertentu.

Alat Analisis

Metode analisi yang digunakan dalam penelitian ini adalah ramalan (*forecasting*), digunakan untuk mengetahui besarnya hasil penjualan pupuk yang di proyeksikan dengan menggunakan Metode kuadrat terkecil (*Least Square*) untuk setiap sak pupuk yang dijual.

Menurut M. Nafarin (2009:100) metode kuadrat terkecil juga menggunakan cara-cara memperhitungkan statistik dan matematika tertentu untuk mengetahui fungsi garis lurus sebagai pengganti garis patah-patah yang dibentuk oleh data historis perusahaan.

Metode kuadrat terkecil (*least Squire*) dapat dihitung dengan rumus :

$$Y = a + bX$$

$$b = \frac{n \sum xy - \sum x \sum y}{n \sum x^2 - (\sum x)^2}$$

$$a = \frac{\sum y}{n} - b \left(\frac{\sum x}{n} \right)$$

Dimana :

Y = Variabel terikat

X = Variabel bebas

a = Nilai konstan

b = Koefisien arah regresi

n = banyaknya data

FORECASTING PENJUALAN

Tahun	Y	X	X ²	XY
xxx				
xxx				
Σ				

Sumber: (M. Nafarin, 2009:100)

Keterangan :

Y : Jumlah satuan unit yang terjual

X : Angka bulan yang dimulai dari bulan januari yaitu nol (0) dan seterusnya.

XY : Hasil dari jumlah satuan unit yang terjual

perbulan (Y)
 X^2 : Hasil dari angka perbulan yang dimulai dari nol (X)
 Σ : Jumlah

Setelah membuat perhitungan penjualan, langkah selanjutnya adalah menyusun anggaran jualan dalam tabel Anggaran penjualan.

Menurut Halim (2004:129) Rasio Efektivitas merupakan perbandingan antara realisasi pendapatan dengan target yang telah ditetapkan berdasarkan dengan kebijakan perusahaan.

$$\text{Rasio efektivitas} = \left(\frac{\text{realisasi penjualan}}{\text{target penjualan}} \right) \times 100\%$$

Sumber : Halim (2004:129)

Kreteria Penilaian Efektivitas

Presentase Penjualan	Kreteria
Diatas 100%	Sangat Efektif
90% - 100%	Efektif
80% - 90%	Cukup Efektif
60% - 80%	Kurang Efektif
Kurang Dari 60%	Tidak Efektif

Sumber: Halim (2004:129)

ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Dengan berdasarkan hasil analisa dan pembahasan, perencanaan keuangan CV. Sumber Agung di Sangatta yang disusun dari anggaran pejualan pupuk NPK mutiara sudah efektif digunakan. Dilihat dari tingkat presentase efektifitas yang rata-rata berada diatas 90% , dengan perhitungan sebagai berikut :

Triwulan I presentase tingkat efektifitas 92%

Triwulan II presentase tingkat efektifitas 94%

Triwulan III presentase tingkat efektifitas 90%

Triwulan IV presentase tingkat efektifitas 101%

Anggaran penjualan pupuk NPK mutiara tahun 2015 mengalami peningkatan penjualan dibanding tahun-tahun sebelumnya yang dapat terlihat dari triwulan pertama sebanyak 1.664 unit dengan nilai Rp. 832.000.000,- , triwulan kedua sebanyak 1.691 unit dengan nilai Rp. 842.500.000,- , triwulan ketiga sebanyak 1.613 dengan nilai Rp. 806.500.000,- , dan triwulan keempat sebanyak 1.816 dengan nilai Rp. 908.000.00,- , sehingga total keseluruhan

penjualan pupuk NPK mutiara selama tahun 2015 adalah sebesar 6.784 unit dengan nilai Rp. 3.392.000.000,-. Maka hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini ditolak.

KESIMPULAN

Setelah mengamati hasil analisis dan pembahasan tersebut maka dapatlah diambil suatu kesimpulan maka hipotesis yang dikemukakan tidak terbukti dan tidak dapat diterima dengan alasan sebagai berikut: Anggaran penjualan pupuk NPK mutiara pada CV. Sumber Agung sudah efektif sebagai dasar perencanaan keuangan disebabkan presentase efektifitas penjualan yang berada rata-rata di atas 90%, yang terlihat dari triwulan I 92%, triwulan II sebesar 94%, triwulan III sebesar 90%, dan triwulan IV sebesar 101%, sehingga anggaran penjualan pupuk NPK Mutiara efektif digunakan sebagai dasar perencanaan keuangan, maka hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini ditolak.

DAFTAR PUSTAKA

- Kurniawan Agung, 2005. *Transformasi Pelayanan Publik*, Yogyakarta.
- Nafarin, M, 2009, *Penganggaran Perusahaan* , Edisi Ketiga. Jakarta: Penerbit Salemba Empat.
- Rudianto, 2009, *Penganggaran Konsep & teknik Penyusunan Anggaran*, Erlangga: Jakarta.
- Sunyoto. MM, Danang. 2012. *Budgeting Perusahaan*. Yogyakarta: CAPS.
- Welsch, et al, 2000, *Anggaran Perencanaan dan Pengendalian Laba* , Edisi Pertama, Salemba Empat, Jakarta.