

**ANGGARAN PENJUALAN SEBAGAI DASAR PERENCANAAN
KEUANGAN PADA PT. EURO P2P DIRECT INDO
DI SAMARINDA**

Lia Retnawati

Email : lia.retnawati@yahoo.com

Titin Ruliana

Eka Yudhyani

Fakultas Ekonomi

Universitas 17 Agustus 1945 Samarinda, Samarinda. Indonesia.

ABSTRACT

The purpose of this study was to determine whether the role of electronic sales budget kind of water purifier PT. Euro P2P Direct Indo in Samarinda has been effective or not effective as prepared on the basis of financial planning is a systematic sales budget in financial planning. Issues raised is whether the cause of the budget electronics sales at PT. Euro P2P Direct Indo in Samarinda not effective as a basis for financial planning. The financial planning PT. Euro P2P Direct Indo in Samarinda compiled from electronic sales budget in a systematic kind of water purifier effectively used, as seen from the budget of the electronic type of water purifier sales increased in May as seen from 145 units with a value Rp137.750.000, as of June 151 units with a value Rp143.450.000, as many as 158 units in July with a value Rp150.100.000, and in August as many as 164 units with a value Rp155.800.000, bringing the total sales of the electronic type water purifier during May to August 2014 amounting to Rp587.100.000. With electronic sales budget basic types of water purifier as the financial planning PT. Euro P2P Direct Indo during the month of May to August 2014 are used effectively, it can be seen from the budget electronics sales during May to August 2014 which have increased thus the hypothesis proposed in the writing of this study was rejected.

Keywords: Sales Budget, Financial Planning

I. PENDAHULUAN

Suatu anggaran disusun untuk mencoba memberikan jawaban dan memperkirakan kejadian yang akan terjadi dimasa yang akan datang. Salah satu perencanaan yang dibutuhkan perusahaan dalam rangka mewujudkan tujuan pendiriannya adalah perencanaan atas laba yang optimal yang dapat diwujudkan antara lain dalam suatu anggaran. Penjualan merupakan ujung tombak dalam mencapai tujuan perusahaan yaitu mencari laba yang maksimal. Karena itu anggaran penjualan disusun lebih awal dan

merupakan dasar dalam penyusunan anggaran lainnya.

PT Euro P2P Direct Indo di Samarinda yang bergerak di bidang pemasaran produk elektronik jenis water purifier akhir-akhir ini mengalami fluktuasi volume penjualan. PT Euro P2P Direct Indo dalam menetapkan keputusan tentang anggaran penjualan elektronik hanya didasarkan pada perkiraan-perkiraan yang terbatas. Akibatnya anggaran penjualan elektronik yang digunakan sebagai dasar perencanaan keuangan menjadi tidak efisien serta tidak sesuai dengan tujuan perusahaan.

Dalam mengatasi hal itu, maka perlu diadakan suatu usaha yang lebih terarah dengan memanfaatkan anggaran penjualan elektronik secara sistematis didalam tujuan untuk mengetahui peranan anggaran penjualan elektronik yang belum efektif karena fluktuasi penjualan.

Berdasarkan latar belakang diatas dapat ditarik rumusan masalah sebagai berikut : “Apakah penyebab anggaran penjualan elektronik pada PT. Euro P2P Direct Indo di Samarinda tidak efektif sebagai dasar perencanaan keuangan ?”.

II. LANDASAN TEORI

Menurut M. Nafarin (2009:11) mendefinisikan anggaran adalah merupakan rencana tertulis mengenai kegiatan suatu organisasi yang dinyatakan secara kuantitatif untuk jangka waktu tertentu dan umumnya dinyatakan dalam satuan uang tetapi dapat juga dinyatakan dalam satuan barang atau jasa

Menurut Munandar (2000:59) anggaran penjualan merupakan anggaran yang direncanakan secara lebih terperinci penjualan perusahaan selama periode yang akan datang yang didalamnya meliputi rencana tentang jenis dan kualitas barang yang akan dijual, jumlah barang, harga barang dan waktu penjualan serta daerah penjualannya. Sebelum membuat anggaran penjualan terlebih dahulu dilakukan proyeksi atau ramalan penjualan. Menurut M. Nafarin (2009:96) peramalan penjualan adalah merupakan proses aktivitas memperkirakan produk yang akan dijual dimasa mendatang dalam keadaan tertentu dan dibuat berdasarkan data yang pernah terjadi atau mungkin akan terjadi.

Peranan anggaran penjualan merupakan bagian dari sistem ilmu manajemen yang mempelajari, merencanakan dan menganalisis suatu sistem operasional manajemen yang berkaitan dengan perencanaan keuangan perusahaan dengan peralatan matematika, statistik dan model-model tertentu secara kualitatif dan kuantitatif. Disini jelas bahwa fungsi manajemen seperti *planning*, *controlling* dan *evaluating* sangat berperan dalam anggaran, baik sebagai sistem maupun sebagai sub sistem dari manajemen.

Anggaran merupakan jumlah-jumlah yang direncanakan dan harus dicapai dimasa yang akan datang serta merupakan hasil akhir dari perencanaan keuangan suatu perusahaan.

Perencanaan keuangan disusun terutama untuk memungkinkan manajemen menengah membantu merencanakan laba dan mengendalikan biaya-biaya serta merupakan alat utama bagi manajemen untuk mencapai tujuan-tujuannya. Perencanaan keuangan dapat dibagi menjadi :

- a. Perencanaan keuangan jangka pendek
- b. Perencanaan keuangan jangka panjang

III. METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini dihimpun dengan cara sebagai berikut:

a. Batasan Penelitian

Mengingat obyek dalam penelitian ini membatasi pada anggaran penjualan elektronik dalam kaitannya dengan perencanaan keuangan pada PT. Euro P2P Direct Indo di Samarinda maka penulis membatasi penelitian selama bulan Januari sampai dengan bulan April tahun 2014.

b. Alat Analisis

1. Untuk mengetahui besarnya hasil penjualan elektronik yang diproyeksikan dapat digunakan *forecasting* dengan menggunakan Metode *Least Square* untuk unit elektronik yang akan dijual.
2. Menyusun biaya-biaya yang telah ditetapkan atau dikeluarkan oleh perusahaan dan hasil anggaran penjualan elektronik untuk periode yang diproyeksikan kedalam anggaran kas.

IV. ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil analisis untuk mengetahui anggaran unit terjual elektronik jenis water purifier maka disusunlah *forecasting* unit terjual untuk elektronik jenis water purifier dengan perhitungan matematika yang menggunakan metode *least square* sehingga dapat diketahui anggaran unit terjual selama bulan mei sampai bulan agustus tahun 2014 mengalami peningkatan sebanyak 618 unit.

Kemudian disusunlah anggaran penjualan elektronik jenis water purifier selama bulan mei sampai bulan agustus tahun 2014, selanjutnya untuk menyusun perencanaan keuangan maka dibuat anggaran kas sebagai dasar penyusunan laporan keuangan selama bulan mei sampai bulan agustus tahun 2014.

Berdasarkan penjelasan perhitungan Anggaran kas, untuk bulan mei sampai dengan bulan agustus tahun 2014 mengalami surplus, diketahui bahwa jumlah penerimaan kas lebih besar daripada pengeluaran kas, hal ini disebabkan karena biaya penyusutan dan biaya lain-lain tidak dimasukkan kedalam pengeluaran kas yang ditetapkan oleh PT. Euro P2P Direct Indo.

Berdasarkan pada hipotesis yang diajukan, yaitu fluktuasi volume penjualan elektronik pada PT. Euro P2P Direct Indo di Samarinda yang menyebabkan anggaran penjualan tidak efektif sebagai dasar perencanaan keuangan, namun dilihat dari anggaran penjualan dan anggaran kas yang mengalami peningkatan, yaitu dimana volume penjualan elektronik yang mengalami kenaikan begitu juga dengan nilai penjualan selama bulan Mei sampai dengan bulan Agustus tahun 2014 sehingga anggaran penjualan efektif digunakan sebagai dasar perencanaan keuangan.

V. PENUTUPAN

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan yang telah dikemukakan, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Diketahui anggaran penjualan dan anggaran kas mengalami peningkatan yaitu dimana volume penjualan elektronik yang mengalami kenaikan begitu juga dengan nilai penjualan selama bulan Mei sampai dengan bulan Agustus tahun 2014 sehingga anggaran penjualan efektif digunakan sebagai dasar perencanaan keuangan.
2. Berdasarkan penjelasan diatas, perencanaan keuangan PT. Euro P2P Direct Indo di Samarinda yang disusun dari anggaran penjualan elektronik jenis water purifier secara sistematis efektif digunakan, karena dilihat dari anggaran penjualan elektronik jenis water purifier mengalami peningkatan yang dilihat dari bulan Mei sebanyak 145 unit dengan nilai Rp137.750.000, bulan Juni

sebanyak 151 unit dengan nilai Rp143.450.000, bulan Juli sebanyak 158 unit dengan nilai Rp150.100.000, dan bulan Agustus sebanyak 164 unit dengan nilai Rp155.800.000, sehingga total penjualan elektronik jenis water purifier selama bulan Mei sampai bulan Agustus tahun 2014 sebesar Rp 587.100.000.

Saran yang dapat diberikan kepada PT. Euro P2P Direct Indo berdasarkan penelitian yang telah dilakukan adalah sebagai berikut :

1. Diharapkan dengan adanya perhitungan anggaran penjualan maka perusahaan dapat memprediksi kejadian yang akan datang guna mengoptimalkan penjualan dan perencanaan keuangan dan juga ketersediaan sumber yang ada untuk mencapai tujuan PT. Euro P2P Direct Indo di Samarinda.
2. Perusahaan dapat menyeimbangkan antara jumlah yang supple dengan jumlah kebutuhan pasar, sehingga diharapkan tidak terjadi kelebihan atau kekurangan dalam memenuhi kebutuhan pasar.

DAFTAR PUSTAKA

- Harahap, Sofyan, S. 2001. *Budgeting Peranggaran Perencanaan Lengkap untuk Membantu Manajemen, edisi ke 1*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Husnan, Suad. 2000. *Manajemen Keuangan Teori dan Penerapan (Keputusan Jangka Panjang), edisi ke 4, cetakan keempat*. Yogyakarta: BPF E.
- Munandar, M. 2000. *Budgeting (Perencanaan Kerja, Pengkoordinasian Kerja, Pengawasan Kerja), edisi ke 1, cetakan ketigabelas*. Yogyakarta: BPF E.
- Nafarin, M. 2009. *Penganggaran Perusahaan, edisi ke 3*. Jakarta: Penerbit Salemba Empat.
- Rudianto. 2009. *Penganggaran Konsep & Teknik Penyusunan Anggaran*. Jakarta: Erlangga.