

Evaluasi Penyusunan Anggaran Penjualan Pada Bidang Angkutan Dalam

Zainab

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi NU Trate Gresik

Jl.KH.Abdul Karim No.60 Gresik

Email; zainab.stienugresik.ac.id

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi penyusunan anggaran penjualan pada bidang angkutan dalam. Penyusunan anggaran dalam perusahaan ini mengacu pada RKAP perusahaan dalam hal ini mengacu pada kurs USD, tingkat inflasi, tingkat suku bunga pinjaman dan pembagian dividen yang berlaku pada tahun pembuatan RKAP. Kelebihan dari penyusunan anggaran perusahaan ini adalah 1) sudah memiliki patokan dalam penggunaannya 2) bagian penyusun anggaran sudah mendiskusikan pada masing-masing bidang untuk alokasi anggarannya 3) penyusun sudah memiliki asumsi atau trend yang terjadi pada saat berlakunya anggaran tersebut.

Kata Kunci: Anggaran Penjualan, Perencanaan dan Pengendalian Manajemen

ABSTRACT

This study aims to evaluate preparation of a sales budget in the field of inner transportation. Budgeting is the company refers to the companies RKAP, in this case it refers to the USD exchange rate, inflation rate, loan interest rest and dividend distribution in effect in the year the RKAP was made. The advantages of this company budgeting are 1) already have a standard in its use 2) the budget drafting section has discussed in each sector for budget allocation 3) the complier already has assumptions or trends that occur at the time the budget is effective.

Keywords: *Sales budget, Management planning and control*

PENDAHULUAN

Dewasa ini para pengusaha dituntut untuk lebih kreatif dalam membuat daya jual usahanya agar lebih menarik disamping itu dibutuhkannya manajemen dalam pengelolaannya. Berhasil dan tidaknya sebuah manajemen ditentukan oleh perencanaan yang tepat sasaran dan sesuai kebutuhan. Perusahaan yang semakin berkembang akan memicu aktifitas yang semakin kompleks. Aktifitas

yang semakin kompleks tersebut harus tertuang dalam anggaran perusahaan. Rencana kegiatan tersebut menyangkut rencana kegiatan produksi, pemasaran, personalia dan kegiatan lain yang semuanya saling terkait dan saling mempengaruhi, sehingga perlu dan sangat penting untuk memiliki sebuah rencana yang terpadu dalam suatu anggaran. Kegiatan lain yang perlu dilakukan adalah peramalan penjualan. Meramalkan

penjualan berarti menentukan perkiraan besarnya volume penjualan.

Dengan adanya kegiatan peramalan penjualan ini dapat mengambil keputusan atau kebijakan sesuai dengan hasil ramalan penjualan tersebut, sebelum penelitian ilmiah dilakukan. Karena dengan pemilihan dan penggunaan metode yang tepat, maka keberhasilan perusahaan dalam menawarkan produknya akan dirasakan dalam bentuk laba yang didapatkan. Penelusuran ilmiah ini juga akan memberikan perbandingan penggunaan metode yang memiliki nilai kesalahan terkecil, sehingga perusahaan dapat mengaplikasikannya dalam manajemen perusahaan. Peramalan perusahaan juga dilakukan untuk bisa terus memenuhi kebutuhan pelanggan yang dilihat dari hasil ramalan agar manajer dapat memperhitungkan stock persediaan. Keberhasilan dari sebuah peramalan adalah laba yang sesuai dengan keinginan. Karena dalam hal ini peramalan penjualan merupakan pendekatan yang berbasis dengan memperhitungkan resiko yang mungkin akan terjadi dimasa yang akan datang. Dengan itu naik turunnya penjualan yang dicapai dapat dipergunakan sebagai alat ukur maju mundurnya suatu usaha

TINJAUAN PUSTAKA

Anggaran

Ahyari (1994: 48), mengartikan anggarant sebagai suatu perencanaan yang disusun secara formal dari seluruh kegiatan perusahaan pada jangka waktu tertentu yang dinyatakan

secara kuantitatif atau unit moneter tertentu. Anggaran merupakan rencana yang disusun secara sistematis yang meliputi seluruh kegiatan perusahaan yang dinyatakan dalam unit (kesatuan) moneter dan berlaku untuk jangka waktu tertentu yang akan datang (Munandar,1986:1).

Adisaputro dan Asri (1998: 7) menyatakan bahwa anggaran yang disusun akan bermanfaat dan berfungsi bagi perusahaan bila memenuhi syarat-syarat sebagai berikut:

- a. Anggaran tersebut harus realistis, artinya tidak terlalu optimis dan tidak pula optimis.
- b. Anggaran tersebut harus luwes, artinya tidak terlalu kaku, mempunyai peluang untuk disesuaikan dengan keadaan yang mungkin berubah.
- c. Anggaran tersebut harus kontinyu, artinya membutuhkan perhatian secara terus-menerus dan tidak merupakan suatu usaha insidental.

Anggaran yang telah disusun akan memiliki beberapa manfaat (Indriyo dan Najmudin, 2003: 4), yaitu:

- a. Sebagai alat penaksir
Anggaran yang disusun untuk periode yang akan datang didalamnya memuat aktivitas yang akan dilaksanakan. Nilai anggaran dalam satuan moneter tersebut merupakan nilai taksiran dari aktivitas yang akan dilaksanakan.
- b. Sebagai plafon dan alat pengatur otorisasi

Anggaran yang telah disusun mencerminkan nilai tertinggi dari aktivitas yang akan dilaksanakan. Masing-masing bagian membuat anggaran dan memiliki pos-pos