

MANFAAT ANGGARAN PENJUALAN SEBAGAI ALAT PENGENDALIAN PERSEDIAAN PERUSAHAAN

Jusmani*)

ABSTRAK

Anggaran merupakan suatu rencana yang disusun secara sistematis yang meliputi seluruh kegiatan perusahaan yang dinyatakan dalam unit(kesatuan) moneter dan berlaku untuk jangka waktu (periode) yang akan datang, sehingga dapat diketahui peranan anggaran adalah pedoman kerja dan sebagai alat pengawasan (pengendalian)

Anggaran mempunyai batasan-batasan dalam pelaksanaan perencanaan, anggaran menggunakan taksiran-taksiran dan ramalan yang berarti belum selalu tepat. Penyimpangan terlalu besar hendaknya dapat ditekan semaksimal mungkin sehingga antara anggaran dengan realisasi tidak terlalu jauh berbeda. Apabila terjadi suatu rencana yang menyimpang dari harapan maka harus dikoreksi dan dilakukan perbaikan, supaya tidak terjadi lagi penyimpangan apabila terjadi lagi akan mengakibatkan kerugian bagi perusahaan tersebut.

Kata kunci: Anggaran, Pengendalian

1. PENDAHULUAN

Perusahaan pada saat ini menjalankan usaha secara lebih efisien dan efektif dalam usahanya untuk memperoleh laba yang semaksimal mungkin. Berhasil atau tidaknya hal ini sangat ditentukan oleh sang manajer dalam menjalankan fungsi-fungsinya sebagai seorang pemimpin. Keberhasilan perusahaan sangat didukung manajer yang dapat memperhitungkan kegiatan secara matang untuk mendukung keberhasilan perusahaan, apalagi perusahaan tersebut bergerak dalam bidang perdagangan dengan volume yang relatif besar, hal ini dapat membantu manajer bekerja secara efektif dan efisien.

Perencanaan yang dibuat manajer dapat digunakan sebagai alat bantu untuk pengawasan dalam menjalankan kebijaksanaan yang telah ditetapkan. Perencanaan dan pengendalian merupakan suatu proses manajemen yang dapat memberikan arah dan memfokuskan pada tujuan kegiatan operasional perusahaan. Melalui perencanaan dan pengendalian yang baik, pengelolaan persediaan dapat terlaksana sesuai

dengan pola kebijakan serta strategi yang telah dirumuskan sebelumnya. Agar tujuan dan aktifitas perusahaan dapat tercapai dan terkendali, selain diperlukannya seorang manajer yang handal, perusahaan juga memerlukan alat perencanaan sebagai alat pengendalian. Maka untuk itu diperlukan suatu mekanisme sistem perencanaan dan pengendalian. Maka untuk diperlukan suatu mekanisme sistem perencanaan dan pengendalian yang terpadu yang dikenal dengan istilah anggaran perusahaan.

Anggaran merupakan suatu rencana yang disusun secara sistematis yang meliputi seluruh kegiatan perusahaan yang dinyatakan dalam unit(kesatuan) moneter dan berlaku untuk jangka waktu (periode) yang akan datang, sehingga dapat diketahui

peranan anggaran adalah pedoman kerja dan sebagai alat pengawasan (pengendalian).

Penjualan merupakan suatu kegiatan perusahaan untuk menjual barang atau jasa kepada konsumen sebagai usaha mendapatkan laba. Anggaran penjualan merupakan rencana yang disusun secara sistematis yang

*) Dosen Tetap Fakultas Ekonomi UPGRIPalembang

meliputi kegiatan penjualan yang dinyatakan dalam unit (kesatuan) moneter dan berlaku untuk jangka waktu (periode) yang akan datang. Pengendalian adalah proses penetapan standar, dengan menerima umpan balik berupa kinerja sesungguhnya, dan mengambil tindakan yang diperlukan jika kinerja sesungguhnya berbeda secara signifikan dengan apa yang telah direncanakan sebelumnya. Pihak manajemen selalu menginginkan perusahaan berkembang pesat dengan meningkatkan omset penjualan. Meningkatkan omset penjualan merupakan hal yang sangat penting bagi perusahaan, karena meningkatkan omset penjualan akan mengakibatkan perputaran stok (persediaan) menjadi lancar karena mengurangi adanya penumpukan persediaan.

Penilaian persediaan dalam suatu perusahaan dapat dilakukan melalui perhitungan fisik pada akhir tahun fiskal atau dengan pencatatan persediaan secara berkesinambungan dan didukung dengan perhitungan fisik secara periodik. Persediaan merupakan komponen neraca pada sisi aktiva lancar yang mempunyai nilai dan likuiditas yang cukup tinggi bagi kekayaan perusahaan, maka perlu pengelolaan yang lebih baik dan efektif atas persediaan agar kontinuitas usaha perusahaan dapat dipertahankan.

2. KAJIAAN PUSTAKA

2.1 Pengertian Anggaran Penjualan

Kemampuan yang dimiliki suatu perusahaan untuk menjual hasil produksinya pada umumnya adalah terbatas. Dengan demikian tidak ada manfaatnya untuk membeli material, menghasilkan barang atau jasa, mencari modal atau membeli mesin-mesin yang lebih besar dari kemampuan menjual. Anggaran

penjualan merupakan dasar dilakukannya aktivitas yang lain, pada umumnya anggaran penjualan disusun terlebih dahulu dari anggaran biaya lainnya.

Menurut Hery Simamora (2002:201) "Anggaran Penjualan adalah skedul rimci yang memperlihatkan penjualan-penjualan yang diharapkan pada periode yang akan datang".

Menurut Hansen dan Mowen (2006: 355) "Anggaran Penjualan adalah proyeksi yang memuat perkiraan penjualan dalam unit dan kesatuan moneter yang telah disetujui oleh komite anggaran".

Fungsi dari Anggaran Penjualan adalah sebagai dasar dilakukannya aktivitas yang lain, dan pada umumnya anggaran penjualan disusun lebih dahulu dari anggaran-anggaran lainnya. Masalah utama yang akan dihadapi saat menjual disebabkan perubahan faktor lingkungan yang mempunyai pengaruh besar terhadap perusahaan, sehingga diperlukannya anggaran untuk mengantisipasinya.

Anggaran penjualan merupakan bagian dari anggaran operasional yang mempunyai tiga kegunaan menurut M.Munandar (2001:10) yaitu :

1. Anggaran penjualan berfungsi sebagai pedoman kerja dan memberikan arah serta sekaligus memberikan target yang harus dicapai oleh kegiatan perusahaan di waktu yang akan datang.
2. Anggaran penjualan sebagai pengkoordinasikan kerja berfungsi sebagai alat untuk pengkoordinasian kerja agar semua bagian yang terdapat di bagian penjualan dalam perusahaan dapat saling menunjang, saling bekerja sama

- dengan baik untuk menuju sasaran yang telah ditetapkan.
3. Anggaran penjualan sebagai alat pengawasan kerja berfungsi sebagai tolak ukur, sebagai alat pembandingan untuk menilai atau evaluasi realisasi perusahaan.

Anggaran penjualan berguna sebagai dasar penyusunan semua anggaran dalam perusahaan. Penyusunan anggaran penjualan harus sesuai dengan tujuan umum perusahaan dan strategi perusahaan. Anggaran perusahaan disusun dengan menggunakan metode pendekatan, sehingga masing-masing pendekatan mempunyai konsekuensi yang berbeda sehingga perlu dipertimbangkan cara pendekatan mana yang paling menguntungkan.

Suatu anggaran penjualan dapat berfungsi dengan baik apabila taksiran yang termuat di dalamnya cukup akurat, sehingga tidak berbeda jauh dengan realisasinya. Untuk melakukan penaksiran yang merupakan faktor yang harus dipertimbangkan di dalam penyusunan anggaran penjualan. Jadi anggaran penjualan sangat menentukan persediaan karena apabila tidak berjalan sesuai dengan rencana maka akan mengakibatkan berkurangnya laba dan menyebabkan kerugian pada perusahaan.

2.2 Proses Penyusunan Anggaran Penjualan

Penyusunan konsep anggaran penjualan dapat mencakup kegiatan disegala bidang. Menurut Gunawan Marwan Adisaputro dan Marwan Asri (2003:122) komponen pokok konsep anggaran penjualan adalah :

1. Dasar-dasar penyusunan anggaran :
 - a. Menyusun tujuan perusahaan.
 - b. Menyusun strategi perusahaan.

- c. Menyusun Forecast penjualan.
2. Menyusun anggaran penjualan :
 - a. Anggaran promosi dan advertensi.
 - b. Anggaran biaya-biaya penjualan.
 - c. Rencana pemasaran.Penyusunan anggaran penjualan sesuai dengan tujuan umum perusahaan dan strategi perusahaan. Dalam menyusun anggaran penjualan perlu dipertimbangkan :
 1. Karakteristik Pasar
 - a. Luas pasar
 - Bersifat lokal
 - Bersifat regional
 - Bersifat nasional
 - b. Keadaan persaingan
 - c. Kemampuan pasar untuk menyerap barang.
 - d. Keadaan/sifat konsumen, apakah konsumen merupakan
 - konsumen akhir
 - konsumen industri
 2. Kemampuan Finansial
 - a. Kemampuan membiayai penelitian pasar yang dilakukan
 - b. Kemampuan membiayai usaha-usaha untuk mencapai target penjualan (modal kerja)
 - c. Kemampuan membeli bahan
 3. Keadaan Personalia
 - a. Apakah jumlah tenaga kerja yang tersedia cukup, kurang atau berlebihan.
 - b. Apakah tenaga kerja yang tersedia mampu untuk melakukan
 - c. Tugas-tugasnya agar yang ditentukan tercapai.
 4. Dimensi Waktu
Perlu diperhatikan sebab apabila membuat rencana terlalu awal, kemungkinan akan terjadi perubahan keadaan, juga perlu dipertimbangkan sampai berapa

lama rencana yang disusun masih reliable.

penjualan perusahaan belum mencapai target, dimana realisasi penjualannya masih dibawah target yang ditetapkan perusahaan.

3. PEMBAHASAN

Tabel dibawah ini menunjukkan bahwa anggaran

Perbandingan Antara Anggaran Dengan Realisasi Penjualan (Ilustrasi)

Tahun	Anggaran	Realisasi	Persentase pencapaian target
2013	Rp.1.525.345.263	Rp.1.385.869.526	90,85
2014	Rp.1.613.738.460	Rp.1.574.423.234	97,56
2015	Rp.1.856.236.498	Rp.1.698.532.528	91,50

Dari tabel diatas dapat dilihat perbandingan antara realisasi penjualan dari tahun 2013 sampai dengan tahun 2015 belum ada yang mencapai target yang ditetapkan perusahaan. Dimana pada tahun 2013 realisasi penjualan tercapai sebesar 90,85%, sedangkan untuk tahun 2014 realisasi penjualan tercapai sebesar 97,56%, dan untuk tahun 2015 realisasi penjualan tercapai sebesar 91,50%. Jadi dapat diketahui tahun yang pencapaian target yang lebih baik terdapat pada tahun 2014 yaitu sebesar 97,56% dan tahun 2015 yaitu sebesar 91,50, sedangkan untuk tahun 2013 yaitu sebesar 90,85%.

3.1 Analisis Atas Penyusunan Anggaran Penjualan

Penjualan merupakan hal yang utama bagi perusahaan guna kelangsungan hidup perusahaan tersebut. Oleh karena itu meningkatkan omset penjualan bagi perusahaan ,merupakan hal yang sangat penting, karena penjualan merupakan kegiatan utama untuk mendapatkan laba yang sebesar-besarnya dan mempertahankan eksistensi perusahaan. Para manajer perusahaan harus mampu menyusun anggaran dan anggaran penjualan

serta merencanakan persediaan dan pengendalian persediaan yang dilakukan untuk menjamin kelancaran perusahaan.

Realisasi dari anggaran penjualan dimulai dari transaksi penjualan terhadap barang dan jasa, setelah penjualan disepakati kemudian baru dinilai pada akhir periode yang telah ditetapkan. Penilaian tersebut digunakan untuk mengetahui penyimpangan yang terjadi antara realisasi dan perencanaan yang telah ditetapkan. Apabila terdapat kesalahan dalam penyusunan anggaran penjualan maka untuk rencana anggaran penjualan selanjutnya disesuaikan dan dijadikan pedoman untuk kegiatan berikutnya. dari data anggaran penjualan tersebut diketahui pada umumnya target penjualan yang ditetapkan perusahaan belum tercapai dimana target yang harus dicapai tidak sesuai dengan realisasi penjualan masih dibawah target yang telah ditetapkan.

Penyimpangan antara realisasi penjualan terhadap target yang ditetapkan masih belum mencapai target atau masih belum memenuhi standar perusahaan, dari tiga tahun (2013,2014,2015) anggaran penjualan yang diambil penulis dapat dilihat bahwa untuk tahun 2013 realisasi

penjualan yang tercapai yaitu sebesar 90,85 % sedangkan untuk tahun 2014 realisasi penjualan mengalami kenaikan dimana target yang tercapai yaitu sebesar 97,56 % dan untuk tahun 2015 mengalami penurunan dibandingkan tahun sebelumnya dimana target yang tercapai sebesar 91,50% .Faktor-faktor yang dipertimbangkan oleh perusahaan dalam menyusun anggaran penjualannya masih belum memadai dan masih diperlukan kecermatan dalam membuat ramalan hasil penjualan dan mempertimbangkan faktor-faktor yang lebih luas lagi sehingga mendapatkan hasil anggaran yang disusun benar-benar mencapai target yang ditetapkan perusahaan.

Anggaran mempunyai batasan-batasan dalam pelaksanaan perencanaan, anggaran menggunakan taksiran-taksiran dan ramalan yang berarti belum selalu tepat. Penyimpangan terlalu besar hendaknya dapat ditekan semaksimal mungkin sehingga antara anggaran dengan realisasi tidak terlalu jauh berbeda. Apabila terjadi suatu rencana yang menyimpang dari harapan maka harus dikoteksi dan dilakukan perbaikan, supaya tidak terjadi lagi penyimpangan apabila terjadi lagi akan mengakibatkan kerugian bagi perusahaan tersebut.

Melihat dari fungsi manajemen adalah perencanaan, pelaksanaan serta pengendalian maka perlu diadakan revisi terhadap rencana yang telah ditetapkan bila terdapat kebijakan baru. Untuk itu dalam penetapan anggaran dapat lebih menggunakan teknik-teknik yang benar serta pendekatan yang lebih baik lagi.

Dengan belum berfungsinya sistem pengendalian sebagaimana mestinya dapat dilihat dari perbandingan antara anggaran penjualan dengan realisasi penjualan

maka masih sulit menentukan seberapa jauh tingkat efesiensi dan efektivitas yang dicapai perusahaan dan perencanaan yang ditetapkan perusahaan sebelumnya.

3.2 Analisis Atas Pencatatan/ Pembukuan

Metode yang digunakan oleh perusahaan secara umum dalam menilai jumlah persediaan adalah menggunakan Metode Perpektual adalah pencatatan persediaan dilakukan setiap saat terjadinya transaksi yang mempengaruhi persediaan. Dengan demikian pada akhir periode akuntansi tidak diperlukan ayat penyesuaian terhadap persediaan karena setiap saat saldo perkiraan akan menunjukkan saldo persediaan yang sebenarnya. Selain itu penyelenggaraan pencatatan dan investarisasi dapat dilakukan dengan menggunakan kartu shock atau persediaan. Dengan kartu stock dapat diketahui mutasi atau perubahan jumlah persediaan yang ada dalam gudang. Pencatatan dengan inventarisasi berhubungan erat dengan penyimpangan dan pengelolaan persediaan barang didalam gudang. Petugas yang bertanggung jawab terhadap pencatatan dan inventarisasi adalah bagian administrasi yang setiap bulannya akan diberikan kepada pimpinan perusahaan tersebut.

2.3 Analisis Pengendalian Terhadap Persediaan

Dapat diketahui bahwa dalam usaha untuk mencapai tujuan perusahaan, seorang manajer perusahaan membutuhkan alat yang dapat membantu untuk mengelola perusahaan supaya dapat memberikan informasi yang berguna bagi manajer dalam mengambil suatu keputusan.

Dalam struktur organisasi dan uraian tugas yang bertanggung jawab

dalam penerimaan dan penyimpanan persediaan termasuk mutu dan kualitas persediaan sedilakukan oleh bagian gudang. Fungsi bagian gudang secara garis besar yaitu untuk mendukung kelancaran operasional bagian penjualan dan menjaga kebutuhan barang.

Dalam sistem pengadaan atas pengisian stock persediaan barang, perusahaan akan melakukan pemesanan apabila persediaan digudang tinggal sedikit, dalam setiap pemesanan perusahaan tidak mempunyai jadwal waktu yang tetap dan tertentu, demikian pula mengenai jumlah pemesanan tidak tetap. Dalam perhitungan jumlah persediaan yang tersisa digudang dan jumlah kebutuhan yang diperlukan perusahaan dilakukan oleh penanggung jawab gudang melalui format pemesanan barang untuk dikirim yang terlebih dahulu oleh pimpinan, kemudian bagian administrasi gudang yang akan memprosesnya. Pengeluaran persediaan dari gudang merupakan tanggung jawab dari petugas operasional gudang dari bagian pemasaran. Sistem pencatatan yang dilakukan perusahaan adalah perpetual inventory dengan perhitungan fisik untuk mencocokkan persediaan dengan kartu persediaannya. Secara berskala setiap bulan, dan perusahaan ini telah mengansurasikan seluruh persediaan yang dimiliki untuk menjamin risiko apabila terjadi hal-hal yang tidak terduga.

Sruktur pengendalian Intern atas persediaan pada perusahaan umumnya telah berjalan dengan baik, hanya saja ada beberapa hal yang masih perlu diperbaiki sehingga dapat memperkecil penyelewengan atau kerugian yang mungkin saja masih

dapat terjadi yaitu pemisahan fungsi penerimaan dan fungsi pemesanan.

4. KESIMPULAN

Dalam penyusunan anggaran dan penetapan anggaran penjualan yang dilakukan oleh perusahaan berdasarkan ramalan yang tetap, tetapi perusahaan kurang memperhitungkan faktor-faktor ekstern yaitu keadaan pasar, letak geografis, tingkat pertumbuhan penduduk, pendapatn penduduk, keadaan persaingan pasar, kemampuan pasar meyerap barang tersebut yang masih mungkin terjadi sehingga mengakibatkan realisasi dari target anggaran penjualan tersebut ada sebagian barang yang tidak bisa dipenuhi sehingga adanya penyimpangan yang terjadi cukup besar setiap tahunnya. Ini akibatnya kurang adanya informasi dan koordinasi yang diberikan salesmen terhadap supervisi sehingga mengakibatkan anggaran penjualan kurang realistis.

Berikut ini beberapa hal yang mungkin dapat dilakukan oleh perusahaan dan dapat membantu perusahaan dalam kelancaran kegiatan operasi perusahaan adalah sebagai berikut :

1. Perusahaan dalam hal ini manajer perusahaan hendaknya dalam penyusunan dan penetapan anggaran penjualan selain melihat dan memperhatikan hal-hal yang mungkin bisa terjadi dalam hal ini informasi dan koordinasi antara salesmen dengan supervisi sangat diperlukan dalam penyusunan dan penetapan anggaran penjualan karena salesmen lebih mengetahui keadaan pasar atau permintaan pasar. Dan perusahaan juga harus memperhatikan pesaing jika dianggap perlu anggaran yang ada diperusahaan dapat diselesaikan dengan keadaan pasar.

2. Untuk mengatasi adanya penyelewengan yang mungkin terjadi terhadap bagian gudang. Sebaiknya pimpinan perusahaan menambah frekuensi dalam melakukan pemeriksaan terhadap persediaan barang dagangan, sehingga dapat mengetahui keadaan yang sebenarnya.
3. Untuk menghindari perangkapan tugas hendaknya perusahaan menambah karyawan atau tenaga kerja yang sesuai dengan formasi yang diperlukan oleh perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Adolf Matz, Milton F.Usry. 1998. *Akuntansi Biaya Perencanaan dan Pengendalian* Jakarta Penerbit Erlangga.
- Anthony Dearden. 2012. *Manajemen Control Sistem*. Edisi Keenam. Jakarta : Binarupa Aksara.
- Baridwan, Zaki. 2003. *Intermediate Accounting*. Edisi 7. Yogyakarta : Penerbit BPFE
- C.Rollin Niswonger. 2001. *Prinsip-prinsip Akuntansi*. Edisi 19. Jakarta: Erlangga.
- Gunawan,Marwan. 2003. *Anggaran Perusahaan*. Yogyakarta Penerbit BPPE
- Hansen,Mowen. 2006. *Akuntansi Manajemen*. Jakarta : Salemba Empat.
- Jae K. Shim, Joel G.Siegel. 2001. *Budgeting*. Jakarta : Penerbit Erlangga.
- M. Munandar. 2001. *Budgeting*. Edisi 1. Yogyakarta : Penerbit BPFE.
- Mulyadi. 2001. *Sistem Akuntansi*. Edisi 3. Yogyakarta : Penerbit STIE YKPN.
- Simamora,Hery. 2002. *Akuntansi Manajemen*. Jakarta : Penerbit Salemba Empat.