

Matakuliah	Penganggaran Perusahaan
Dosen	Hendrato S. Nugroho, SE, M.Si, CSRS
LK-1	Anggaran Penjualan

PT. Maju Bersama merupakan sebuah perusahaan yang bergerak di bidang usaha apparel. Produk utama perusahaan berupa bed cover dengan merk “MB” yang sangat diminati oleh ibu-ibu rumah tangga.

Sejak berdiri di tahun 2020, PT. Maju Bersama tidak pernah menyusun **Anggaran Induk (Master Budget)**. Hal ini terjadi karena skala usaha perusahaan belum terlalu besar sehingga perencanaan dan pengendalian dilakukan secara tradisional tanpa menggunakan angka-angka kuantitatif.

Anggaran induk harus disusun oleh perusahaan karena anggaran induk memberikan basis untuk perencanaan kegiatan untuk satu periode anggaran. Anggaran induk perusahaan memungkinkan perusahaan untuk menentukan kegiatan-kegiatan yang harus dilaksanakan berikut target-target yang harus dicapai dalam satu periode anggaran.

Kebudayaan anggaran induk juga dapat menjadi landasan yang penting dalam melakukan kegiatan pengendalian. Kegiatan pengendalian mengharuskan perusahaan untuk membandingkan hasil suatu kegiatan actual yang dicapai dengan hasil suatu kegiatan yang direncanakan dalam anggaran induk. Kegiatan pengendalian memberikan masukan kepada manajemen perusahaan apakah target yang ditetapkan dalam suatu periode anggaran dapat dicapai atau tidak. Kemudian faktor-faktor yang menyebabkan target tidak tercapai diidentifikasi dan dicarikan solusinya untuk kepentingan perencanaan di tahun berikutnya.

Menyadari pentingnya anggaran untuk perencanaan dan pengendalian serta untuk kemajuan perusahaan maka mulai tahun 2023 perusahaan mulai menyusun anggaran induk. Anggaran induk untuk tahun 2023 disusun pada bulan Oktober 2022. Anggaran induk tersebut disusun untuk setiap bulan (*monthly*).

Penyusunan anggaran induk PT. Maju Bersama, seperti halnya perusahaan lain, dimulai dengan **Anggaran Penjualan**.

Anggaran penjualan memperlihatkan jumlah barang jadi yang diperkirakan terjual pada suatu periode anggaran berikut harga jualnya.

Penyusunan anggaran penjualan mengharuskan perusahaan untuk memperkirakan jumlah barang jadi yang diperkirakan dapat terjual dalam satu periode anggaran. Kemudian, perusahaan juga harus memperkirakan harga jual dari barang jadi tersebut.

Terdapat dua metode dalam memperkirakan jumlah penjualan barang jadi, sebagai berikut.

1. Metode kualitatif

Memperkirakan penjualan dengan menggunakan metode kualitatif berarti menggunakan intuisi, perasaan, pengetahuan, dan pengalaman seseorang. Salah satu cara yang dapat digunakan dalam menentukan penjualan dengan menggunakan metode kualitatif adalah mengadakan wawancara dengan seluruh tenaga penjualan tentang jumlah penjualan yang dapat diraih untuk tahun kedepan.

2. Metode kuantitatif

Menggunakan analisis statistika dalam memperkirakan penjualan.

Metode kuantitatif yang dapat digunakan untuk memperkirakan penjualan adalah,

- a. Metode Rata-rata Bergerak (*Moving Average*)
- b. Metode Trend Moment
- c. Metode Regresi
- d. Metode Analisis Industri

PT. Maju Bersama menggunakan metode rata-rata bergerak dan analisis industri dalam menentukan jumlah bed cover “MB” yang diperkirakan dapat dijual di tahun 2023.

1. Metode Rata-rata Bergerak

Metode pertama yang digunakan oleh PT. Maju Bersama dalam memperkirakan jumlah bed cover yang diperkirakan dapat terjual di tahun 2023 adalah metode rata-rata bergerak. Berdasarkan metode ini, PT. MB memperkirakan jumlah unit yang diperkirakan dapat terkual untuk produk “MB” setiap bulannya diperoleh dengan cara menghitung rata-rata jumlah unit produk “MB” yang terjual pada tahun sebelumnya.

Berikut data penjualan actual dalam unit untuk produk “MB” setiap bulannya untuk tahun 2020-2022.

Penjualan (dalam unit)			
Bulan	2020	2021	2022
Januari	3,600	3,960	4,356
Februari	2,880	3,168	3,485
Maret	3,240	3,564	3,920
April	3,240	3,564	3,920
Mei	2,880	3,168	3,485
Juni	2,520	2,772	3,049
Juli	2,160	2,376	2,614
Agustus	3,600	3,960	4,356
September	2,880	3,168	3,485
Oktober	2,520	2,772	3,049*
November	2,880	3,168	3,485*
Desember	3,600	3,960	4,356*
Jumlah	36,000	39,600	43,560*

*) Anggaran Penjualan tahun 2022

Harga jual bed cover “MB” di tahun 2022 adalah Rp 350.000,-. Manajemen PT. MB mengambil kebijakan untuk menetapkan harga jual di tahun 2023 naik 20% dari tahun sebelumnya. Kenaikan harga jual yang lebih besar dibandingkan tahun-tahun sebelumnya yang hanya sebesar 10% terpaksa dilakukan karena adanya kenaikan harga pada bahan baku dan transportasi yang disebabkan oleh kenaikan Bahan Bakar Minyak (BBM).

2. Metode Analisis Industri

Metode kedua yang digunakan oleh PT. MB dalam memperkirakan jumlah penjualan bed cover “MB” di tahun 2023 adalah metode analisis industri.

Penggunaan metode ini memerlukan data tentang jumlah penjualan industri dan penjualan perusahaan untuk menentukan pangsa pasar perusahaan untuk satu tahun.

$$\text{Pangsa Pasar} = \frac{\text{Penjualan (unit) Perusahaan}}{\text{Penjualan (unit) Industri}} \times 100\%$$

Industri adalah kumpulan dari perusahaan-perusahaan yang memproduksi barang atau jasa yang sama. Setelah target pangsa pasar untuk satu periode anggaran telah ditetapkan oleh perusahaan maka penjualan produk perusahaan dalam suatu anggaran diperoleh dengan cara mengalikan target pangsa pasar dengan perkiraan penjualan industri untuk tahun anggaran tersebut.

Berikut adalah data penjualan industri dan PT. MB tiga tahun terakhir.

Tahun	Penjualan Industri	Penjualan PT. MB
2020	327,273	36,000
2021	330,000	39,400
2022	335,077	43,560

Pangsa pasar bed cover “MB” untuk tahun 2023 diperkirakan sebesar rata-rata pangsa pasar tiga tahun terakhir.

Untuk kegiatan pengendalian PT. MB membagi penjualan selama tahun 2023 ke dalam 12 bulan. Berikut adalah persentase penjualan bulanan PT. MB.

Persentase Penjualan											
Jan	Feb	Mar	Apr	Mei	Jun	Jul	Agu	Sep	Okt	Nov	Des
10%	8%	9%	9%	8%	7%	6%	10%	8%	7%	8%	10%

Tugas

Menyusun Anggaran Penjualan PT. Maju Bersama untuk tahun 2023 beserta penjualan per bulan-nya atas produk bed cover “MB” dengan menggunakan,

- Metode Rata-rata Bergerak
- Metode Analisis Industri

LK-1	Lembar Jawab
Nama	
NIM	

1. Metode Rata-rata Bergerak
 - a. Perkiraan Panjualan “MB” dalam unit untuk tahun 2023

Penjualan (unit)	
Januari	
Febuari	
Maret	
April	
Mei	
Juni	
Juli	
Agustus	
September	
Oktober	
November	
Desember	
Jumlah	

- b. Perkiraan Harga Jual “MB” selama than 2023

Harga Jual per Unit 2022	
Kenaikan harga jual pada 2023	
Harga Jual per Unit 2023	

- c. Anggaran Penjualan PT. Maju Bersama tahun 2023 untuk produk “MB”

Anggaran Penjualan PT. Maju Bersama tahun 2023			
Bulan	Harga/unit	Penjualan (unit)	Penjualan (Rp)
Januari			
Febuari			
Maret			
April			
Mei			
Juni			
Juli			
Agustus			
September			
Oktober			
November			
Desember			
Jumlah			

2. Metode Analisis Industri

a. Pangsa Pasar PT. Maju Bersama tahun 2020-2022

Tahun	Penjualan Industri	Penjualan PT. MB	Pangsa Pasar PT. MB
2020			
2021			
2022			
Rata-rata Pangsa Pasar PT. MB 2020-2022			

b. Penjualan Industri dan Penjualan PT. Maju Bersama tahun 2023

Penjualan Industri 2023	
Pangsa Pasar 2023	
Penjualan PT. MB 2023	
Catatan : lakukan pembulatan dalam jumlah unit penjualan	

c. Penjualan dalam Unit per Bulan

Bulan	Persentase Penjualan	Penjualan (unit)
Januari		
Februari		
Maret		
April		
Mei		
Juni		
Juli		
Agustus		
September		
Oktober		
November		
Desember		
Jumlah		

d. Perkiraan Harga Jual "MB" selama tahun 2023

Harga Jual / unit 2022	
Kenaikan harga jual 2023	
Harga Jual / unit 2023	

e. Anggaran Penjualan PT. Maju Bersama tahun 2023 untuk Produk “MB”

Anggaran Penjualan PT. Maju Bersama tahun 2023			
Bulan	Harga/unit	Penjualan (unit)	Penjualan (Rp)
Januari			
Febuari			
Maret			
April			
Mei			
Juni			
Juli			
Agustus			
September			
Oktober			
November			
Desember			
Jumlah			