

ANALISIS PENYUSUNAN ANGGARAN PENJUALAN PADA PT. GARUDA MAS CITRA CEMERLANG

Oleh:

Dewi Yanti,

Heri Widodo

Progam Studi Akuntansi

Universitas Muhammadiyah Sidoarjo

Mei, 2023

Pendahuluan

Anggaran perusahaan merupakan perencanaan yang disusun secara formal dalam suatu perusahaan.

Peran anggaran pada suatu perusahaan merupakan alat untuk membantu manajemen dalam pelaksanaan yang terdiri dari perencanaan, pengawasan dan koordinasi (Adisaputro, 2011).



PT. Garuda Mas Citra Cemerlang merupakan perusahaan manufaktur yang terletak di kabupaten Sidoarjo, perusahaan tersebut bergerak dalam bidang manufaktur yang memproduksi furniture rumah tangga plastik, Dengan Motto “Kualitas Prima Harga Terjangkau” perusahaan ini memiliki potensi yang besar untuk penghasilan laba.



Perusahaan yang berorientasi laba tentu harus memiliki manajemen keuangan yang tanggap dalam perencanaan, pengendalian, dan kegiatan pengambilan keputusan mengenai perolehan laba dari penjualan (Halim, 2000). Oleh karena itu, manajemen PT. Garuda Mas Citra Cemerlang perlu menganalisa komponen – komponen dari perencanaan yang sesuai dengan kondisi perusahaan. Dengan adanya perencanaan pembuatan anggaran yang baik adalah contoh cemerlang dari perencanaan yang baik.

Pertanyaan Penelitian (Rumusan Masalah)

Berdasarkan uraian latar belakang di atas dapat dirumuskan masalah sebagai berikut bagaimana prosedur penyusunan anggaran penjualan pada PT Garuda Mas Citra Cemerlang ?

METODE PENELITIAN



Pendekatan Penelitian



Penelitian ini termasuk dalam kategori penelitian kualitatif yaitu suatu penelitian yang menggunakan data berupa kalimat tertulis, lisan, perilaku, fenomena, peristiwa, atau suatu bentuk pengetahuan baru yang menjelaskan secara rinci dan mendalam mengenai obyek studi untuk mendapatkan metode penyelesaian masalah (Rudianto, 2009). Pendekatan kualitatif yang digunakan lebih menekankan pada penjelasan secara rinci dan mendalam mengenai penyusunan anggaran penjualan pada perusahaan (Rijali, 2019).

Obyek dan Lokasi Penelitian

Obyek dan lokasi penelitian merupakan tempat yang dituju oleh peneliti untuk dijadikan sasaran sebagai tempat melakukan penelitian dan dapat memperoleh suatu data-data yang akan dijadikan peneliti sebagai titik pembahasan penelitian ini yang akan dilaksanakan di PT. Garuda Mas Citra Cemerlang yang beralamat di Pergudangan Safe n Lock Blok K 1723 lingkaran timur, Sidaorjo.

Sumber Data

Data Primer (*Primary Data*)

- Data primer adalah data yang diperoleh secara langsung dari sumbernya (tidak melalui media perantara) atau dengan kata lain data yang diperoleh dengan survei lapangan yang menggunakan semua metode pengumpulan data original. Dalam penelitian ini data primer akan diperoleh melalui wawancara dengan Sales Manager perusahaan.

Data Sekunder (*Secondary Data*)

- Dalam penelitian ini, data sekunder yang digunakan antara lain:
 - a. Data anggaran penjualan dari bulan Januari – Desember 2022
 - b. Data realisasi penjualan dari bulan Januari – Desember 2022.

Teknik Pengumpulan Data

Studi Pustaka

- Pengumpulan data dilakukan dengan cara mempelajari artikel, jurnal serta buku-buku tentang anggaran perusahaan termasuk didalamnya literatur tentang penulisan dan mengenai hal-hal yang mendukung pembuatan anggaran penjualan (Sugiyono, 2016a).

Wawancara (*interview*)

- Wawancara merupakan salah satu teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan berhadapan langsung dengan yang diwawancarai tetapi dapat juga diberikan daftar pertanyaan dahulu untuk dijawab pada kesempatan lain (Sugiyono, 2016b). Teknik wawancara ini melakukan suatu proses tanya jawab lisan kepada narasumber untuk memperoleh data atau informasi yang berkaitan dengan kegiatan penyusunan anggaran penjualan. Narasumber dari teknik wawancara ini adalah sales manager PT. Garuda Mas Citra Cemerlang. Daftar pertanyaan dalam wawancara adalah sebagai berikut:
 - a. Apakah PT. Garuda Mas Citra Cemerlang sudah menyusun anggaran?
 - b. Kapan perusahaan mulai menyusun anggaran penjualan?
 - c. Bagaimana proses penyusunan anggaran penjualan pada PT. Garuda Mas Citra Cemerlang?
 - d. Apakah ada rapat antara para atasan dan bawahan dalam penyusunan anggaran penjualan PT. Garuda Mas Citra Cemerlang?

Uji Keabsahan Data

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan teknik pemeriksaan data triangulasi dengan sumber. Menurut (Moleong, 2014) triangulasi dengan sumber “berarti membandingkan dan mengecek balik derajat kepercayaan suatu informasi yang diperoleh melalui waktu dan alat yang berbeda dalam penelitian kualitatif”. Dengan teknik triangulasi dengan sumber, peneliti akan membandingkan data hasil wawancara terhadap subjek yang diteliti dan studi kepustakaan sehingga derajat kepercayaan data dapat valid.

Teknik Analisis Data

Reduksi Data

- Setelah memperoleh data dari lapangan selanjutnya dilakukan reduksi data. Reduksi data merupakan proses kegiatan yang mencakup merangkum, memilih hal – hal pokok, memfokuskan pada hal yang penting. Kegiatan reduksi ini dilakukan untuk mempertegas, memperpendek, memfokuskan, membuang hal yang dipandang tidak penting dan mengatur kesimpulan yang dihasilkan.

Penyajian Data

- Setelah melakukan reduksi data langkah selanjutnya adalah membuat penyajian data, sajian data merupakan pengkoordinasian dan diskripsi dalam bentuk narasi yang memungkinkan kesimpulan data penelitian dapat dirumuskan secara jelas.

Kesimpulan

- Kesimpulan ditarik semenjak peneliti menyusun catatan dan pertanyaan – pertanyaan dari informan, yaitu pertanyaan yang diperoleh dari wawancara dengan manager marketing. Selama proses penelitian belum berakhir perlu dilakukan pengulangan dan pematapan terus menerus melalui pengecekan kembali. Kesimpulan disini dapat dikatakan sudah kredibel dengan temuan – temuan di lapangan/ lokasi penelitian, sehingga pada akhirnya dapat ditarik kesimpulan oleh karena diperoleh data sudah jenuh.

Gambaran Umum Obyek Penelitian

Berawal di bulan oktober tahun 2011 berlokasi di komplek pergudangan dan industri safe n lock Lingkar Timur KM. 5,5 Blok K No. 1723, Sidoarjo – Jawa Timur, PT. Garuda Mas Citra Cemerlang berdiri dengan merintis usaha yang bergerak di bidang manufaktur perlengkapan rumah tangga, industri dan furniture berkualitas untuk menjawab kebutuhan industri dan rumah tangga. Seiring berkembangnya waktu dan dedikasi perusahaan untuk memberikan yang terbaik, PT. Garuda Mas Citra Cemerlang kini merupakan perusahaan perlengkapan rumah tangga, industri dan furniture yang handal dengan selalu meningkatkan kualitas melalui teknologi terkini dan efisien. Dengan motto “Kualitas Prima Harga Terjangkau” PT. Garuda Mas Citra Cemerlang berharap bisa memberikan yang terbaik dalam mewujudkan inspirasi dan mimpi masyarakat agar menjadi lebih nyata, hidup lebih bermakna melalui produk-produk yang telah diciptakan dengan kualitas yang sangat baik.

Proses produksi produk PT. Garuda Mas Citra Cemerlang didukung oleh tenaga kerja professional dan berpengalaman, dengan menggunakan mesin – mesin modern made in Taiwan yang handal berkapasitas dan tingkat presisi tinggi, sehingga mampu mensupport setiap permintaan konsumen tepat waktu dengan kualitas yang baik. PT. Garuda Mas Citra Cemerlang mengusung konsep utama “Go Green” senantiasa memperhatikan keseimbangan alam melalui produk-produk berkualitas serta ramah lingkungan, sehingga dapat membawa kesetaraan antara teknologi dan alam semesta.

Hasil

Tahapan proses penyusunan anggaran penjualan PT. Garuda Mas Citra Cemerlang

Pada bagian akhir anggaran penjualan yang sudah dilaksanakan kemudian dievaluasi hasil realisasinya, apakah telah sesuai dengan anggaran penjualan yang diinginkan perusahaan. Anggaran penjualan yang telah dilaksanakan oleh PT. Garuda Mas Citra Cemerlang dalam kurun satu tahun bisa terjadi selisih dalam realisasinya.

Berdasarkan table 4.1 dapat diketahui realisasi atas anggaran penjualan PT. Garuda Mas Citra Cemerlang selama 12 bulan tidak tercapai. Dimana untuk penjualan Januari tahun 2022 perusahaan menetapkan anggaran penjualan sebesar Rp. 5.036.900.000 dengan realisasi Rp. 2.133.446.079 dan selisih sebesar Rp. 2.903.433.921, bulan Februari anggaran penjualan yang ditetapkan sebesar Rp. 5.302.000.000 dengan realisasi sebesar Rp. 1.669.733.598 dan selisih sebesar Rp. 3.632.266.402, bulan Maret anggaran penjualan yang ditetapkan sebesar Rp. 5.567.100.000 dengan realisasi sebesar Rp. 2.089.330.588 dan selisih sebesar Rp. 3.477.769.412, bulan April anggaran penjualan yang ditetapkan sebesar Rp. 5.832.200.000 dengan realisasi sebesar Rp. 1.557.488.296 dan selisih sebesar Rp. 4.274.711.704, bulan Mei anggaran penjualan yang ditetapkan sebesar Rp. 4.771.800.000 dengan realisasi sebesar Rp. 2.296.414.636 dan selisih sebesar Rp. 2.180.765.364, bulan Juni anggaran penjualan yang ditetapkan sebesar Rp. 5.567.100.000 dengan realisasi sebesar Rp. 2.056.647.901 dan selisih sebesar Rp. 3.510.452.099, bulan Juli anggaran penjualan yang ditetapkan sebesar Rp. 5.832.200.000 dengan realisasi sebesar Rp. 1.796.203.167 dan selisih sebesar Rp. 4.032.996.833, bulan Agustus anggaran penjualan yang ditetapkan sebesar Rp. 5.036.900.000 dengan realisasi sebesar Rp. 1.675.184.278 dan selisih sebesar Rp. 3.361.715.722, bulan September anggaran penjualan yang ditetapkan sebesar Rp. 5.567.100.000 dengan realisasi sebesar Rp. 1.902.535.693 dan selisih sebesar Rp. 3.664.564.307, bulan Oktober anggaran penjualan yang ditetapkan sebesar Rp. 5.302.000.000 dengan realisasi sebesar Rp. 1.519.850.662 dan selisih sebesar Rp. 3.782.149.338, bulan November anggaran penjualan yang ditetapkan sebesar Rp. 5.036.900.000 dengan realisasi sebesar Rp. 1.301.635.873 dan selisih sebesar Rp. 3.735.264.127, bulan Desember anggaran penjualan yang ditetapkan sebesar Rp. 4.771.800.000 dengan realisasi sebesar Rp. 1.345.345.930 dan selisih sebesar Rp. 3.426.454.070.

Hasil

Tahapan proses penyusunan anggaran penjualan PT. Garuda Mas Citra Cemerlang

Jadi berdasarkan realisasi penjualan diatas, anggaran tidak sesuai dengan anggaran penjualan yang telah ditetapkan perusahaan setiap bulannya, dengan kata lain anggaran penjualan tidak tercapai atau tidak sesuai dengan target yang telah ditetapkan oleh perusahaan.

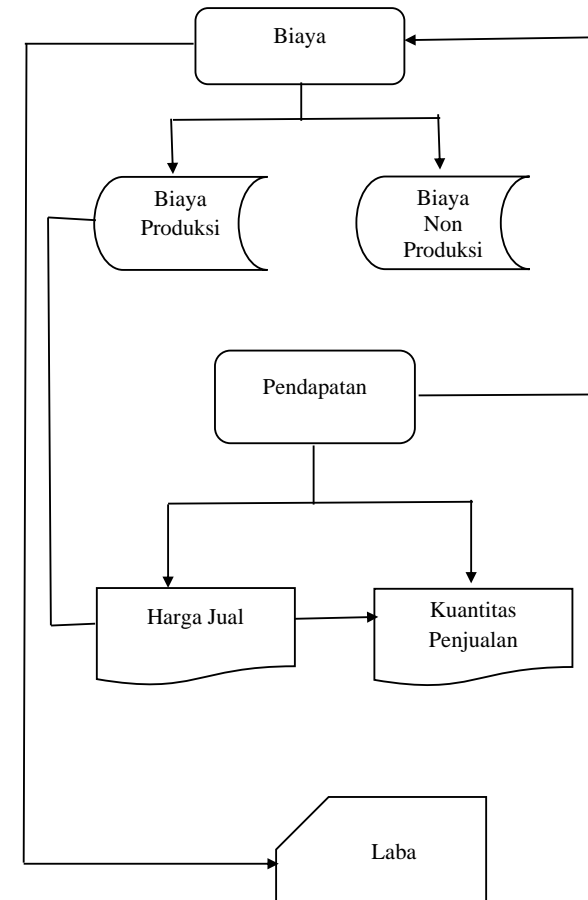
Hasil

Prosedur Penyusunan Anggaran Biaya Operasional

Proses penyusunan dan pelaksanaan anggaran merupakan penetapan peran yang penting dalam pencapaian tujuan organisasi, begitu juga halnya dengan PT. Garuda Mas Citra Cemerlang, di dalam melaksanakan semua aktivitasnya berpedoman pada anggaran yang telah ditetapkan untuk mencapai tujuan organisasi.

Secara komprehensif di dalam penyusunan anggaran pada perusahaan PT. Garuda Mas Citra Cemerlang terlebih dahulu masing-masing bagian harus menentukan biaya-biaya yang akan di keluarkan.

Dari gambar di atas menjelaskan bahwa biaya terbagi 2 unsur yaitu biaya produksi dan biaya non produksi, mengenai unsur biaya produksi yang berfluktuasi itu di sebabkan karena dalam melakukan proses pengolahan atau produksi banyak hal atau faktor yang mempengaruhinya salah satunya adalah bahan baku misalnya kayu pada musim hujan banyak yang tidak bisa diolah karena rusak. Tentunya hal ini akan berdampak terhadap jumlah produk yang akan diproduksi sehingga produksi perlengkapan rumah tangga, industri dan furniture akan menurun, sehingga akan menentukan harga jual yang akan di patok karena harga pokok penjualan pun meningkat, Kuantitas produk yang terjual rendah berakibat pada pendapatan yang rendah pula. Kemudian pendapatan harus menutupi seluruh biaya-biaya tersebut dan mengetahui apakah perusahaan dalam keadaan laba atau rugi.

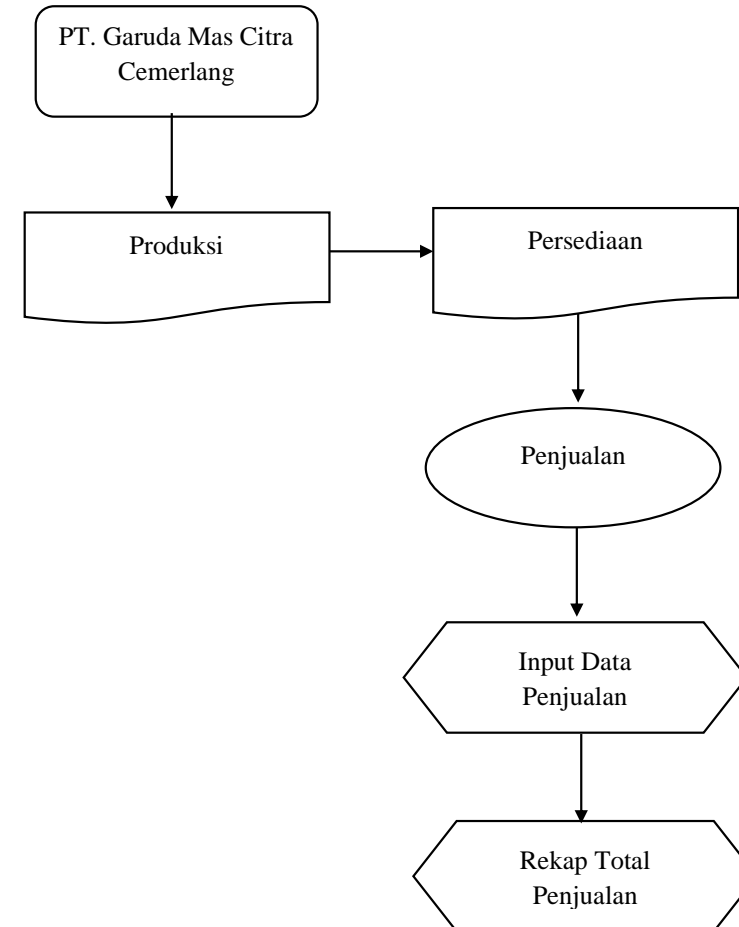


Hasil

Prosedur Penyusunan Anggaran Penjualan

Proses penyusunan dan pelaksanaan anggaran merupakan peran yang sangat vital dalam rangka untuk pencapaian tujuan perusahaan. Begitu juga dengan Perusahaan PT. Garuda Mas Citra Cemerlang dalam menjalankan semua aktivitas perusahaan selalu berpedoman pada anggaran. Tahap-tahap prosedur penyusunan dan penetapan anggaran Perusahaan PT. Garuda Mas Citra Cemerlang telah menunjukkan adanya partisipasi dari manajemen level bawah kepada proses penetapan anggaran. Anggaran yang telah disahkan tersebut kemudian akan digunakan sebagai alat pengendalian kegiatan operasi perusahaan oleh manajemen puncak dan para manajer pusat pertanggungjawaban akan dievaluasi dan di analisa prestasi aktualnya berdasarkan anggaran tersebut.

Dari gambar di atas menjelaskan bahwa Pada Proses Penjualan hal pertama yang harus dilakukan yaitu Proses produksi, kemudian Proses persediaan dari produksi sebelumnya, kemudian dilakukan proses penjualan, Penjualan tersebut berupa furniture, setelah proses penjualan selesai kemudian hasil penjualan tersebut kemudian di input data penjualan dan melakukan Rekap Total Penjualan.



Pembahasan

Prosedur Penyusunan Anggaran Penjualan Pada PT. Garuda Mas Citra Cemerlang

Menurut (Tjandrakirana et al., 2023) menyatakan bahwa Anggaran Penjualan merupakan dasar dari penyusunan anggaran lainnya. Anggaran penjualan umumnya memuat tentang jenis produk volume penjualan, harga persatuan unit produk yang dijual serta nilai total penjualan keseluruhan.

Secara umum penyusunan anggaran dilakukan dengan cara konvensional (tradisional) yaitu suatu cara menyusun anggaran yang didasarkan atas pemikiran dan analisa rangkaian kegiatan yang harus dilakukan untuk mencapai tujuan yang telah ditentukan. Penyusunannya lebih didasarkan pada kebutuhan untuk belanja atau pengeluaran. Dalam sistem ini, perhatian lebih banyak ditekankan pada pertanggungjawaban pelaksanaan anggaran secara akuntansi yang meliputi pelaksanaan anggaran, pengawasan anggaran dan penyusunan pembukuannya.

Yang berwenang dan bertanggungjawab menyusun anggaran serta melaksanakan anggaran adalah pimpinan tertinggi perusahaan. Namun demikian pimpinan perusahaan dalam menyusun anggaran penjualan dan melaksanakannya dapat tidak harus ditangani sendiri oleh pimpinan tertinggi perusahaan melimpahkan pada bagian yang lain dalam perusahaan. Penyerahan ini tergantung struktur organisasi masing-masing struktur perusahaannya.

Sistem penyusunan anggaran penjualan yang dilakukan oleh Perusahaan PT. Garuda Mas Citra Cemerlang adalah Melakukan metode dengan sistem *Bottom Up* dan *Top Down* (Campuran) yaitu metode yang merupakan partisipasi aktif semua pimpinan dan karyawan sesuai dengan peran masing-masing dalam proses penyusunan anggaran penjualan. Proses penyusunan anggaran penjualan dilakukan oleh pimpinan dan karyawan perusahaan. Pimpinan perusahaan menyusun anggaran penjualan berdasarkan data-data penjualan tahun-tahun sebelumnya serta pertimbangan-pertimbangan lainnya berdasarkan keyakinan dan kemampuan yang dimilikinya. Setelah anggaran penjualan yang disusun dan disahkan, anggaran tersebut kemudian diberikan oleh bagian penjualan untuk dilaksanakan. Bagian penjualan sangat penting untuk dilibatkan dalam masalah penentuan anggaran penjualan karena bagian ini merupakan bagian yang paling mengetahui mengenai keadaan penjualan perusahaan. Mengikutsertakan partisipasi tersebut di dalam menyusun anggaran penjualan akan dapat membuat perincian yang lebih realistis.

PENUTUP



Kesimpulan



Dari uraian-uraian sebelumnya mengenai penyusunan anggaran penjualan pada PT. Garuda Mas Citra Cemerlang, maka peneliti menyimpulkan bahwa penyusunan anggaran penjualan pada PT. Garuda Mas Citra Cemerlang masih kurang baik, karena dalam penyusunan anggaran penjualan kurang memperhatikan langkah-langkah seperti tahap perkiraan dan tahap penyesuaian. Dimana dalam penetapan strategi yang dipakai dalam penyusunan anggaran penjualan perusahaan tidak mengikutsertakan atau mengkomunikasikan rencana penjualan kepada pihak yang berkepentingan seperti bagian pemasaran. Kurang terlibatnya bagian pemasaran dalam penyusunan anggaran penjualan serta kurangnya koordinasi bagian-bagian karyawan keatasan, sehingga penyusunan anggaran terjadi target anggaran yang terlalu tinggi yang menyebabkan selisih antara anggaran penjualan dan realisasi penjualan menjadi terlalu jauh.

Saran

Perusahaan harus meningkatkan tingkat koordinasi tiap bagian agar dapat mempertimbangkan dan meningkatkan anggaran penjualan yang lebih baik, seperti membutuhkan pendapat bagian pemasaran agar lebih tahu tingkat perekonomian yang terjadi dipasaran. Disamping itu, dengan adanya partisipasi dari bagian terkait, komunikasi dan kerjasama dalam perusahaan akan memiliki motivasi dan rasa tanggungjawab untuk menyetujui, mendukung dan mencapai target penjualan yang telah ditetapkan sebelumnya.

Perusahaan perlu lebih mempertimbangkan dalam menentukan anggaran penjualan suatu periode. Anggaran penjualan yang terlalu tinggi tidak sebanding dengan realisasi penjualan yang ada perbulannya, sehingga menyebabkan selisih yang terpaut jauh.

Perusahaan perlu melakukan analisis atas selisih antara anggaran penjualan dan realisasi penjualan secara lebih terperinci dan mendetail, sehingga manajemen dapat mengetahui penyebab selisih tersebut dan evaluasi dapat dilakukan dengan baik.

