

BAB IV

ANALISA HASIL PENELITIAN

4.1 Anggaran Penjualan

Penjualan merupakan masalah yang paling berat yang dihadapi oleh perusahaan, oleh karena itu dibutuhkan suatu rencana atau anggaran penjualan yang efektif untuk mencapai target penjualan yang diinginkan. Keefektifan anggaran tersebut dapat dinilai dengan baik bila taksiran-taksiran yang ada didalamnya cukup akurat, sehingga tidak jauh berbeda dengan realisasinya nanti.

Dibawah ini adalah tabel anggaran penjualan Harian Umum Gala beserta realisasinya enam bulan pertama pada tahun 1994.

Tabel 1 Anggaran Penjualan Harian Umum Gala (pereksemplar).

Bulan	Inkaso (Pelanggan)		Konsinyasi (Agen)		Insidentil	
	Anggaran	Realisasi	Anggaran	Realisasi	Anggaran	Realisasi
Januari	34.346	34.346	90.584	86.608	70	50
Pebruari	34.346	34.346	90.599	89.702	55	42
Maret	34.346	34.346	91.104	75.425	50	48
April	34.346	34.346	85.599	85.798	55	58
Mei	34.346	34.346	90.589	90.012	65	72
Juni	34.346	34.398	90.574	88.890	80	54

(Sumber : data yang sudah diolah).

Dari tabel diatas dapat diketahui realisasi penjualan yang terjadi, baik itu penjualan inkaso, konsinyasi maupun insidentil dengan anggarannya.

4.2 Realisasi Penjualan Inkaso

Penjualan inkaso adalah penjualan yang dilakukan oleh seseorang atau badan yang berperan sebagai pelanggan tetap.

Dari tabel 1 dapat dilihat bahwa jumlah anggaran yang ditetapkan dengan jumlah realisasi penjualannya sama setiap bulannya, hal ini dikarenakan pelanggan tetap yang dimiliki oleh perusahaan jumlahnya sama yaitu 1321, kecuali untuk bulan Juni, dimana realisasi penjualannya melebihi anggarannya, hal ini dikarenakan bertambahnya jumlah pelanggan tetap menjadi 1323 pelanggan atau realisasi penjualan pada bulan Juni ini 0,15 % melebihi anggarannya. Dibawah ini adalah tabel persentase realisasi penjualan inkaso terhadap anggarannya.

Tabel 2 Realisasi Penjualan Inkaso Harian Umum Gala (pereksemplar).

Bulan	Inkaso (Pelanggan)		Persentase (%)
	Anggaran	Realisasi	
Januari	34.346	34.346	0.00
Pebruari	34.346	34.346	0.00
Maret	34.346	34.346	0.00
April	34.346	34.346	0.00
Mei	34.346	34.346	0.00
Juni	34.346	34.398	0.15

Dari tabel 2 dapat dilihat bahwa penjualan dengan menggunakan cara inkaso, dimana penjualannya dilakukan berdasarkan pelanggan tetap, memberikan pendapatan yang relatif tetap bagi perusahaan setiap bulannya.

4.3 Realisasi Penjualan Konsinyasi

Penjualan konsinyasi adalah penjualan yang dilakukan oleh agen, dengan sistem penjualannya didasarkan pada perjanjian yang telah disepakati bersama. Kuantitas surat kabar yang dipesan oleh agen biasanya cukup besar, walaupun jumlah agen yang dimiliki perusahaan sangatlah sedikit yaitu tidak lebih dari 20, jika dibandingkan dengan pelanggan tetap yang mencapai jumlah 1323 pelanggan, tetapi jumlah penjualan yang dicapai oleh agen jauh lebih besar dibandingkan dengan penjualan berdasarkan pelanggan, hal ini terjadi karena agen memiliki pelanggan dan distributor yang tetap dan relatif banyak.

Dari tabel 1 dapat diketahui bahwa anggaran yang ditetapkan pada cara penjualan konsinyasi ini lebih besar dibandingkan dengan anggaran pada penjualan inkaso maupun insidentil, karena bagi perusahaan penerbitan seperti Harian Umum Gala, penjualan konsinyasi sangat berperan dalam meningkatkan pendapatan perusahaan. Dibawah ini adalah tabel persentase realisasi penjualan konsinyasi terhadap anggarannya.

Tabel 3 Realisasi Penjualan Konsinyasi Harian Umum Gala (pereksemplar).

Bulan	Konsinyasi (Agen)		Persentase (%)
	Anggaran	Realisasi	
Januari	90.584	86.608	(4.39)
Pebruari	90.599	89.702	(0.99)
Maret	91.104	75.425	(17.21)
April	85.599	85.798	0.23
Mei	90.589	90.012	(0,64)
Juni	90.574	88.890	(1,86)

Dari tabel 3 diatas dapat diketahui bahwa jumlah penjualan konsinyasi ini relatif stabil setiap bulannya, sehingga jumlah penjualan yang dianggarkanpun relatif stabil. Namun tidak menutup kemungkinan terjadinya penurunan jumlah penjualan, seperti yang terjadi pada bulan Januari dan bulan Maret dimana terjadi penyimpangan yang cukup besar antara realisasi penjualan dengan anggarannya jika dibandingkan dengan penyimpangan yang terjadi dengan bulan yang lainnya, yaitu 4,39 % untuk bulan Januari dan 17,21 % untuk bulan Maret.

Penurunan jumlah penjualan ini dapat mempengaruhi terhadap rencana anggaran bulan berikutnya, seperti yang terjadi pada bulan April, dimana anggarannya diturunkan dari 91.104 untuk bulan Maret menjadi 85.599 untuk bulan April, hal ini dikarenakan dalam penyusunan anggaran penjualan salah satu faktor yang mempengaruhinya adalah prestasi penjualan pada bulan yang lalu.

Penyimpangan antara realisasi penjualan dengan anggarannya dapat disebabkan karena terjadinya perubahan volume surat kabar yang dipesan oleh agen, hal ini mungkin dikarenakan adanya penurunan pemesanan oleh para pelanggan atau distributor siagen. Selain itu besarnya retur atau surat kabar yang dikembalikan oleh agen yang disebabkan karena adanya surat kabar yang tersisa atau tidak terjual dapat juga menurunkan jumlah penjualan, sehingga menyebabkan penyimpangan dengan target penjualan yang telah direncanakan.

Namun demikian untuk masalah retur ini, perusahaan mempunyai kebijakan tersendiri untuk menetapkan jumlah maksimum retur surat kabar yang dapat dikembalikan oleh agen, selain itu juga dilakukan evaluasi hasil penjualan agen oleh bagian sirkulasi setiap bulannya, sehingga apabila telah melewati batas

maksimum retur, perusahaan akan mengurangi jatah surat kabar untuk agen tersebut walaupun agen telah memesan dalam jumlah yang lebih besar.

4.4 Realisasi Penjualan Insidentil

Penjualan insidentil adalah penjualan yang dilakukan oleh seseorang atau badan yang bukan pelanggan tetap atau agen.

Dari tabel 1 dapat diketahui bahwa jumlah penjualan untuk setiap bulannya selalu berubah-ubah atau tidak tetap, terkadang terjadi penurunan jumlah penjualan seperti yang terjadi pada bulan Pebruari dan Juni dari jumlah penjualan pada bulan sebelumnya, tetapi kemudian terjadi peningkatan kembali bahkan melebihi anggarannya, seperti yang terjadi pada bulan April dan Mei, dimana realisasi penjualan untuk bulan April 5,4 % dan untuk bulan Mei 10,77 % melebihi anggarannya. Dibawah ini adalah persentase realisasi penjualan insidentil terhadap anggarannya.

Tabel 4 Realisasi Penjualan Insidentil Harian Umum Gala (pereksemplar)

Bulan	Insidentil		Persentase (%)
	Anggaran	Realisasi	
Januari	70	50	(28,57)
Pebruari	55	42	(23,63)
Maret	50	48	(4,00)
April	55	58	5,45
Mei	65	72	10,77
Juni	80	54	(32,50)

Jumlah penjualan yang tidak tetap tersebut terjadi karena penjualan dengan cara insidentil ini terjadi dengan tiba-tiba tergantung pada berita-berita yang menarik perhatian masyarakat, misalnya berita mengenai kerusuhan, kriminalitas, bencana alam dan sebagainya, untuk itu wartawan dituntut kemampuannya dalam mengejar berita-berita aktual sebanyak mungkin, dan mengolah potongan-potongan berita tersebut menjadi suatu cerita yang lengkap, menarik dan benar.