

BAB IV

ANALISIS HASIL PENELITIAN

4.1 Analisa Prosedur Penyusunan Anggaran Penjualan Pada CV. Prima

Tas Lestari

Prosedur penyusunan anggaran penjualan pada suatu perusahaan sangatlah penting. Hal ini bertujuan agar anggaran penjualan yang dihasilkan dapat dijadikan wakil dari keseluruhan kepentingan yang ada dalam perusahaan untuk melihat performansi dari perusahaan setiap saat sehingga dari hasil realisasi anggaran penjualan tersebut maka manajemen dapat mengambil tindakan – tindakan atau keputusan – keputusan berdasarkan hasil tersebut.

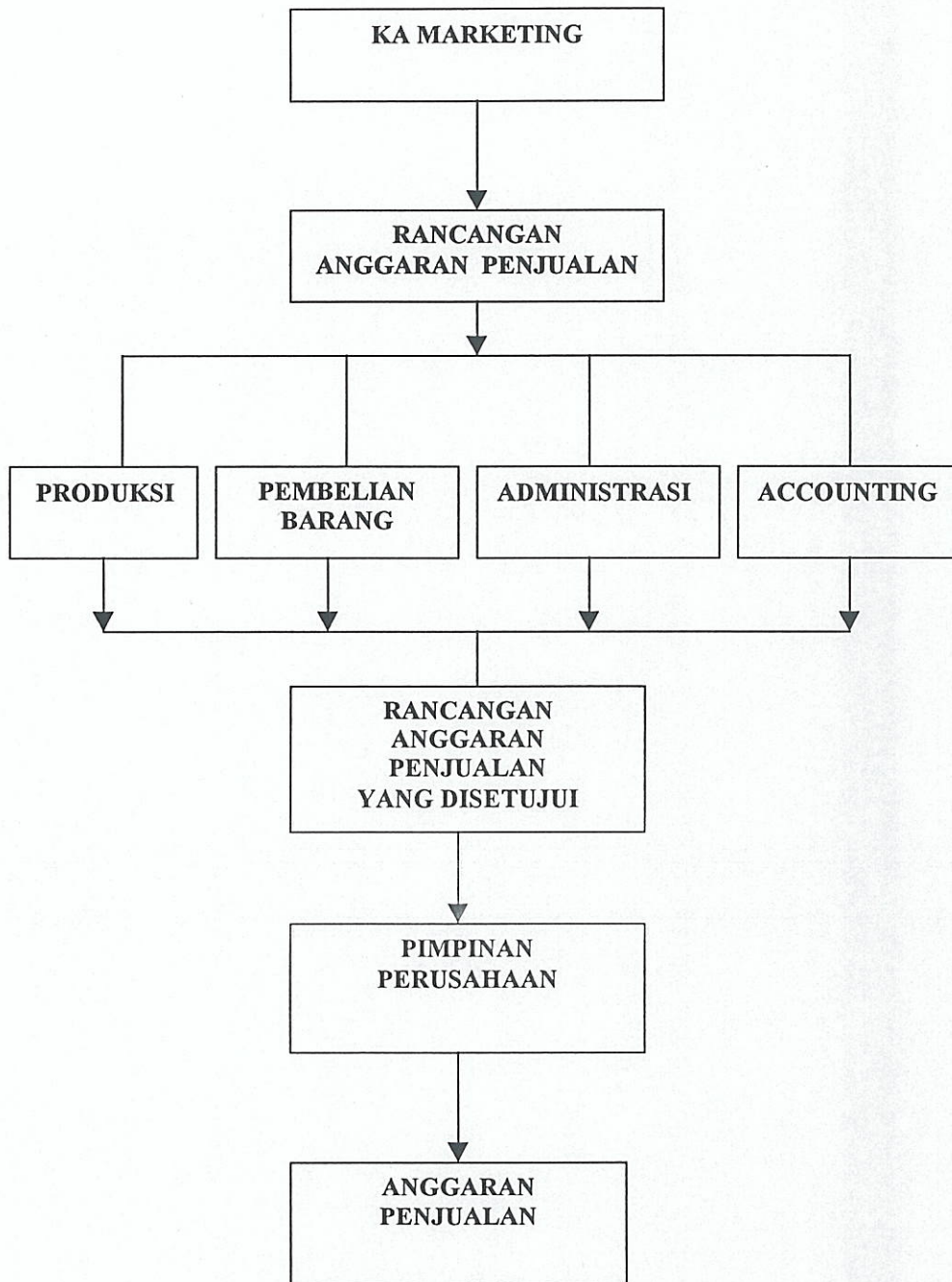
Prosedur penyusunan anggaran penjualan pada **CV. PRIMA TAS LESTARI** dapat dikatakan baik karena mengikuti langkah– langkah sebagai berikut :

1. Perencanaan anggaran penjualan secara umum dilakukan oleh bagian marketing
2. Pengarahan dan pengevaluasian oleh pimpinan perusahaan terhadap anggaran penjualan
3. Pemberian saran dan kritik oleh pimpinan perusahaan
4. Pengesahan rancangan anggaran penjualan oleh pimpinan perusahaan
5. Mendiskusikan rancangan tersebut dengan departemen – departemen yang berkepentingan

74

Flow Chart Proses Penyusunan

Anggaran Penjualan di CV. PRIMA TAS LESTARI



Keterangan:

1. Pembuatan rancangan anggaran penjualan oleh KA marketing.
2. Mendistribusikan rancangan anggaran penjualan kepada departemen yang berkepentingan.
3. Departemen produksi yang menyetujui rancangan anggaran penjualan.
4. Departemen pembelian barang yang menyetujui rancangan anggaran penjualan.
5. Administrasi yang menyetujui rancangan anggaran penjualan.
6. Akunting yang menyetujui rancangan anggaran penjualan.
7. Hasil rancangan anggaran penjualan yang disetujui oleh departemen-departemen yang berkepentingan.
8. Penyerahan rancangan anggaran penjualan kepada pimpinan perusahaan untuk dievaluasi.
9. Anggaran penjualan yang disetujui dan sudah dievaluasi, dan syahkan oleh pimpinan perusahaan.

Dengan urutan prosedur yang ada diatas maka prosedur yang diterapkan diatas cukup baik karena dalam pelaksanaannya anggaran penjualan diatas didukung oleh departemen yang berkepentingan dan mendapat persetujuan dari atasan untuk melaksanakan anggaran tersebut dengan penuh tanggungjawab.

4.2 Analisis Tingkat Produksi Perusahaan Terhadap Hasil Penjualan Real

Banyak cara yang dapat digunakan oleh perusahaan dalam mencapai sasaran dalam memenuhi permintaan pelanggan atau order yang diterima walaupun kapasitas produksi yang dihasilkan oleh perusahaan tidak dapat memenuhi permintaan pasar, tapi apakah cara yang digunakan dapat memberikan keuntungan

yang maksimal untuk perusahaan atau sebaliknya. Cara pembelian barang jadi yang dilakukan perusahaan adalah salah satu cara untuk memenuhi jumlah barang yang telah ditentukan oleh perusahaan sebelumnya jika diketahui kapasitas produksinya tidak dapat memenuhi jumlah yang diharapkan.

Data Tingkat Produksi Dan

Realisasi Penjualan

CV. PRIMA TAS LESTARI

Tahun 1998

PERIODE	PENJUALAN	PRODUKSI
JUNI	8591	6335
JULI	9850	7706
AGUSTUS	5439	5419
SEPTEMBER	3298	7458
OKTOBER	6505	2928
NOVEMBER	2964	2580
DESEMBER	5122	5536
JUMLAH	41769	37962

Dari data diatas dapat diketahui bahwa hasil produksi yang dihasilkan tidak dapat memenuhi permintaan konsumen/ pasar. Tidak tercapainya tingkat produksi yang dikehendaki disebabkan oleh adanya pengawasan yang tidak baik dari departemen produksi, yang tidak dapat memenuhi komitmennya pada saat menyetujui anggaran penjualan yang dikehendaki sehingga produksi yang direncanakan akan selesai pada waktunya tidak dapat terrealisasi. Tidak adanya standard produksi untuk menentukan tingkat produksi pada suatu satuan waktu sehingga sulit untuk mendeteksi dengan baik berapa kapasitas produksi yang

dimiliki oleh perusahaan. Hal ini dibuktikan dengan adanya barang persediaan setengah jadi yang terjadi pada periode Juni sampai Desember sebesar 19.465 yang jika terealisasi dapat memenuhi kebutuhan konsumen. Kurang komunikasi antara pimpinan dan karyawan berserta kurangnya kerja sama antara departemen yang ada dalam kegiatan perusahaan.

4.3 Analisis Anggaran Penjualan Dalam Menentukan Tingkat Produksi

Dalam menentukan tingkat produksi CV. PRIMA TAS LESTARI berdasarkan atas rencana penjualan yang ditentukan yang kemudian dikembangkan menjadi anggaran produksi, atas dasar anggaran produksi ini kemudian ditentukan berapa tingkat produksi yang akan dihasilkan untuk periode pada saat itu. Didalam menganalisa anggaran penjualan digunakan nilai regresi yang akan menentukan nilai rata- rata dari produksi atas dasar penentuan jumlah penjualan yang ditentukan oleh perusahaan dalam anggaran penjualan.

Data Anggaran Penjualan Dan

Tingkat Produksi

CV. PRIMA TAS LESTARI

Tahun 1998

PERIODE	ANGGARAN PENJUALAN	PRODUKSI
JUNI	12423	6335
JULI	15637	7706
AGUSTUS	9576	5419
SEPTEMBER	4547	7458
OKTOBER	7729	2928
NOVEMBER	3210	2580
DESEMBER	6629	5536
JUMLAH	59751	37962

Data diatas akan dianalisa dengan mencari nilai regresi yang akan menunjukan bagaimana hubungan antara anggaran penjualan dengan tingkat produksi yang dihasilkan.

X	Y	X ²	Y ²	XY	Y=a+bx
12423	6335	154330929	40132225	78699705	6387.48
15637	7706	244515769	59382436	120498722	7184.82
9576	5419	91699776	29365561	51892344	5681.18
4547	7458	20675209	55621764	33911526	4433.57
7729	2928	59737441	8573184	22630512	5222.97
3210	2580	10304100	6656400	8281800	4101.88
6629	5336	43943641	28472896	35372344	4950.08
59751	37762	625206865	228204466	351286953	37961.98

$$a = \frac{(\sum Y)(\sum X^2) - (\sum X)(\sum XY)}{n \sum X^2 - (\sum X)^2}$$

$$a = \frac{(37962)(625206865) - (59751)(352612753)}{7(625206865) - (59751)^2}$$

$$a = \frac{2.373410301^{13} - 2.10689645^{13}}{4376448055 - 570182001}$$

$$a = 3305.53$$

$$b = \frac{n \sum XY - (\sum X)(\sum Y)}{n \sum X^2 - (\sum X)^2}$$

$$b = \frac{7(352612753) - (59751)(37962)}{7(625206865) - (59751)^2}$$

$$b = 0.24$$

Berdasarkan analisa dan nilai regresi yang diperoleh maka kemampuan perusahaan dalam memproduksi tidak dapat memenuhi sasaran yang diharapkan, seperti yang yang ditentukan dalam anggaran penjualan. Hal itu disebabkan karena kurangnya memperhatikan situasi yang ada dalam perusahaan dan kemampuan perusahaan dalam memproduksi. Dalam hal ini keterlambatan produksi merupakan salah satu kendala yang sangat besar. Sehingga untuk memenuhi komitmen perusahaan kepada pelanggan dengan cara membeli barang jadi untuk disalurkan kembali kepada pelanggannya. Hal ini cukup baik dalam menjaga kepercayaan pelanggan kepada perusahaan namu dari segi keuntungan perusahaan tidak memperoleh laba maksimal seperti yang dikehendaki oleh perusahaan pada saat penyusunan anggaran penjualan yang disusun sebelumnya.

Pembelian barang jadi yang dilakukan pada periode Juni sampai Agustus adalah sebagai berikut:

PERIODE	JUMLAH	%
JUNI	RP 2.352.000	1.91
AGUSTUS	RP 22.542.000	19.72
SEPTEMBER	RP 3.902500	6.16
OKTOBER	RP 23.562.950	43.08
NOVEMBER	RP 2.171.000	4.71

Dari pembelian barang jadi ini memang memberikan keuntungan namun keuntungan yang diperoleh tidak maksimal dibanding dengan perusahaan memproduksi sendiri. Dan pembelian barang jadi ini mempunyai efek yang kurang baik bagi perkembangan perusahaan dimasa yang akan datang, terutama

untuk perkembangan produksi perusahaan yang selalu gagal dalam memenuhi target yang diharapkan. Ketergantungan perusahaan dalam pembelian barang jadi mempersulit perusahaan dalam menentukan rencana-rencana jangka panjang karena kegagalan dalam perencanaan jangka pendek perusahaan.