

4.3 Faktor Faktor yang mempengaruhi penyusunan Anggaran penjualan

1. Faktor-faktor internal

- Penjualan tahun tahun yang lalu
- Kebijakan perusahaan yang berhubungan dengan masalah penjualan
- Kapasitas produksi yang dimiliki serta kemungkinan perluasannya
- Tenaga kerja yang bersedia baik jumlah maupun keahliannya
- Modal kerja yang dimiliki perusahaan
- Fasilitas lain yang menunjang

2. Faktor faktor eksternal

- Keadaan persaingan dipasar
- Posisi perusahaan dalam persaingan
- Tingkat pertumbuhan penduduk
- Elastisitas permintaan terhadap harga barang yang dihasilkan
- Kebijaksanaan kebijaksanaan pemerintah yang berpengaruh

4.4 Penyusunan Anggaran Penjualan

PT.CocaCola Bottling Indonesia sebagai produsen dan distributor minuman ringan terbesar memproduksi salah satu jenis minuman yang kita kenal yaitu Freshtea dalam kemasan botol, gelas, dan tetra pack (kotak). Produk tersebut bersama produk lainnya di pasarkan didaerah pemasaran yang meliputi Jabodetabek dan sekitarnya, tetapi khusus Freshtea hanya di dua daerah pemasaran terbesar yaitu Jakarta dan Bekasi, harga jual masing-masing kemasan sama, yaitu kemasan botol Rp. 1.300 dan tetra pack Rp. 1.500

Perusahaan ingin anda menentukan volume penjualan untuk masing-masing kemasan dan menyusun anggaran penjualan secara rinci untuk tahun 2004, sebagai alat perencanaan dan pengawasan yang didasarkan pada data masing-masing kemasan selama 5 tahun sebagai berikut:

Tahun	Jumlah penjualan (unit) dalam ribuan	
	Kemasan botol	Kemasan tetra pack
1999	16.000	19.000
2000	16.600	20.100
2001	16.900	20.200
2002	19.800	27.000
2003	21.000	30.000

Berdasarkan pengalaman tahun lalu, perbandingan penjualan untuk kemasan botol di Jakarta dan Bekasi adalah 7 : 3, sedangkan untuk tetra pack 5 : 5 untuk distribusi masing-masing kemasan kedua daerah pemasaran adalah sebagai berikut:

Waktu	Kemasan Botol		Kemasan Tetra pack	
	Jakarta	Bekasi	Jakarta	Bekasi
Januari	5%	5%	10%	20%
Februari	10%	7%	7%	8%
Maret	15%	3%	3%	12%
Triwulan 2	20%	30%	30%	20%
Triwulan 3	30%	20%	30%	15%
Triwulan 4	20%	35%	20%	25%

Diminta :

1. Menyusun Budget penjualan berdasarkan produk, daerah dan waktu penjualan.
2. Menyusun Budget penjualan berdasarkan jenis dan waktu penjualan jika diketahui penjualan dilakukan secara tunai 30% dan sisanya dibayar kredit.
3. Menyusun Budget piutang berdasarkan waktu, jika perusahaan menetapkan kebijakan untuk penyisihan piutang sebesar 3%.
4. Menyusun Budget penerimaan kas dari penjualan tunai, dimana untuk penjualan tunai perusahaan memberikan discount sebesar 5%.

NYELESAIAN :

Menghitung Forecasting

Kemasan Kotak

Tahun	Kemasan (Y)	X	Y^2	XY
1999	19.000	-3	9	-57.000
2000	20.100	-1	1	-20.000
2001	20.200	0	0	0
2002	27.000	1	1	27.000
2003	30.000	3	9	90.000
Σ	116.300	0	20	39.900

$$A = \frac{\Sigma Y}{N} = \frac{116.300}{5} = 23.260$$

$$= \frac{\Sigma XY}{\Sigma X^2} = \frac{39.900}{20} = 1.995$$

$$Y = a + bx$$

$$Y_{2004} = 23.260 + 1.995 (5) \\ = 33.235$$

Kemasan Tetra pack

Tahun	Kemasan (Y)	X	Y^2	XY
1999	16.000	-3	9	-48.000
2000	16.600	-1	1	-16.600
2001	16.900	0	0	0
2002	19.800	1	1	19.800
2003	21.000	3	9	63.000
Σ	90.300	0	20	18.200

$$A = \frac{\Sigma Y}{N} = \frac{90.300}{5} = 18.060$$

$$= \frac{\Sigma XY}{\Sigma X^2} = \frac{18.200}{20} = 910$$

$$Y = a + bx$$

$$Y_{2004} = 18.060 + 910 (5) \\ = 22.610$$

Kemasan Botol :

Jakarta : $7 + 3 = 10 \rightarrow 7 / 10 \times 22.610 = 15.827$

Bekasi : $3 + 7 = 10 \rightarrow 3 / 10 \times 22.610 = 6.783$

Kemasan Tetra pack :

Jakarta : $5 + 5 = 10 \rightarrow 5 / 10 \times 33.235 = 16.617,5$

Bekasi : $5 + 5 = 10 \rightarrow 5 / 10 \times 33.235 = 16.617,5$

1. Budget penjualan berdasarkan produk, daerah dan waktu penjualan

Waktu	Kemasan Botol										Kemasan Tetra pack						Total Penjualan
	Jakarta					Bekasi					Bekasi						
	Idx	unit	Price	jumlah	idx	unit	Price	jumlah	Idx	unit	Price	jumlah	idx	unit	Price	jumlah	
Januari	5%	791,35	1.300	1.028.755	5%	339,15	1.300	440.895	10%	1.661,75	1.500	2.492.625	20%	3.323,5	1.500	4.985.250	8.947.525
Februari	10%	1.583,7	1.300	2.058.810	7%	474,81	1.300	617.253	7%	1.163,22	1.500	1.744.837,5	8%	1.329,4	1.500	1.994.100	6.415.000,5
Maret	15%	2.374,95	1.300	3.086.265	3%	203,49	1.300	264.537	3%	498,52	1.500	747.787,5	12%	1.994,1	1.500	2.991.150	7.689.739,5
Triwulan 2	20%	3.165,1	1.300	4.115.020	30%	2.034,9	1.300	2.645.370	30%	4.985,25	1.500	7.477.875	20%	3.323,5	1.500	4.985.250	19.223.515
Triwulan 3	30%	4.748,1	1.300	6.172.530	20%	1.356,6	1.300	1.763.580	30%	4.985,25	1.500	7.477.875	15%	2.492,6	1.500	3.738.937,5	19.152.922,5
Triwulan 4	20%	3.165,4	1.300	4.115.020	35%	2.374,05	1.300	3.086.265	20%	3.323,5	1.500	4.985.250	25%	4.154,3	1.500	6.231.562,5	18.418.097,5
Σ	100%	15.828	7.800	20.516.400	100%	6.783	7.800	8.817.900	100%	16.617,5	9.000	24.926.250	100%	16.617,5	9.000	24.926.250	79.846.800

$5 / 100 \times 15.827 = 791,35$

2. Budget berdasarkan jenis dan waktu penjualan

Waktu	Tunai 30%	Kredit 70%	Total
Januari	2.684.257,5	6.263.267,5	8.947.525
Februari	1.924.500,15	4.490.500,35	6.415.000,5
Maret	2.306.921,85	5.382.817,65	7.689.739,5
Triwulan 2	5.767.054,5	13.456.460,5	19.223.515
Triwulan 3	5.745.876,75	13.407.045,75	19.152.922,5
Triwulan 4	5.525.429,25	12.892.668,25	18.418.097,5
Σ	23.954.040	55.892.760	79.846.800

3. Budget hutang berdasarkan waktu

Waktu	Jumlah Piutang	Penyisihan 3%	Piutang Netto
Januari	6.263.267,5	187.898,025	6.075.369,480
Februari	4.490.500,35	134.715,010	4.355.785,339
Maret	5.382.817,65	161.484,529	5.221.333,120
Triwulan 2	13.456.460,5	403.693,815	13.052.766,685
Triwulan 3	13.407.045,75	402.211,372	13.004.834,378
Triwulan 4	12.892.668,25	386.780,047	12.505.888,202
Σ	55.892.760	1.676.782,8	54.215.977,200

4. Budget penerimaan kas dan penjualan tunai

Waktu	Penjualan tunai	Discount 5%	Penerimaan kas netto
Januari	2.684.257,5	134.212,875	2.550.044,62
Februari	1.924.500,15	96.225,007	1.828.275,14
Maret	2.306.921,85	115.346,092	2.191.575,76
Triwulan 2	5.767.054,5	288.352,725	5.478.701,78
Triwulan 3	5.745.876,75	287.293,838	5.458.582,91
Triwulan 4	5.525.429,25	276.271,462	5.249.157,79
Σ	23.954.040	1.197.702	22.756.338