

Nama : Rahmawati

NIM : A1B019280

Kelas : Manajemen G

Hari/Tanggal : Senin, 05 Oktober 2020

UTS Penganggaran Perusahaan

SOAL PENGANGGARAN PERUSAHAAN.

DOSEN: DRS. H. SARIFUDIN SERIP, MM.

I. URAIKAN

- a. Dari sekian banyak budget yang disusun perusahaan (dalam budget komprehensif) uraikan mengapa budget penjualan disusun pertama kali. (Minimal tiga alasan).
- b. Sebuah perusahaan.....(pilih satu perusahaan yang paling anda kenal di daerah anda) akan membuat budget penjualan untuk tahun 2021.
 1. Beri gambaran singkat perusahaan dimaksud.
 2. Bantulah pemilik perusahaan tersebut dalam memilih minimal lima faktor yang paling besar pengaruhnya dalam menyusun budget penjualan, dan berikan penjelasan yang logis mengapa faktor tersebut perlu dipertimbangkan. Urutkan jawaban anda sesuai besarnya pengaruh faktor tersebut
 3. Menurut anda, bagaimana cara/metode peramalan apa yang paling tepat bagi perusahaan tsb. Berikan penjelasan.

II. PT. BIMA ABADI yang berlokasi di daerah GUNUNG DUA menghasilkan roti tawar merk RASANA'E memiliki data sebagai berikut :

1. Data penjualan masa lalu perusahaan sbb :

NO	TAHUN	ROTI A (bungkus)	ROTI B (bungkus)
1	1997	9280)	245280)
2	1998	18280)	258280)
3	1999	25280)	258280)
4	2000	32280)	290280)
5	2001	37280)	346280)
6	2002	42280)	312280)
7	2003	45280)	325280)

8	2004	48280)	328280)
9	2005	49280)	335280)
10	2006	50280)	345280)

Ket: ...*) diisidengan 3 (tiga) angkaterakhirnomermahasiswaanda

2. Tahun 2007 perusahaan merencanakan untuk meramal penjualannya dengan menggunakan **tren metode momen**, dengan rumus:

$$Y = a + bX$$

$$\sum Y = na + b\sum$$

$$\sum XY = a\sum X + b\sum X^2$$

3. Perusahaan menjual produknya pada dua daerah, yakni:

Bima = 65%, dan Dompu= 35%

4. Distribusi penjualan setiap triwulan diperkirakan sbb:

Triwulan I	20%
Triwulan II	25%
Triwulan III	25%
Triwulan IV	30%

5. Tingkat harga tahun 2007 direncanakan akan dinaikkan 5% (sesuai perkiraan inflasi) dari tingkat harga tahun 2006.

Perkembangan harga jual enam tahun terakhir sebagai berikut,-

NO	TAHUN	HARGA JUAL (RP)
1	2001	1200
2	2002	1350
3	2003	1400
4	2004	1400
5	2005	1420
6	2006	1500

JAWABAN

I. Uraian

1. Anggaran komprehensif merupakan anggaran dengan ruang lingkup yang menyeluruh. Aktivitas yang tercakup dalam anggaran komprehensif mencakup seluruh aktivitas perusahaan baik dalam bidang pemasaran, produksi, keuangan dan administrasi. Penyusunan anggaran komprehensif akan mendatangkan manfaat berupa adanya pendekatan secara sistematis terhadap kebijaksanaan manajemen, serta mempermudah diadakannya evaluasi tujuan akhir perusahaan secara kuantitatif. Dengan menyusun anggaran komprehensif juga membantu fungsi pengawasan yang lebih dinamis terhadap pelaksanaan kebijaksanaan-kebijaksanaan manajemen.

Alasannya di buatnya budget yaitu :

- Anggaran penjualan adalah dasar perencanaan atas kegiatan perusahaan pada umumnya. Anggaran penjualan terlebih dulu disusun baru kemudian komponen-komponen anggaran lainnya, sehingga dapat menggambarkan suatu rencana anggaran komprehensif. Kemudian tahap berikutnya segera dapat menyusun anggaran produksi untuk memenuhi jumlah barang jadi yang harus segera diproduksi untuk memenuhi target penjualan
- Anggaran penjualan sebagai alat koordinasi dan mengarahkan setiap pelaksanaan divisi Pemasaran. Anggaran penjualan sebagai alat koordinasi adalah untuk memantau tugas terhadap divisi produksi supaya jangan kehabisan persediaan barang jadi dan sebaliknya anggaran produksi memantau ke bagian pembelian, sehingga terdapat keserasian dalam membentuk anggaran komprehensif.
- Anggaran penjualan sebagai alat pengorganisasian. Anggaran penjualan berarti penetapan target-target penjualan atas setiap anatomi organisasi pemasaran yang dilakukan oleh para penjual, pengawas penjual, dan manajer-manajer pemasaran. Pihak-pihak yang disebutkan tadi perlu diorganisasikan sesuai dengan daerah-daerah pemasaran guna mencapai target penjualan yang tertera pada anggaran penjualan.
- Anggaran penjualan sebagai alat pengawasan bagi manajemen. Keberhasilan suatu anggaran komprehensif dalam suatu perusahaan tergantung pada keberhasilan anggaran penjualan. Sebaliknya dengan tersusunnya anggaran penjualan secara terperinci memungkinkan manajemen lebih mudah untuk menyusun anggaran lainnya adalah berpedoman pada anggaran penjualan.

2. a. Penjual Bahan Bangunan

Terletak di Desan Beleka , Kecamatan Gerung , Kabupaten Lombok Barat.

Menjual berbagai bahan bangunan seperti , semen, keramik, paku, cat tembok, cermin, paralon,kaca, kayu, lem kayu dan lain sebagainya.

b. Faktor

- Internal

1. Modal Finansial Dalam setiap penjualan, kontraktor harus menyediakan modal finansial untuk berbagai macam keperluan, antara lain :

Modal usaha yang di perlukan dalam membangun usaha,

Menentukan jumlah bahan atau berapa macam produk yang akan di jual

. 2. Tenaga Kerja

Menentukan tenaga kerja yang dibutuhkan dalam usaha tersebut, ada di bagian semen, bagian keramik, bagian paralon dan ada juga di bagian kasir

3. Produk yang dimiliki sanagat di pilih dengan bagus

- Eksternal

1. Persaingan dengan penjual lain ,namun pelanggan tetanya sangat banyak karna sudah terpercaya karna posisi penjualan terbiang semakin meningkat atau semakin besar

- 2, konsumen dari berbagai pihak kadang dari ihak membangun sekolah ,rumah, toko, rumah makan dan lain-lain.

c. Metode peramalan

Dengan cara mensurpe , karna usaha ini dapat berkembang dan semakin besar, dikarenakan setiap bulan dan tahun meningkat , sehingga kemungkinan besar dapat menjadi perusahaan besar nantinya , karna banyak konsumen langganan dan pesaingnya masih di bawah usahanya.

II . PT. BIMA ABADI

1. Data penjualan masa lalu PT. BIMA ABADI Roti Merk RASANA'E

TAHUN	Y	X	XY	X ²
1997	245280	0	0	0
1998	258280	1	258280	1
1999	258280	2	516.560	4
2000	290280	3	870.840	9
2001	346280	4	1.385.120	16
2002	312280	5	1.561.400	25
2003	325280	6	1.951.680	36
2004	328280	7	2.297.960	49
2005	335280	8	2.682.240	64
2006	345280	9	3.107.520	81
Jumlah	3.044.800	45	14.631.600	285

2. Tahun 2007 perusahaan merencanakan untuk meramal penjualannya dengan menggunakan tren metode momen , dengan rumus :

$$Y = a + bX$$

$$\sum Y = na + b\sum X$$

$$3.044.800 = (10)a + b (45)$$

$$3.044.800 = 10a + 45b \quad (i)$$

$$\sum XY = a\sum X + b\sum X^2$$

$$14.631.600 = a (45) + b.(285)$$

$$14.631.600 = 45a + 285b \quad (ii)$$

Eliminasi

$$3.044.800 = 10a + 45b \quad (9) \quad 3.044.800 = 90a + 405b$$

$$14.631.600 = 45a + 285b \quad (2) \quad \underline{14.631.600 = 90a + 570b -}$$

$$-11.586.800 = -165b$$

$$70.223,03 = b$$

Substitusi : $b = 70.223,03$

$$3.044.800 = 10a + 45b$$

$$3.044.800 = 10a + 45(70.223,03)$$

$$3.044.800 = 10a + 3.160.036,35$$

$$115.236,35 = 10a$$

$$11.523,6 = a$$

Maka persamaan trendnya $\hat{Y} = 11.523,6 + 70.223,03(X)$

Jadi taksiran penjualan tahun 2007 adalah $X = 10$

$$\hat{Y} = 11.523,6 + 70.223,03(X)$$

$$= 11.523,6 + 70.223,03(10)$$

$$= 713.753,9$$

3. Perumusan menjual produknya pada dua daerah , yaitu :

$$\text{Bima} = 65\% \times 713.753,9 = 463.940,035$$

$$\text{Dompu} = 35\% \times 713.753,9 = 249.813,865$$

4. Menentukan alokasi penjualan setiap bulan/teriliun

$$\text{Triwulan 1} = 20\% \times 713.753,9 = 142.750,8$$

$$\text{Triwulan 2} = 25\% \times 713.753,9 = 178.438,5$$

$$\text{Triwulan 3} = 25\% \times 713.753,9 = 178.438,5$$

$$\text{Triwulan 4} = 30\% \times 713.753,9 = 214.126,2$$

5. Menentukan Harga Jual

Rata-rata Harga Jual Tahun 2001 s.d 2006 adalah

$$\frac{(1.200 + 1.350 + 1.400 + 1.400 + 1.420 + 1.500)}{6}$$

$$= 1.378,3$$

$$\text{Peningkatan } 5\% = 5\% \times \text{Rp. } 1.378,3 = 68,9$$

$$\text{Harga jual 2007} = \text{Rp. } 1.378,3 + \text{R. } 68,9 = 1.447,2$$