

**EVALUASI FLUKTUASI KURS DOLLAR TERHADAP
REALISASI ANGGARAN PENJUALAN PADA PT. X**

SKRIPSI

**Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Tugas Akademik
Dan Melengkapi Sebagian Dari Syarat-Syarat
Guna Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi (S1)**

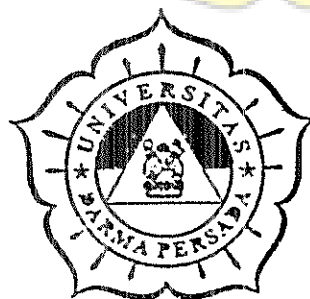
Jurusan Manajemen

Oleh :

YESSIE MURIANI

NIM : 95420051

NIRM : 953123340250085



**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS DARMA PERSADA
JAKARTA**

1999

TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI

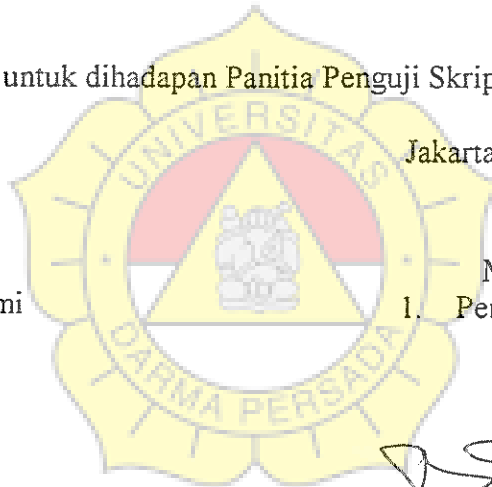
Nama : Yessie Muriani
No. Pokok / NIRM : 95420051 / 953123340250085
Jurusan : Manajemen
Program Studi : Keuangan – Perbankan
Judul : EVALUASI FLUKTUASI KURS DOLLAR TERHADAP
REALISASI ANGGARAN PENJUALAN PADA PT. X

Telah diperiksa dan disetujui untuk dihadapan Panitia Penguji Skripsi

Jakarta, Agustus 1999

Mengetahui
a/n Dekan Fakultas Ekonomi
ketua Jurusan Manajemen

Menyetujui
1. Pembimbing Materi



Dra. Endang Tri Pujiastuti

Sudarmadji. HS, SE, AK, MM

1. Pembimbing Teknis

Hj. Murdiaty Zaghlul. SE, Msi

TANDA PENGESAHAN SKRIPSI

Nama : Yessie Muriani
No. Pokok / NIRM : 95420051 / 953123340250085
Jurusan : Manajemen
Program Studi : Keuangan – Perbankan
Judul : EVALUASI FLUKTUASI KURS DOLLAR TERHADAP
REALISASI ANGGARAN PENJUALAN PADA PT. X

PANITIA PENGUJI SKRIPSI

Tanggal Ketua :
Anggota/

Tanggal 5-8-99 Pembimbing: *Amilya*
Anggota/

Tanggal Pembimbing: *[Signature]*

Telah disetujui dan diterima untuk memenuhi sebagian persyaratan guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi.

Jakarta, Agustus 1999

KETUA JURUSAN

(Dra. Endang Tripudjiastuti)

LEMBAR PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Yessie Muriani
Nim : 95420051
Fakultas : Ekonomi
Jurusan : Manajemen

Dengan ini menyatakan bahwa karya tulis dengan judul “Evaluasi Fluktuasi Kurs Dollar terhadap realisasi anggaran penjualan pada PT. X” dibawah bimbingan Sudarmadji HS, SE, AK, MM. Benar merupakan hasil karya sendiri dan bukan merupakan jiplakan maupun mengcopy sebagian dari karya orang lain. Apabila dikemudian hari ditemukan tidak sesuai dengan pernyataan ini, saya bersedia mempertanggung jawabkan.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Yang menyatakan

A handwritten signature in black ink is written over a rectangular postage stamp. The stamp is a 2000 Indonesian postage stamp, featuring a portrait of a man and the text 'NETER TEMBEL' and '2000'.

(Yessie Muriani)

ABSTRAKSI

YESSIE MURIANI

95420051 / 953123340250085

EVALUASI FLUKTUASI KURS DOLLAR TERHADAP REALISASI ANGGARAN PENJUALAN PADA PT. X

xii + 90 hal : 1999

Kata kunci : Fluktuasi Kurs Dollar Terhadap Realisasi Anggaran Penjualan.

Tujuan dari penulisan ini adalah untuk mengetahui bagaimana PT. X menyusun anggaran penjualannya dan bagaimana realisasinya terutama bila dikaitkan dengan fluktuasi dollar.

Untuk mencapai tujuan tersebut maka digunakan analisa deskriptif untuk mengetahui langkah-langkah yang digunakan oleh PT. X dalam menyusun anggaran penjualan, disamping itu pula disajikan analisa berkaitan dengan pengaruh fluktuasi kurs dollar terhadap realisasi anggaran penjualan.

PT. X adalah perusahaan yang bergerak dibidang remanufacturing. Perusahaan ini sengaja didirikan dalam rangka menunjang layanan purna jual dari perusahaan-perusahaan pemiliknya. Untuk mengantisipasi waktu over haul alat besar yang dimiliki pelanggan berdasarkan evaluasi terhadap penyimpangan penetapan kurs dalam asumsi dengan realisasi fluktuasi kurs yang digunakan dalam penjualan ditemukan standar deviasi error sebesar 3649, 077. Penyimpangan ini apabila tidak diantisipasi lebih lanjut akan mempengaruhi kinerja perusahaan. Sementara itu

berdasarkan evaluasi pengaruh fluktuasi kurs dollar terhadap realisasi penjualan dalam unit diperoleh 37,764 dan koefisien ditemukan sebesar 14,26 %. Hal tersebut menunjukkan apabila kurs dollar naik maka penjualan dalam unit akan berkurang. Disadari pula bahwa pendapatan penjualan yang diterima PT. X dipengaruhi oleh fluktuasi kurs, karena mengingat harga jual yang ditetapkan berdasarkan fluktuasi kurs.

Realisasi anggaran penjualan PT. X dalam unit adalah sebesar 94 unit dan realisasi pendapatan penjualan PT. X adalah sebesar Rp. 14.887.406.547,00



Jakarta, Agustus 1999

Pembimbing Materi

Sudarmadji HS, SE, AK, MM.

KATA PENGANTAR

Puji syukur yang sedalam-dalamnya kehadirat Allah SWT yang melimpahkan rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.

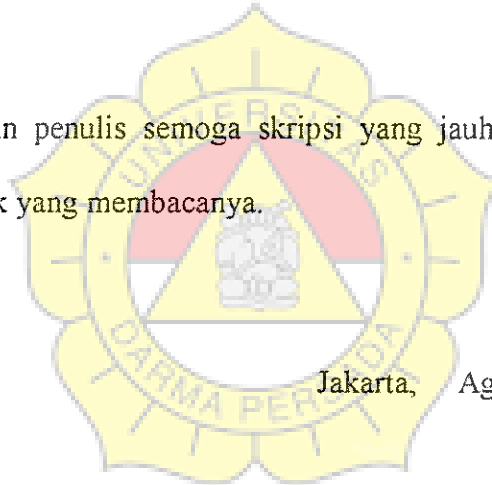
Penulis menyadari akan kekurangan yang ada, sehingga penulisan skripsi ini masih jauh dari sempurna ,namun demikian penulis mengharapkan bahwa nantinya akan dapat disempurnakan pada karya-karya ilmiah selanjutnya .

Skripsi ini terwujud berkat bantuan berbagai pihak yang sangat besar artinya bagi penulis, baik berupa bimbingan, pengarahan, pemberian data dan lain sebagainya. Maka pada kesempatan ini perkenankanlah penulis menyampaikan terima-kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Perusahaan remanufacturing yang memberikan kesempatan luas kepada penulis dalam memperoleh data dan informasi sebagai bahan dalam penyusunan skripsi ini.
2. Bapak Sudarmadji Herry Sutrisno SE, AK, MM, selaku dosen pembimbing materi yang dengan sabar telah menyediakan waktu ,tenaga dan pikiran kepada penulis.
3. Ibu Hj. Murdiaty Zaghlul, SE, Msi, selaku dosen pembimbing teknis yang dengan penuh pengertian dan perhatian membantu penulis dalam penulisan skripsi.

4. Segenap dosen dan staf Administrasi Fakultas Ekonomi Universitas Darma Persada yang dengan penuh perhatian membantu penulis dalam penulisan skripsi.
5. Segenap staf Perpustakaan Universitas Darma Persada yang telah memberikan waktu dan tenaga dalam membantu penulis.
6. Orang tua dan saudara-saudara penulis yang telah memberikan bantuan moril serta doa restu yang tidak ternilai harganya.
7. Putra sulung dari Keluarga R. Setiawan yang telah membantu penulis dalam penyelesaian skripsi ini.

Akhir kata, harapan penulis semoga skripsi yang jauh dari sempurna dapat berguna bagi semua pihak yang membacanya.



Jakarta, Agustus 1999

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
LEMBAR PERSETUJUAN.....	i
LEMBAR PENGESAHAN	ii
LEMBAR PERNYATAAN.....	iii
ABSTRAKSI.....	iv
KATA PENGANTAR.....	vi
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR GAMBAR.....	xi
DAFTAR TABEL.....	xii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Ruang Lingkup dan Pembatasan Masalah.....	3
C. Perumusan Masalah.....	4
D. Tujuan Penelitian.....	4
E. Kegunaan Penelitian.....	5
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Tinjauan Pustaka.....	6
1. Perencanaan Perusahaan.....	6
2. Anggaran Perusahaan.....	12
2.1 Definisi Penganggaran dan Anggaran.....	12
2.2 Syarat Anggaran.....	14

2.3	Pembagian Anggaran Menurut Ruang Lingkup	15
2.4	Fungsi Anggaran Bagi Perusahaan	19
2.5	Kelemahan Anggaran	20
3.	Anggaran Penjualan	21
3.1	Pertimbangan Dalam Menyusun Anggaran.....	21
3.2	Langkah-langkah Dalam Menyusun Anggaran	22
3.3	Teknik-teknik Dalam Forecast Penjualan.....	25
4.	Valuta Asing	30
4.1	Pengertian Valuta Asing.....	30
4.2	System Penetapan Kurs Valuta Asing	30
4.3	Faktor-faktor yang Mempengaruhi Kurs Valuta Asing..	30
4.4	Pengaruh Fluktuasi Valuta Asing terhadap Perusahaan..	33
B.	Kerangka Pemikiran	35
BAB III	METODE PENELITIAN	
A.	Tempat dan Waktu Penelitian	36
B.	Variabel Penelitian	36
C.	Definisi Operasional Variabel.....	37
D.	Metode Pengumpulan Data.....	38
E.	Metode Analisa Data	39
BAB IV	HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
A.	Deskripsi Objek Penelitian.....	41
1.	Sejarah Singkat Perusahaan.....	41

2. Struktur Organisasi Perusahaan	42
3. Kegiatan Perusahaan	48
3.1 Ruang Lingkup Produksi	48
3.2 Jenis Produk	49
3.3 Kegiatan distribusi	49
4. Potensi Pasar	51
B. Deskripsi Hasil Penelitian dan Pembahasan	54
1. Penyusunan Anggaran Penjualan Pada PT . X	54
2. Realisasi Anggaran Penjualan 1998	76
3. Evaluasi Fluktuasi Kurs Dollar terhadap Realisasi Anggaran Penjualan 1998	79
BAB V KESIMPULAN	
A. Kesimpulan	88
B. Saran	90
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	
DATA RIWAYAT HIDUP	

DAFTAR GAMBAR

GAMBAR II.1	Langkah-langkah Dalam Perencanaan.....	8
GAMBAR II.2	Skema Pembagian Anggaran Menurut Ruang Lingkupnya...	18
GAMBAR IV.1	Struktur Organisasi PT. X.....	47
GAMBAR IV.2	Distribusi Penjualan Pada PT. X.....	51



DAFTAR TABEL

TABEL IV.1	Strategi Dan Langkah-langkah Prioritas Penjualan 1998.....	68
TABEL IV.2	Anggaran Penjualan PT. X.....	74
TABEL IV.3	Penjualan Komponen Produk Remanufacturing dalam Unit ...	76
TABEL IV.4	Pendapatan Penjualan Komponen Remanufacturing	77
TABEL IV.5	Perhitungan Dengan Deviasi Standar Kesalahan.....	80
TABEL IV.6	Perhitungan Korelasi Antara Penjualan Produk-produk Remanufacturing Dengan Fluktuasi Kurs Dollar	82



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perusahaan adalah salah satu bentuk organisasi yang memiliki tujuan bersama. Salah satu dari tujuan itu adalah mengejar keuntungan atau *profit oriented*, dan menggunakan kriteria efisiensi sebagai alat pengukurannya. Berdasar oleh itulah maka perusahaan membutuhkan alat perencanaan dan pengendalian keuntungan.

Bagi perusahaan, merencanakan dan mengendalikan keuntungan tidaklah mudah. apalagi pada saat kondisi yang tidak bisa diramalkan seperti sekarang ini. Salah satu pemicu dari ketidakpastian ini adalah krisis moneter yang melanda beberapa negara dikawasan regional asia termasuk di Indonesia. Krisis moneter yang terjadi di Indonesia mulai dirasakan sejak pertengahan tahun 1997, dimana nilai mata uang rupiah merosot tajam atau terdepresiasi terhadap mata uang asing terutama dollar. Perekonomian Indonesia semakin terpuruk dengan tingginya inflasi. Salah satu yang merasa terpukul oleh kondisi ini adalah sektor industri, terutama pada industri yang orientasi wilayah pemasarannya hanya dalam negeri atau bukan ekspor dan industri yang dalam berproduksi menggunakan bahan baku impor. Banyak perusahaan yang pada akhirnya menutup usahanya karena ketidakmampuan menutup biaya-biaya operasionalnya atau banyak juga yang pada akhirnya terbelit hutang karena tingginya nilai tingkat bunga.

Bagi sebagian besar dari perusahaan yang tidak menutup usahanya, agar mampu tetap bertahan pada kondisi yang tidak menentu ini, melakukan restrukturisasi organisasi dan pengurangan karyawan dengan jalan pemutusan hubungan kerja (PHK).

Kondisi perekonomian yang tidak menentu ini ditunjang lagi dengan kondisi politik dan keamanan di negara Republik Indonesia. Para investor yang juga mempertimbangkan hal ini menjadi enggan dalam menanamkan modalnya.

Berdasarkan kompleksnya masalah-masalah yang dihadapi oleh perusahaan, membuat perusahaan benar-benar harus merencanakan segala kegiatannya. Melalui perencanaan yang matang tercapai *effektivitas dan efisiensi*.

Untuk mencapai tingkat efisiensi tertentu dan seterusnya menghasilkan keuntungan yang diharapkan, perusahaan melaksanakan fungsional bidang pemasaran, produksi ataupun keuangan. Masing-masing bidang ini merupakan kegiatan yang menuntut spesialisasi tersendiri dengan programnya masing-masing. Bilamana masing-masing bidang melakukan penentuan program sendiri terlepas dari program dan kegiatan bidang lain, maka besar sekali kemungkinannya program-program ini bukan saling membantu dalam mencapai sasaran yakni keuntungan melainkan malah saling bertentangan satu sama lain. Untuk itu diperlukan suatu mekanisme sistem perencanaan dan pengendalian yang *integrated* yang kemudian dikenal dengan istilah anggaran perusahaan *Business Budget*.

Perusahaan akan merencanakan segala kegiatan untuk mencapai tujuan dalam bentuk anggaran operasional, dimana salah satunya adalah anggaran penjualan.

Anggaran penjualan dapat menjadi dasar untuk penyusunan anggaran-anggaran lainnya. Dengan kata lain, anggaran-anggaran yang lain disusun dengan terlebih dahulu memperhatikan anggaran penjualan.

Berdasarkan latarbelakang masalah diatas, maka penulis sangat tertarik untuk menganalisa efektifitas anggaran penjualan pada PT. X. Untuk keperluan ini maka penulis memilih objek penelitian di PT. X, yaitu sebuah perusahaan yang bergerak dibidang remanufacturing. Pertimbangan penulis memilih PT.X, karena PT. X adalah perusahaan yang baru didirikan dan penjualannya dipengaruhi oleh valuta asing yaitu dollar.

B. Ruang Lingkup Masalah

Evaluasi terhadap realisasi anggaran penjualan pada PT X yang dilakukan penulis merupakan evaluasi terhadap anggaran penjualan yang khusus pada tahun 1998 saja. Hal ini karena PT X baru berdiri pada tahun 1997 dan pada tahun tersebut baru menjalani produksi percobaan (*trial production*).

Mengingat bahwa anggaran penjualan adalah bagian dari rencana penjualan yang terdiri dari jangka pendek dan jangka panjang, maka sesuai ruang lingkup masalah yang diambil perencanaan jangka panjang tidak dibahas dalam penulisan skripsi ini. Pembahasan dalam anggaran penjualan ini juga dibatasi tidak membahas lebih lanjut mengenai klasifikasi produk-produk remanufacturing.

Perlu diketahui bahwa produk-produk remanufakturing yang di jual oleh PT X dapat berasal dari berbagai macam alat berat, yang berbeda jenis dan berbeda nomor seri. Pada pembahasan skripsi ini yang diterangkan terbatas pada produk-produk remanufakturing secara garis besar saja, klasifikasi yang lebih detail menurut macam, jenis mesin dan nomor seri pada penjualan baik anggaran maupun actualisasinya tidak dapat diterangkan lebih lanjut.

C. Perumusan Masalah

Dari identifikasi yang telah dipaparkan tersebut, maka beberapa masalah penelitian yang dapat dirumuskan adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana PT. X dalam menetapkan anggaran penjualannya dan bagaimana pula realisasinya ?
2. Berapa besar penyimpangan yang terjadi antara penetapan nilai tukar rupiah terhadap dollar dalam asumsi dengan rata-rata nilai tukar rupiah terhadap dollar yang digunakan dalam realisasi penjualan ?
3. Bagaimanapengaruh fluktuasi nilai tukar rupiah terhadap dollar terhadap realisasi penjualan ?

D. Tujuan Penelitian

Penelitian ini mempunyai tujuan sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui penyusunan anggaran penjualan PT. X
2. Untuk mengetahui seberapa besar penyimpangan yang terjadi antara penetapan nilai tukar rupiah terhadap dollar dalam asumsi dan dengan realiasi yang digunakan dalam penjualan.

3. Mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi penyimpangan realisasi penjualan tersebut.
4. Untuk mengetahui bahwa perencanaan suatu perusahaan adalah penting, karena menyangkut tindakan perusahaan dimasa depan, sehingga perlu pertimbangan yang selamanya.

E. Kegunaan Penelitian

Penelitian ini diharapkan oleh penulis dapat memberikan beberapa kegunaan yaitu :

1. Bagi Pembaca

- a. Agar lebih jauh mengenal mengenai penyusunan anggaran penjualan.
- b. Sebagai bahan tambahan bagi pembaca yang ingin mempelajari pentingnya anggaran penjualan.

2. Bagi Penulis

- a. Memberikan gambaran mengenai pengaruh lingkungan ekstern terhadap anggaran penjualan maupun realisasi dari penjualan tersebut.
- b. Agar dapat memahami serta menambah wawasan berpikir mengenai pengaruh lingkungan ekstern yaitu terhadap penjualan pada perusahaan

3. Bagi Perusahaan

- a. Memberikan kontribusi terhadap pemecahan yang dihadapi perusahaan.
- b. Untuk meningkatkan kinerja perusahaan dalam hal meningkatkan laba.