

6

ANGGARAN PENJUALAN

Pada umumnya kemampuan yang dimiliki oleh suatu perusahaan untuk menjual hasil produksinya adalah terbatas. Dengan demikian tidak ada perlunya membeli material, menghasilkan barang/jasa, mencari modal atau membeli mesin-mesin yang lebih besar dari kemampuan menjual. Sehingga dapat dikatakan bahwa anggaran penjualan merupakan dasar dilakukannya aktivitas-aktivitas yang lain, dan pada umumnya anggaran penjualan disusun paling dahulu dari anggaran-anggaran lainnya.

Tujuan utama perusahaan adalah memperoleh keuntungan. Keuntungan akan diperoleh apabila perusahaan menjual barang/jasa dengan harga yang lebih tinggi dari harga pokoknya.

Masalah-masalah utama yang dihadapi pada saat akan menjual suatu barang/jasa pada umumnya adalah:

1. Barang/jasa apa yang akan dijual.
2. Biaya-biaya yang perlu dikeluarkan agar barang/jasa tersebut dapat terjual.
3. Berapa harga barang/jasa tersebut agar mendatangkan keuntungan bagi perusahaan tetapi terjangkau oleh pembeli.