



Program Studi DIII Perbankan dan Keuangan- FEB
Unsil

ANGGARAN BIAYA PENJUALAN (*SALES COST BUDGET*)

dedehsri@unsil.ac.id

ANGGARAN BIAYA PENJUALAN

2

- Anggaran yang merencanakan secara rinci biaya-biaya penjualan yang akan dikeluarkan pada satu periode yang akan datang.
- Sering disebut juga **biaya distribusi**: biaya yang dikeluarkan dalam rangka menyampaikan barang kepada konsumen



PENDEKATAN PENENTUAN ANGGARAN BIAYA PENJUALAN

3

1. Presentase tertentu dari total penjualan
2. Jumlah tertentu unit penjualan
3. Berdasarkan keuntungan periode sebelumnya
4. Berdasarkan *Return On Investment (ROI)*
5. Berdasarkan tingkat persaingan



PENDEKATAN PENENTUAN ANGGARAN BIAYA PENJUALAN

4

1. Prosentase tertentu dari total penjualan:
tergantung pada:
 - a. Keputusan manajemen
 - b. Kas yang tersedia
 - c. Biaya penjualan periode sebelumnya.



Contoh:

pada tahun 2020 manajemen sudah menetapkan besarnya **biaya penjualan sebesar 30%**, dan presentase tersebut sudah dijadikan dasar untuk menetapkan harga jual.

Pada th. 2020 **penjualan TW I – TW IV: 25%, 20%, 35%, 20%** dengan **total penjualan Rp 100 juta**. Proporsi biaya penjualan ditetapkan sama dengan tahun sebelumnya yaitu:

Biaya	Proporsi
Promosi	40%
Komisi	10%
Gaji Pegawai	15%
Transpor	20%
Lain-lain	15%

Anggaran Biaya Penjualan Tahun 2020

No	Biaya-biaya	TW I (25%)	TW II (20%)	TW III (35%)	TW IV (20%)	Jumlah
1.	Promosi (40%)					
2.	Komisi (10%)					
3.	Gaji Pegawai (15%)					
4.	Transpor (20%)					
5.	Lain-lain (15%)					
	Jumlah					30.000.000



Anggaran Biaya Penjualan Tahun 2020

No	Biaya-biaya	TW I (25%)	TW II (20%)	TW III (35%)	TW IV (20%)	Jumlah
1.	Promosi (40%)					12.000.000
2.	Komisi (10%)					
3.	Gaji Pegawai (15%)					
4.	Transpor (20%)					
5.	Lain-lain (15%)					
	Jumlah					30.000.000



Anggaran Biaya Penjualan Tahun 2020

No	Biaya-biaya	TW I (25%)	TW II (20%)	TW III (35%)	TW IV (20%)	Jumlah
1.	Promosi (40%)	3.000.000	2.400.000	4.200.000	2.400.000	12.000.000
2.	Komisi (10%)					
3.	Gaji Pegawai (15%)					
4.	Transpor (20%)					
5.	Lain-lain (15%)					
	Jumlah					30.000.000



Anggaran Biaya Penjualan Tahun 2020

No	Biaya-biaya	TW I (25%)	TW II (20%)	TW III (35%)	TW IV (20%)	Jumlah
1.	Promosi (40%)	3.000.000	2.400.000	4.200.000	2.400.000	12.000.000
2.	Komisi (10%)					3.000.000
3.	Gaji Pegawai (15%)					4.500.000
4.	Transpor (20%)					6.000.000
5.	Lain-lain (15%)					4.500.000
	Jumlah					30.000.000



Anggaran Biaya Penjualan Tahun 2020

10

No	Biaya-biaya	TW I	TW II	TW III	TW IV	Jumlah
1.	Promosi	3.000.000	2.400.000	4.200.000	2.400.000	12.000.000
2.	Komisi	750.000	600.000	1.050.000	600.000	3.000.000
3.	Gaji Pegawai	1.125.000	900.000	1.575.000	900.000	4.500.000
4.	Transpor	1.500.000	1.200.000	2.100.000	1.200.000	6.000.000
5.	Lain-lain	1.125.000	900.000	1.575.000	900.000	4.500.000
	Jumlah	7.500.000	6.000.000	10.500.000	6.000.000	30.000.000



PENDEKATAN PENENTUAN ANGGARAN BIAYA PENJUALAN

11

2. Jumlah tertentu unit penjualan :

- biaya penjualan ditetapkan sebesar jumlah tertentu untuk setiap unit produk yang terjual.
- Setiap produk dibebani sejumlah tertentu yang jumlahnya tidak sama untuk produk yang berbeda.



Contoh:

Tahun 2020 persh. memproduksi dan menjual 2 macam produk: A dan B. Anggaran penjualan kedua produk tersebut:

Triwulan	Produk A (unit)	Produk B (unit)
I	1.000	750
II	2.000	1.250
III	3.500	1.500
IV	4.000	2.500

Harga produk A : Rp 10.000,- dan B: Rp 20.000,- Pada harga tsb. sudah diperhitungkan **biaya penjualan sebesar Rp 1.500,- untuk produk A dan Rp2.000,- untuk produk B.** Jika proporsi biaya penjualan:

Promosi	40%
Komisi	10%
Gaji Pegawai	15%
Transpor	20%
Lain-lain	15%

Anggaran Biaya Penjualan Tahun 2020

13

No	Biaya-biaya	TW I	TW II	TW III	TW IV	Jumlah
1.	Promosi (40%)					
2.	Komisi (10%)					
3.	Gaji Pegawai (15%)					
4.	Transpor (20%)					
5.	Lain-lain (15%)					
	Jumlah					

Keterangan:

1. Hitung biaya penjualan per triwulan untuk setiap produk.
2. Hitung masing-masing unsur biaya penjualan berdasarkan proporsinya.
3. Hitung total biaya.



Perhitungan:

14

□ Produk A

TW. I	Penjualan = 1.000 unit
	Biaya Penjualan = 1.000 unit x Rp 1.500 = Rp 1.500.000
TW. II	Penjualan = 2.000 unit
	Biaya Penjualan = 2.000 unit x Rp 1.500 = Rp 3.000.000
TW. III	Penjualan = 3.500 unit
	Biaya Penjualan = 3.500 unit x Rp 1.500 = Rp 5.250.000
TW. IV	Penjualan = 4.000 unit
	Biaya Penjualan = 4.000 unit x Rp 1.500 = Rp 6.000.000

Perhitungan:

15

□ Produk B

TW. I	Penjualan = 750 unit
	Biaya Penjualan = 750 unit x Rp 2.000 = Rp 1.500.000
TW. II	Penjualan = 1.250 unit
	Biaya Penjualan = 1.250 unit x Rp 2.000 = Rp 2.500.000
TW. III	Penjualan = 1.500 unit
	Biaya Penjualan = 1.500 unit x Rp 2.000 = Rp 3.000.000
TW. IV	Penjualan = 2.500 unit
	Biaya Penjualan = 2.500 unit x Rp 2.000 = Rp 5.000.000

Perhitungan:

16

- **Biaya Penjualan** tahun 2020 untuk kedua produk sebagai berikut:

TW. I	Rp 1.500.000 + Rp 1.500.000 = Rp 3.000.000
TW. II	Rp 3.000.000 + Rp 2.500.000 = Rp 5.500.000
TW. III	Rp 5.250.000 + Rp 3.000.000 = Rp 8.250.000
TW. IV	Rp 6.000.000 + Rp 5.000.000 = Rp 11.000.000

Anggaran Biaya Penjualan Tahun 2020

17

No	Biaya-biaya	TW I	TW II	TW III	TW IV	Jumlah
1.	Promosi (40%)					
2.	Komisi (10%)					
3.	Gaji Pegawai (15%)					
4.	Transpor (20%)					
5.	Lain-lain (15%)					
	Jumlah	3.000.000	5.500.000	8.250.000	11.000.000	27.750.000

Keterangan:

1. Hitung biaya penjualan per triwulan untuk setiap produk.
2. Hitung masing-masing unsur biaya penjualan berdasarkan proporsinya.
3. Hitung total biaya.



Anggaran Biaya Penjualan Tahun 2020

18

No	Biaya-biaya	TW I	TW II	TW III	TW IV	Jumlah
1.	Promosi (40%)					11.100.000
2.	Komisi (10%)					2.775.000
3.	Gaji Pegawai (15%)					4.162.500
4.	Transpor (20%)					5.550.000
5.	Lain-lain (15%)					4.162.500
	Jumlah	3.000.000	5.500.000	8.250.000	11.000.000	27.750.000

Keterangan:

1. Hitung biaya penjualan per triwulan untuk setiap produk.
2. Hitung masing-masing unsur biaya penjualan berdasarkan proporsinya.
3. Hitung total biaya.



Anggaran Biaya Penjualan Tahun 2020

19

No	Biaya-biaya	TW I	TW II	TW III	TW IV	Jumlah
1.	Promosi (40%)	1.200.000	2.200.000	3.300.000	4.400.000	11.100.000
2.	Komisi (10%)	300.000	550.000	825.000	1.100.000	2.775.000
3.	Gaji Pegawai (15%)	450.000	825.000	1.237.500	1.650.000	4.162.500
4.	Transpor (20%)	600.000	1.100.000	1.650.000	2.200.000	5.550.000
5.	Lain-lain (15%)	450.000	825.000	1.237.500	1.650.000	4.162.500
	Jumlah	3.000.000	5.500.000	8.250.000	11.000.000	27.750.000



PENDEKATAN PENENTUAN ANGGARAN BIAYA PENJUALAN

20

3. Berdasarkan keuntungan periode sebelumnya :

Dalam pendekatan ini, besarnya anggaran biaya penjualan periode yang akan datang tergantung pada keuntungan yang diperoleh pada periode sebelumnya. Bila keuntungan yang diperoleh besar maka anggaran biaya penjualan yang akan datang juga relative besar, dan sebaliknya.



PENDEKATAN PENENTUAN ANGGARAN BIAYA PENJUALAN

21

4. Berdasarkan *Return On Investment (ROI)*:

- ROI adalah suatu tingkat pengembalian investasi yakni seberapa besar keuntungan yang diperoleh dari penanaman investasi tersebut.

- $ROI = \text{Laba} / \text{Investasi}$

Jadi bila ROI lebih besar berarti semakin menguntungkan. Dalam pendekatan ini bila ROI pada periode sebelumnya lebih besar maka biaya penjualan yang dianggarkan relatif lebih besar.



PENDEKATAN PENENTUAN ANGGARAN BIAYA PENJUALAN

22

5. Berdasarkan tingkat persaingan :

Dalam pendekatan ini bila persaingan usaha dirasakan relatif ketat/tinggi maka biaya penjualan pada periode yang akan datang akan dianggarkan lebih besar, sebaliknya jika tingkat persaingan tidak ketat maka anggaran biaya penjualan akan dikurangi.

