

Volume 8 Nomor 2 Agustus 2023

e-ISSN 2541-0938
p-ISSN 2657-1528

JURKAMI

Jurnal Pendidikan Ekonomi

JURKAMI

VOLUME
8

NOMOR
2

SINTANG
AGUSTUS
2023

e-ISSN
2541-0938
p-ISSN
2657-1528



DEWAN REDAKSI

Munawar Thoharudin, STKIP Persada Khatulistiwa Sintang, Indonesia (Editor in Chief)
Aditya Aditya Halim Perdana Kusuma, Universitas Muslim Indonesia, Indonesia
Aniek Hindrayani, Universitas Sebelas Maret, Indonesia
Anna Marganingsih, STKIP Persada Khatulistiwa Sintang, Indonesia
Dessy Triana Relita, STKIP Persada Khatulistiwa Sintang, Indonesia
Diyah Santi Hariyani, Universitas PGRI Madiun, Indonesia
Emilia Dewiwati Pelipa, STKIP Persada Khatulistiwa Sintang, Indonesia
Fitria Fitria, Universitas Bina Insan Lubuklinggau, Indonesia
Husni Syahrudin, Universitas Tanjungpura Pontianak, Indonesia
Inda Fresti Puspitasari, Universitas Muhammadiyah Surakarta, Indonesia
Maria Ulfah, Universitas Tanjungpura Pontianak, Indonesia
Nikmatul Masruroh, UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember, Indonesia
Nuraini Asriati, Universitas Tanjungpura, Indonesia
Rio Nardo, Universitas Binawan, Indonesia
Suwinto Johan, President University, Indonesia
Yulia Suriyanti, STKIP Persada Khatulistiwa Sintang, Indonesia

TIM REVIEWER

Abdul Mujib, Institut Agama Islam Negeri Metro Lampung, Indonesia
Abdul Samad, Universitas Fajar, Indonesia
Abdul Wahab, Universitas Muslim Indonesia, Indonesia
Bambang Ismanto, Universitas Kristen Satya Wacana, Salatiga, Indonesia
Dadang Lesmana, Badan Riset dan Inovasi Daerah Kab. Kutai Timur, Indonesia
Dewi Kusuma Wardani, Universitas Sebelas Maret, Surakarta, Indonesia
Dicki Hartanto, UIN Sultan Syarif Kasim Riau, Indonesia
Dudung Ma'ruf Nuris, Universitas Negeri Malang, Indonesia
Eko Eddy Supriyanto, STKIP Nahdlatul Ulama Tegal, Indonesia
Febrianty Febrianty, Politeknik PalComTech, Indonesia
Muhammad Syaiful, Universitas Sembilanbelas November Kolaka
Mohammad Hamim Sultoni, Institut Agama Islam Negeri Madura, Indonesia
M Dana Prihadi, Poltekkes YBA Bandung, Indonesia
M. Rudi Irwansyah, Universitas Pendidikan Ganesha, Indonesia
Muh. Fahrurrozi, Universitas Hamzanwadi, Indonesia
Muhammad Hasan, Universitas Negeri Makassar, Indonesia
Muhammad Ihsan Said Ahmad, Universitas Negeri Makassar, Indonesia
Muhammad Rahmattullah, Universitas Lambung Mangkurat, Indonesia
Reni Yuliviona, Universitas Bung Hatta, Indonesia
Rhini Fatmasari, Universitas Terbuka, Indonesia
Sodik Dwi Purnomo, Universitas Wijaya kusuma Purwokerto, Indonesia
Sugiharsono, Universitas Negeri Yogyakarta, Indonesia
Suratno Suratno, Universitas Jambi, Indonesia
Tutut Suryaningsih, Universitas Bhinneka PGRI Tulungagung, Indonesia
Umi Kalsum, Universitas Sriwijaya, Indonesia
Yapiter Marpi, Universitas Jakarta, Indonesia
Zulfia Hanum Alfi Syahr, Badan Riset dan Inovasi Nasional, Indonesia

Alamat Redaksi:

Jln. Pertamina Sengkuang Km.4, Kotak Pos 126, Kecamatan Sintang, Kabupaten Sintang, Kalimantan Barat, Indonesia

Email: jurnaljurkami@gmail.com

Penerbit: LPPM STKIP Persada Khatulistiwa Sintang





**PENYUSUNAN ANGGARAN PENJUALAN DAN ANGGARAN PRODUKSI
UNTUK MAKSIMALISASI LABA PADA UMKM RUKUN DI BLITAR**

Erik Kustianto Faizin[✉], Firda Zulfa Fahriani²

Akuntansi Syariah, UIN Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung, Indonesia¹
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, UIN Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung, Indonesia²
[✉]Corresponding Author Email: erikkustiantofaizin@gmail.com
Author Email: firdazulfa@uinsatu.ac.id

Article History:

Received: June 2023

Revision: July 2023

Accepted: July 2023

Published: August 2023

Keywords:

Sales Budget,

Production Budget,

Profit Maximization

Abstract:

UMKM are the business group with the largest number in Indonesia. The level of competition between business actors is also increasing. To face this competition, companies are required to be able to carry out proper planning so that the business activities carried out can continue and the main goal is to obtain maximum profits. The purposes of this study are (1) to analyze the preparation of the sales budget at Rukun UMKM in Blitar; (2) To analyze the preparation of the production budget for the Rukun UMKM in Blitar; (3) To analyze the preparation of the sales budget and production budget in maximizing profits at Rukun UMKM in Blitar. This research uses a qualitative approach with a descriptive research type. Data collection techniques using observation, interviews and documentation. the goal is to compile a sales budget and a production budget that are used to maximize profits at Rukun UMKM. The results of this study indicate that the 2023 sales budget is IDR 367.579.000 with a production level of 26,804 packs of Rukun tape candy which will generate a profit of IDR 150.216.512.

Sejarah Artikel

Diterima: Juni 2023

Direvisi: Juli 2023

Disetujui: Juli 2023

Diterbitkan: Agustus 2023

Kata kunci:

Anggaran Penjualan,

Anggaran Produksi,

Maksimalisasi Laba

Abstrak:

UMKM merupakan kelompok usaha dengan jumlah terbanyak di Indonesia. Tingkat persaingan antar pelaku usahapun menjadi semakin meningkat. Untuk menghadapi persaingan tersebut, perusahaan diharuskan untuk dapat melakukan perencanaan yang tepat agar kegiatan usaha yang dijalankan dapat terus berlangsung serta tujuan utamanya untuk memperoleh laba yang maksimal dapat tercapai. Tujuan penelitian ini adalah (1) untuk menganalisa penyusunan anggaran penjualan pada UMKM Rukun di Blitar; (2) Untuk menganalisa penyusunan anggaran produksi pada UMKM Rukun di Blitar; (3) Untuk menganalisa penyusunan anggaran penjualan dan anggaran produksi dalam maksimalisasi laba pada UMKM Rukun di Blitar. Penelitian menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif. Teknik pengumpulan data dengan menggunakan observasi, wawancara dan dokumentasi. tujuan untuk menyusun anggaran penjualan dan anggaran produksi yang digunakan untuk memaksimalkan laba pada UMKM Rukun. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa anggaran penjualan tahun 2023 adalah sebesar Rp 367.579.000 dengan tingkat produksi sejumlah 26.804 pack permen tape Rukun yang akan menghasilkan laba sebesar Rp 150.216.512



How to Cite: Erik Kustianto Faizin, Firda Zulfa Fahriani. 2023. *Penyusunan Anggaran Penjualan dan Anggaran Produksi Untuk Maksimalisasi Laba Pada UMKM Rukun di Blitar.* Jurnal Pendidikan Ekonomi (JURKAMI), 8 (2) DOI : 10.31932/jpe.v8i2.2544



PENDAHULUAN

Keberadaan UMKM tidak dapat dihapuskan dari masyarakat bangsa saat ini. Karena keberadaannya sangat bermanfaat dalam hal pendistribusian pendapatan masyarakat. Selain itu juga mampu menciptakan kreatifitas yang sejalan dengan usaha untuk mempertahankan dan mengembangkan unsur-unsur tradisi dan kebudayaan masyarakat setempat. Menurut (Herkulana et al, 2023) Dengan kualitas sumber daya manusia yang kreatif, UMKM mampu melahirkan berbagai ide dan peluang kemudian menterjemahkannya ke dalam bentuk barang dan jasa inovatif yang bernilai ekonomi. Pada sisi lain, UMKM mampu menyerap tenaga kerja dalam skala yang besar mengingat jumlah penduduk Indonesia yang besar sehingga hal ini dapat mengurangi tingkat pengangguran (Anggraeni 2019).

Pemerintah juga harus memperhatikan kemampuan dari pelaku usaha yang masih perlu untuk dikembangkan, sehingga pemerintah dapat memberikan bantuan secara optimal demi membantu UMKM yang dinilai bisa memajukan perekonomian bangsa dan negara (Halim 2020). Tidak hanya itu saja, peran pemerintah dalam membantu UMKM diantaranya adalah membantu pemilik usaha UMKM dalam bidang mengelola keuangan, baik dari sisi pemasukan maupun pengeluarannya. Dengan begitu pelaku dari UMKM dapat mengetahui laba maupun keuntungan yang diperoleh dari usahanya tersebut. Tujuan utama dari UMKM yaitu memperoleh keuntungan atau laba yang maksimal (Natari 2021). Untuk mencapai tujuan tersebut maka diperlukan perencanaan yang tepat.

Alat bantu yang dapat digunakan perusahaan dalam melakukan perencanaan

adalah anggaran. Anggaran akan memudahkan rencana yang dibuat oleh perusahaan berkaitan dengan aktivitas yang akan dilaksanakan, yang dinyatakan dengan satuan uang. Anggaran akan memudahkan perusahaan dalam menyajikan jumlah unit barang atau jasa sekaligus harganya yang diharapkan bisa dijual oleh perusahaan di masa depan (Asrani Sinaga 2021). Anggaran penjualan ini meliputi data jenis produksi yang akan dijual, volume produk yang dijual, harga pokok per-satuan, serta wilayah pemasaran. Dengan adanya anggaran penjualan, perusahaan akan lebih mudah untuk menyusun anggaran anggaran lainnya dalam perusahaan. Anggaran penjualan bisa dijadikan sebagai acuan atau pedoman dalam menyusun anggaran anggaran biaya keseluruhan perusahaan. Anggaran penjualan juga bisa dijadikan sebagai pedoman kerja bagi divisi bagian pemasaran, evaluasi kerja sebagai pedoman dalam menyusun anggaran biaya pemasaran itu sendiri (Zikriatul Ulya 2022).

Setelah anggaran penjualan disusun yang mencerminkan rencana penjualan perusahaan, kemudian disusun anggaran produksi yang sekaligus juga menggambarkan rencana produksi atau aktivitas penunjang dari rencana penjualan. Rencana yang dimaksud diantaranya: produksi, kebutuhan persediaan, material, tenaga kerja dan kapasitas produksi. Anggaran produksi akan menghasilkan jumlah yang harus diproduksi. Penyusunan anggaran produksi tergantung pada anggaran penjualan. Sehingga apabila terjadi kesalahan dalam penyusunan anggaran penjualan, maka dapat mengakibatkan kesalahan terhadap anggaran yang lainnya termasuk anggaran produksi. Anggaran produksi sendiri juga merupakan basis guna menyusun anggaran lainnya, seperti anggaran bahan mentah,



anggaran tenaga kerja langsung, dan anggaran biaya *overhead* pabrik (Uswatun Khasanah 2022).

Usaha Mikro Kecil Menengah menurut Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 7 Tahun 2023 Bab I Pasal I tentang Kemudahan, Pelindungan, dan Pemberdayaan Koperasi dan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (Koesrianti 2019). Dalam Peraturan Pemerintah ini yang dimaksud: 1) Usaha mikro adalah usaha milik perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana yang diatur dalam peraturan pemerintah ini; 2) Usaha kecil adalah usaha yang berdiri sendiri, dan dilakukan oleh perorangan dan bukan merupakan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam peraturan pemerintah. 3) Usaha menengah adalah usaha yang berdiri sendiri, dan dilakukan oleh perorangan dan bukan merupakan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha menengah sebagaimana diatur dalam peraturan pemerintah ini.

Usaha mikro kecil dan menengah dikelompokkan berdasarkan kriteria modal usaha atau hasil penjualan tahunan. Kriteria Usaha Mikro adalah sebagai berikut : 1) Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp50.000.000 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; dan 2) Memiliki hasil penjualan tahunan Rp300.000.000 (tiga ratus juta rupiah).

Kriteria Usaha Kecil adalah sebagai berikut: 1) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000 (lima puluh juta rupiah)

sampai dengan Rp500.000.000 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; 2) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan Rp2.500.000.000 (dua milyar lima ratus juta rupiah).

Kriteria Usaha Menengah adalah sebagai berikut: 1) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp500.000.000 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan Rp10.000.000.000 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; 2) Memiliki penjualan tahunan lebih dari Rp2.500.000.000 sampai dengan paling banyak Rp. 50.000.000.000 (Koesrianti 2019)

Tujuan utama perusahaan adalah memaksimalkan laba. Laba adalah dasar ukuran kinerja bagi kemampuan manajemen dalam mengoperasikan harta perusahaan. Laba harus direncanakan dengan baik agar manajemen dapat mencapainya secara efektif dan efisien. Pertumbuhan laba dihitung dengan cara mengurangkan laba periode sekarang dengan laba periode sebelumnya selanjutnya dibagi dengan laba pada periode sebelumnya. Pertumbuhan laba dipengaruhi oleh perubahan komponen komponen dalam laporan keuangan. Pertumbuhan laba yang disebabkan oleh perubahan komponen laporan keuangan misalnya perubahan penjualan, perubahan harga pokok penjualan, perubahan beban operasi, perubahan pajak penghasilan dan yang lain lain (Uswatun Khasanah 2022).

Penyusunan anggaran operasional mampu meningkatkan efisiensi dan efektifitas perusahaan dalam penentuan pengeluaran biaya dan kebijakan lain seperti penentuan harga jual yang sesuai dengan total biaya yang dikeluarkan dan unit produksinya. Penyusunan anggaran



operasional dilakukan berdasarkan data biaya dan penghasilan perusahaan dalam kurun waktu empat periode. Adapun langkah yang dilakukan adalah dengan menyusun anggaran-anggaran secara sistematis seperti anggaran penjualan, anggaran produksi, anggaran bahan baku, anggaran tenaga kerja langsung, anggaran biaya *overhead* pabrik, dan anggaran harga pokok penjualan. (Christine dkk., 2023)

Di Kabupaten Blitar, usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) telah menjamur dimana-mana. Dalam perkembangannya, UMKM di Kabupaten Blitar mengalami pertumbuhan yang pesat. Menurut Dinas Koperasi dan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Kabupaten Blitar, jumlah pelaku usaha mikro tercatat sebanyak 9.243 yang tersebar di 21 Kecamatan Kabupaten Blitar. Usaha tersebut dijalankan oleh individu, kelompok, badan usaha kecil maupun rumah tangga (Susanto 2020) Salah satu diantaranya yaitu UMKM Rukun.

Anggaran merupakan perencanaan atas kegiatan operasional perusahaan. Menurut (Wuryandini dan Pakaya, 2022) Pemanfaatan anggaran penjualan dan anggaran produksi sangat penting dalam suatu perencanaan dan pengendalian dimana dengan adanya kedua hal tersebut dapat digunakan sebagai alat dalam pengambilan keputusan. Menurut (Septianti dan Dahtiah 2021) Anggaran pertama yang disusun perusahaan yaitu anggaran penjualan, karena anggaran penjualan merupakan dasar untuk menyusun anggaran lain diperusahaan. Dengan rencana penjualan yang baik, dapat membantu perusahaan untuk menyusun anggaran produksi. Kedua anggaran tersebut dapat dijadikan acuan oleh perusahaan untuk menyusun anggaran biaya produksi.

UMKM Rukun adalah UMKM yang bergerak dalam produksi permen tape. Peneliti memilih UMKM permen tape Rukun dengan beberapa alasan. Alasan yang pertama ialah karena UMKM Rukun memiliki produk yang unik dan bisa diterima di pasaran oleh konsumen. Alasan kedua UMKM Rukun pada tahun 2023 mendapatkan penghargaan dari Dinas Koperasi dan Usaha mikro Kecil Menengah Kabupaten Blitar sebagai UMKM yang bisa tetap *survive* di tengah pandemi covid-19, sehingga peneliti tertarik untuk meneliti terkait dengan penyusunan anggaran penjualan dan anggaran produksi dalam maksimalisasi laba di UMKM Rukun tersebut.

Penelitian ini memiliki tujuan, yaitu: (1) Untuk menganalisa penyusunan anggaran penjualan pada UMKM Rukun di Blitar; (2) Untuk menganalisa penyusunan anggaran produksi pada UMKM Rukun di Blitar dan; (3) Untuk menganalisa penyusunan anggaran penjualan dan anggaran produksi dalam maksimalisasi laba pada UMKM Rukun di Blitar

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif dengan data primer dan data sekunder yang diperoleh melalui wawancara dan observasi. Peneliti menggambarkan kondisi perusahaan sesuai data dan informasi yang didapatkan. Peneliti tidak memberikan perlakuan yang tidak sebenarnya terhadap variabel yang diteliti. Peneliti memperoleh data melalui wawancara dengan pemilik perusahaan dan melakukan observasi pada kegiatan operasional perusahaan. Jenis penelitian yang digunakan dalam penyusunan laporan akhir ini adalah penelitian terapan. “Penelitian terapan adalah penelitian yang



bertujuan menerapkan hasil temuannya pada suatu organisasi” (Priadi 2020).

Lokasi penelitian ini dilaksanakan di UMKM Rukun yang beralamatkan di Dsn. Jabon RT 03 RW 09 Kecamatan Selopuro Kabupaten Blitar. Penelitian ini menempatkan peneliti sebagai instrumen dan pengumpul data sekaligus. Peneliti berperan sebagai pengamat dan langsung melakukan wawancara kepada narasumber yaitu pemilik perusahaan. Dengan narasumber adalah Bapak M. Syahri selaku pemilik usaha dan Bapak Andrean Permadi selaku karyawan di bagian keuangan. Teknik pengumpulan data pada penelitian ini adalah dengan cara observasi, wawancara dan dokumentasi.

Observasi merupakan suatu kegiatan yang dilakukan oleh peneliti secara langsung untuk meneliti fenomena-fenomena yang terjadi di lapangan (Joesyiana 2018). Wawancara merupakan pertemuan dua orang atau lebih untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu (Dedi Mardianto 2022). Dokumen merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar atau karya-karya monumental dari seseorang (Dedi Mardianto 2022).

Data sekunder di penelitian ini didapat dari nota penjualan dan pembelian bahan baku pembuatan permen tape. Nota penjualan dan rekap penjualan tahun 2022 menjadi data sekunder yang juga diolah untuk di analisis dalam penelitian ini. Selain itu nota pembelian bahan baku juga menjadi data yang digunakan untuk dianalisis juga.

Teknik analisis data deskriptif kualitatif ini dilakukan dengan melihat fakta-fakta yang dikumpulkan sebagai data khusus untuk melihat kesesuaian dengan

teori yang berlaku. Berdasarkan penjabaran di atas maka peneliti menganalisis data menggunakan data yang telah diperoleh dalam bentuk uraian kemudian data tersebut dianalisa dengan memakai cara berfikir induktif yang berasal dari informasi tentang penganggaran. Ramalan penjualan untuk tahun 2023 dihitung menggunakan metode Least Square dengan rumus: $Y' = a + bX$

$$\text{dimana: } a = \frac{\sum Y}{n} \quad b = \frac{\sum XY}{\sum X^2}$$

Langkah-langkah yang dilakukan untuk menganalisis data yang telah diperoleh dalam penelitian ini yang pertama menyusun anggaran penjualan, menyusun anggaran produksi, menyusun anggaran biaya bahan baku, menyusun anggaran biaya tenaga kerja langsung, menyusun anggaran biaya *overhead* pabrik, menyusun anggaran biaya produksi, yang terakhir yaitu menyusun proyeksi laba rugi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada penelitian ini perusahaan milik bapak Syahri yang bergerak pada produksi makanan ringan berupa permen tape yang diberi merek “Rukun” termasuk kriteria usaha mikro dengan omset penjualan masih di bawah Rp. 300.000.000 pertahunnya.

Anggaran penjualan merupakan anggaran yang menyajikan jumlah unit barang atau jasa sekaligus harganya yang diharapkan dapat dijual oleh perusahaan di masa depan. Anggaran penjualan ini meliputi data jenis produk yang akan dijual, volume produk yang dijual, harga pokok per satuan, serta wilayah pemasaran (Asrani Sinaga 2021). Anggaran penjualan merupakan dasar untuk menyusun anggaran-anggaran yang lain dalam perusahaan. Anggaran penjualan memuat tentang rincian penjualan perusahaan untuk

periode tertentu di masa yang akan datang (Apriwandi 2023).

Sebelum menyusun anggaran penjualan, terlebih dahulu dihitung ramalan penjualan untuk mengetahui perkiraan

Tabel 1. Ramalan Penjualan Tahun 2023

Produk/tahun	Penjualan (Y)	X	X ²	XY
2018	21687	-2	4	-43374
2019	23663	-1	1	-23663
2020	26601	0	0	0
2021	20277	1	1	20277
2022	19958	2	4	39916
Jumlah	112186	0	10	-6844

Sumber: Data Primer diolah peneliti, 2023

Sedangkan anggaran produksi merupakan rencana jumlah unit yang akan diproduksi perusahaan yang didasarkan pada anggaran penjualan dengan memperhatikan persediaan awal dan persediaan akhir barang jadi (Adelia Sutikno 2011). Persediaan awal tahun 2023 sama dengan persediaan akhir tahun 2022.

jumlah unit produk yang akan dijual per-tahun dengan menggunakan metode *Least Square*. Perhitungan ramalan penjualan tahun 2023 disajikan sebagai berikut:

Estimasi persediaan akhir yang sudah dihitung selanjutnya digunakan untuk menyusun anggaran produksi tahun 2023.

Berdasarkan Ramalan penjualan untuk tahun 2023 peneliti tunjukkan rincian anggaran penjualan dan produksi tahun 2023 pada tabel berikut:

Tabel 2. Rincian Anggaran Penjualan dan Produksi Tahun 2023

Rasa Permen Tape	Berat	Anggaran Penjualan	Anggaran Produksi
Original	100gr	Rp. 22.225.500	4.227 pack
Original	200gr	Rp. 48.456.000	4.266 pack
Original	300gr	Rp. 64.845.000	4.529 pack
Original	500gr	Rp. 106.248.000	4.607 pack
Jahe	100gr	Rp. 12.743.500	2.423 pack
Jahe	200gr	Rp. 24.936.000	2.097 pack
Jahe	300gr	Rp. 32.685.000	2.251 pack
Jahe	500gr	Rp. 55.440.000	2.404 pack
Total		Rp. 367.579.000	26.804 pack

Sumber: Data Primer diolah peneliti, 2023

Berdasarkan perhitungan diatas, dapat diketahui anggaran penjualan UMKM Rukun tahun 2023 lebih banyak diperuntukan untuk yang rasa original dibanding dengan rasa jahe. Dengan rincian anggaran penjualan permen tape rasa original sebesar Rp. 241.774.500 dan anggaran penjualan permen tape rasa jahe sebesar Rp. 125.804.500

Berdasarkan perhitungan diatas pada tabel 2, maka anggaran produksi UMKM Rukun tahun 2023 adalah sebesar 26.804 pack. Jumlah barang yang akan dijual akan mencerminkan pendekatan yang berbeda yaitu kebijaksanaan tingkat produksi yang menekankan pada stabilitas produksi persediaan yang mengambang, dan jika kebijaksanaan ditekankan pada tingkat



penjualan maka pengendalian tingkat persediaan yang mengambang. Kombinasi keduanya akan memunculkan produksi dan persediaan akan berubah dalam batas waktu tertentu (Hardiwinoto 2020).

Anggaran biaya bahan baku merupakan rencana besarnya biaya bahan baku yang akan digunakan dalam proses produksi. Anggaran biaya bahan baku disusun setelah mengetahui anggaran kebutuhan baku. Pada UMKM Rukun, pembelian bahan baku dilakukan setiap akan melaksanakan produksi, sehingga tidak terdapat persediaan bahan baku. Berdasarkan hasil pengamatan di perusahaan, diketahui anggaran biaya bahan baku UMKM Rukun tahun 2023 adalah sebesar Rp 118.687.543 dengan rincian Rasa Permen Tape Original Rp. 76.578.831, Rasa Permen Tape jahe Rp. 112.108.712

Dalam pembahasan anggaran bahan baku ini hanya mencakup bahan baku langsung, sedangkan bahan baku tidak langsung akan dibahas dan dimasukkan pada anggaran biaya *overhead* perusahaan. Selain itu, bertujuan untuk pengendalian dan perencanaan bahan baku supaya lebih efektif (Chorry Sulistyowati 2020).

Anggaran biaya tenaga kerja langsung merupakan rencana mengenai besarnya biaya tenaga kerja yang terlibat langsung dalam proses produksi. Pada UMKM Rukun, pembayaran upah tenaga kerja didasarkan pada hasil produksi sehingga anggaran biaya tenaga kerja langsung dihitung dengan cara mengalikan jumlah produksi dengan tarif upah untuk masing-masing bagian. Berdasarkan hasil wawancara, diketahui anggaran biaya tenaga kerja UMKM Rukun tahun 2023 adalah sebesar Rp 73.621.086 dengan rincian anggaran produksi tenaga kerja rasa

permen tape original rp. 48.621.479, sedangkan untuk rasa jahe rp. 24.999.607.

Anggaran biaya tenaga kerja langsung dimunculkan atas perhitungan upah pekerja yang dikalikan dengan produktifitas pekerjaannya. Hal tersebut dimungkinkan untuk mengidentifikasi setiap barang mendapati upah tenaga kerja.

Anggaran Biaya Overhead Pabrik (biaya produksi tidak langsung) merupakan seluruh biaya manufaktur yang terkait dengan objek biaya namun tidak dapat ditelusuri ke objek biaya (barang dalam proses kemudian barang jadi) dengan cara yang ekonomis. Overhead pabrik juga disebut overhead manufaktur, beban manufaktur, atau beban pabrik yang terdiri atas semua biaya manufaktur yang tidak ditelusuri secara langsung ke output tertentu (Fahriani 2022). Untuk perhitungan biaya per bulan, dilakukan dengan menggunakan presentase dari jumlah produksi per bulan terhadap keseluruhan produksi selama setahun. Hasil perhitungan biaya overhead pabrik tahun 2023 adalah sebagai berikut:

Pertama Biaya Bahan Penolong, Sebelum menghitung biaya bahan penolong, perlu diketahui jumlah kebutuhan bahan penolong. Estimasi jumlah kebutuhan bahan penolong dapat dianggarkan dari tahun sebelumnya. Bahan penolong terdiri dari kertas, plastik dan stiker. Kebutuhan plastik untuk rasa original pada tahun 2023 sebanyak 152 dengan harga satuan Rp.32.000. sedangkan kertas membutuhkan 37.986 dengan harga satuan Rp.160. untuk stiker membutuhkan 17.629 dengan harga satuan Rp.250. jadi biaya bahan penolong untuk rasa original yang dibutuhkan pada tahun 2023 sebesar Rp. 11.349.010. untuk rasa jahe pada tahun 2023 membutuhkan kertas sebanyak 19.531 dengan harga satuan Rp.160.



kebutuhan plastik 78 dengan harga satuan Rp.32.000. kebutuhan stiker 9.175 dengan harga satuan Rp.250. jadi jumlah biaya bahan penolong untuk rasa jahe sebesar Rp.7.914.710

Kedua, Biaya Kayu Bakar. Biaya kayu bakar merupakan biaya variabel yang jumlahnya tergantung pada volume produksi. Biaya kayu bakar dihitung dengan cara mengalikan kebutuhan kayu bakar dengan harga beli kayu bakar. Kebutuhan kayu bakar dihitung dengan perkiraan tahun sebelumnya. Harga 1 ikat kayu sebesar Rp.5.000. Untuk kebutuhan kayu bakar rasa original pada tahun 2023 sebanyak 228 ikat. Total biaya kayu bakar untuk rasa original sebesar 1.140.000. Sedangkan kebutuhan pada rasa jahe sebanyak 116. Dengan total biaya 580.000.

Ketiga, Biaya Listrik. Biaya listrik dihitung dengan jumlah pengeluaran pada tahun sebelumnya sebesar Rp.1.154.028. Keempat, Biaya Pemeliharaan Peralatan. Biaya pemeliharaan peralatan merupakan biaya tetap sehingga untuk menentukan biaya pemeliharaan peralatan tahun 2023 dapat dilihat berdasarkan data tahun sebelumnya yaitu sebesar Rp 50.000 per tahun atau sebesar Rp 4.167 per bulan.

Kelima, Biaya Penyusutan Peralatan. Biaya penyusutan peralatan merupakan biaya tetap sehingga untuk mengetahui biaya penyusutan peralatan tahun 2023 dapat dilihat berdasarkan data tahun sebelumnya yaitu sebesar Rp 490.000 per

tahun atau sebesar Rp 40.833 per bulan dengan rincian jenis peralatan wajan biaya penyusutan Rp 220.000 per tahun atau Rp 18.333 per bulan, parut biaya penyusutan sebesar Rp 60.000 pertahun atau Rp 5.000 per bulan, pisau biaya penyusutan sebesar Rp 50.000 per tahun atau Rp 4.167 per bulan, pengaduk kayu biaya penyusutan sebesar Rp 25.000 per tahun atau Rp 2.083 per bulan, leser biaya penyusutan sebesar Rp 30.000 per tahun atau Rp 2.500 per bulan, sealer biaya penyusutan Rp 55.000 per tahun atau Rp 4.583 per bulan, dan pemotong plastik biaya penyusutan sebesar Rp 50.000 per tahun atau Rp 4.167 per bulan. Hasil rincian anggaran biaya *overhead* pabrik tahun 2023 untuk Rasa Permen Tape Original Rp 17,681,548, dan Rasa Permen Tape Jahe Rp 9,118,920 sehingga totalnya Rp. 26,800,468

Penggunaan tarif anggaran biaya *overhead* pabrik diperuntukkan untuk membebaskan biaya yang terkandung dalam setiap unit barang produksi guna memunculkan data actual terhadap anggaran produksi setiap unit barang **Anggaran Biaya Produksi** merupakan rencana mengenai semua biaya yang berkaitan dengan proses produksi yang meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* pabrik (Neneng Susanti 2021). Hasil perhitungan Anggaran Biaya Produksi pada UMKM Rukun tahun 2023 sebesar Rp 219.109.097 dengan rincian sebagai berikut:

Tabel 3. Rincian Anggaran Biaya Produksi Tahun 2023

Rasa Permen Tape	Anggaran Biaya Bahan Baku	Anggaran Biaya Tenaga Kerja Langsung	Anggaran Biaya Overhead Pabrik	Anggaran Biaya Produksi
Original	Rp 76,578,831	Rp 48.621.479	Rp 17.681.548	Rp 142.881.859
Jahe	Rp 42,108,712	Rp 24.999.607	Rp 9.118.920	Rp 76.227.238
Total	Rp 118.687.543	Rp 73.621.086	Rp 26.800.468	Rp 219.109.097

Sumber: Data Primer diolah peneliti, 2023



Anggaran biaya produksi diperuntukkan untuk memudahkan manajemen dalam menentukan jumlah persediaan bahan baku dan biaya yang digunakan untuk produksi. Manajemen juga dapat mengelola kegiatan produksi sehingga dapat menekan anggaran produksi supaya lebih efektif dan efisien (Yunita 2022)

Anggaran Laba Rugi. Langkah terakhir dalam penelitian ini adalah menyusun anggaran laba rugi untuk mengetahui keuntungan maupun kerugian perusahaan pada periode tertentu. Perhitungan anggaran laba rugi dihitung dengan rincian sebagai berikut:

Tabel 4. Rincian Laporan Laba Rugi

Keterangan:	Original (Rp)	Jahe (Rp)	Jumlah (Rp)
Penjualan	241.774.500	125.804.500	367.579.000
Harga Pokok Penjualan			
Harga pokok produksi	142.881.859	76.227.238	
Persediaan barang jadi awal	20.209.500	10.337.000	
Persediaan barang jadi akhir	(31.379.566)	(14.484.772)	
Harga pokok penjualan	(131.711.793)	(72.079.466)	(203.791.259)
Laba kotor	110.062.707	53.725.034	163.787.741
Biaya operasional	(7.718.752)	(4.014.581)	(11.733.333)
Laba sebelum pajak	102.343.955	49.710.453	152.054.408
Pajak (0,5%)	(1.208.873)	(629.023)	(1.837.896)
Laba bersih setelah pajak	101.135.082	49.081.430	150.216.512

Sumber: Data Primer diolah peneliti, 2023

Berdasarkan perhitungan diatas, maka pada tahun 2023 UMKM rukun diperkirakan memperoleh laba total sebesar Rp.150.216.12. Anggaran laba rugi memiliki tujuan untuk memberikan informasi kepada pihak manajemen terkait ramalan laba atau rugi yang ditanggung oleh perusahaan dalam suatu periode anggaran (Astomo 2021).

Dengan diterapkannya anggaran penjualan, diharapkan dapat memberikan perubahan baru pada UMKM rukun sekaligus dapat membantu meningkatkan keuntungan, selain itu anggaran penjualan juga akan meminimalisir resiko kerugian. Dengan anggaran ini juga diharapkan mampu mengembangkan perusahaan dari aspek pengelolaan keuangan.

Anggaran produksi pada UMKM Rukun sebenarnya telah disusun tetapi

belum dilakukan secara rinci. Dengan dilakukannya penelitian ini diharapkan perusahaan akan semakin rinci dalam menyusun anggaran produksi agar dapat mengatur biaya biaya produksi yang dikeluarkan. Anggaran produksi ini akan memudahkan dalam merencanakan, mengkoordinasikan dan dan mengendalikan kegiatan produksi.

Penyusunan anggaran penjualan selalu didasari dengan anggaran produksi yang telah disusun sebelumnya agar mendapatkan laba yang diharapkan. Hal ini menunjukkan bahwa semua kegiatan yang berhubungan dengan produksi diselaraskan dengan kegiatan menjual. Selain itu penyusunan anggaran penjualan dan produksi mempunyai peranan yang sentral dalam kegiatan perusahaan karena penyusunan anggaran penjualan dan



produksi merupakan salah satu bagian dari proses anggaran secara keseluruhan yang terpenting dan terperinci yang menyangkut kinerja perusahaan

PENUTUP

Berdasarkan hasil penelitian yang sudah dilakukan menunjukkan bahwa anggaran penjualan tahun 2023 adalah sebesar Rp 367.579.000 dengan tingkat produksi sejumlah 26.804 *pack* yang akan menghasilkan laba sebesar Rp 150.216.512. Penyusunan anggaran penjualan dan anggaran produksi dapat membantu perusahaan dalam merencanakan biaya-biaya produksi agar dapat seefisien mungkin sehingga laba yang diperoleh perusahaan dapat sesuai dengan yang telah direncanakan. Rekomendasi dalam penelitian ini untuk perusahaan UMKM Rukun ialah, supaya menerapkan penyusunan anggaran penjualan dan produksi supaya efektifitas biaya dan gambaran manajerial keuangan perusahaan bisa tergambar dalam satu periode anggaran. Hal tersebut dalam memudahkan dalam pengambilan keputusan dalam perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Adelia Sutikno, Se Tin. 2011. "Peranan Anggaran Produksi Sebagai Alat Bantu Manajemen Dalam Menunjang Efektifitas Produksi." *Jurnal Ilmiah Akuntansi*.
- Anggraeni, Feni Dwi. 2019. "Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Melalui Fasilitas Pihak Eksternal dan Potensi Internal." *Jurnal Administrasi Publik* 1: 1286.
- Apriwandi, dkk. 2023. "Analisis Penganggaran Modal Pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kabupaten Bandung Barat." *Jurnal Ekonomi dan Manajemen Teknologi* 181.
- Asrani Sinaga, Ova Novi Irama. 2021. "Anggaran Perusahaan Sebagai alat Bantu Manajemen Dalam Pengelolaan Laba Perusahaan." 148.
- Astomo, Ari Dwi. 2021. *Manajemen Penganggaran*. Semarang: Qahar Publisher.
- Chorry Sulistyowati, Elva Fariyah, Okta Sindu Hardinata. 2020. *Anggaran Perusahaan: Teori dan Praktika*. Surabaya: Scopindo Media Pustaka.
- Dedi Mardianto, dkk. 2022. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Pradina Pustaka.
- Fahriani, Firda Zulfa. 2022. "Allocation Of Collective Product Costs Using The Market Price Method." *Journal Koperasi dan Manajemen* 3.
- Halim, Abdul. 2020. "Pengaruh Pertumbuhan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Kabupaten Mumuju." *Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Pembangunan* 1: 158.
- Hardiwinoto. 2020. "Analisis Kombinasi Produk Dalam Mencapai Laba Maksimum (Studi Kasus Pada Perusahaan Konvesi di Pemasang)." *Value Added* 33.
- : Herkulana., Budiman, J., Kuswanti, H. 2023. Model Ekonomi Kreatif Berbasis Local Economic Wisdom Pada UMKM Perempuan di Desa Rukma Jaya. *Jurnal Pendidikan Ekonomi (JURKAMI)*, 8 (1) DOI : 10.31932/jpe.v8i1.2228
- Joesyiana, Kiki. 2018. "Penerapan Metode Pembelajaran Observasi Lapangan Pada Mata Kuliah Manajemen." *Jurnal Pendidikan Ekonomi*



Akuntansi 91.

Koesrianti, Dhiana Puspitawati, Tri anjarwati. 2019. *Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Prosedur dan Syarat Permohonan SIUP dan TDP*. Sidoarjo: Zifatama Jawa.

Kusuma Wijaya, dkk. 2022. *Akuntansi Biaya*. Padang: PT Globa Eksekutif Teknologi.

Natari, Sam'un Jaja Raharja dan Sari Usih. 2021. "Pengembangan Usaha UMKM di Masa Pandemi Melalui Optimalisasi Penggunaan dan Pengelolaan Media Sosial ." *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat* 109.

Neneng Susanti, dkk. 2021. *Anggaran Operasional Perusahaan Manufaktur*. Yogyakarta: Zahir Publishing.

Priadi, Antoni Arif. 2020. *Penelitian Terapan Bidang Pelayaran Dengan Metode Gap Analysis*. Semarang: CV. Oxy Consultant.

Septianti, R.P., Dahtiah, N. 2021. Penerapan Metode Peramalan dalam Menyusun anggaran Penjualan dan Anggaran Produksi Sebagai Dasar Penyusunan Anggaran Biaya Produksi pada LAF Project. *Indonesian Accounting Literacy Journal* ISSN: 2747-1918 (Online)

Susanto. 2020. *Jumlah Pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia*. News, Dinas Koperasi Kabupaten Blitar, Blitar: Suara Indonesia.

Uswatun Khasanah, dkk. 2022. *Penganggaran Perusahaan*. Padang: Global Eksekutif Teknologi.

Wuryandini, A.R., Pakaya, L. 2022. *Pelatihan Penyusunan Anggaran*

Produksi dan Anggaran Penjualan Sebagai Alat Perencanaan dan Pengendalian Biaya Bagi Para Pelaku Bisnis, Home Industry dan UMKM. Mopolayio : *Jurnal Pengabdian Ekonomi* Volume 01, Nomor 02, Bulan Maret 2022, Hal. 137 – 140 E-ISSN: 2808-8883 Homepage: <https://mopolayio.fe.ung.ac.id/index.php/mopolayio>

Yunita, Irma. 2022. *Buku Ajar Anggaran Perusahaan*. Lombok: Pusat Pengembangan Pendidikan dan Penelitian Indonesia.

Zikriatul Ulya, dkk. 2022. *Penganggaran Perusahaan Teori dan Praktik*. Bone: Eureka Media Aksara.

