

**PERJANJIAN PELAKSANAAN
PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT SKEMA REGULER
PERIODE I TAHUN ANGGARAN 2024
NOMOR: 0154-Int-KLPPM/UNTAR/III/2024**

Pada hari ini Senin tanggal 18 bulan Maret tahun 2024 yang bertanda tangan dibawah ini:

1. Nama : Ir. Jap Tji Beng, MMSI., M.Psi., Ph.D., P.E., M.ASCE
Jabatan : Ketua Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat selanjutnya disebut **Pihak Pertama**
2. Nama : Herni Kurniawati, SE., M.S.Ak
NIDN/NIDK : 0318048305
Jabatan : Dosen Tetap
Bertindak untuk diri sendiri dan atas nama anggota pelaksana pengabdian:
 - a. Nama dan NIM : Vinnetta Ratna Sari [125210029]
 - b. Nama dan NIM : Irene Kim Lie [125210034]selanjutnya disebut **Pihak Kedua**

Pihak Pertama dan **Pihak Kedua** sepakat mengadakan Perjanjian Pelaksanaan Pengabdian kepada Masyarakat Skema Reguler Periode I Tahun 2024 Nomor **0154-Int-KLPPM/UNTAR/III/2024** Tanggal **18 Maret 2024** sebagai berikut:

Pasal 1

- (1). **Pihak Pertama** menugaskan **Pihak Kedua** untuk melaksanakan Pengabdian "**Pelatihan Penyusunan Anggaran Penjualan dan Anggaran Laba Rugi**"
- (2). Besaran biaya yang diberikan kepada **Pihak Kedua** sebesar Rp 8.000.000,- (Delapan juta rupiah) diberikan dalam 2 (dua) tahap masing-masing sebesar 50%. Tahap I diberikan setelah penandatanganan Perjanjian ini dan Tahap II diberikan setelah **Pihak Kedua** mengumpulkan **luaran wajib berupa artikel dalam jurnal nasional dan luaran tambahan, laporan akhir dan poster.**

Pasal 2

- (1) **Pihak Kedua** diwajibkan mengikuti kegiatan monitoring dan evaluasi sesuai dengan jadwal yang ditetapkan oleh **Pihak Pertama.**
- (2) Apabila terjadi perselisihan menyangkut pelaksanaan Pengabdian kepada Masyarakat ini, kedua belah pihak sepakat untuk menyelesaikannya secara musyawarah. Demikian Perjanjian ini dibuat dan untuk dilaksanakan dengan tanggungjawab.

Pihak Pertama



Ir. Jap Tji Beng, MMSI., M.Psi., Ph.D.,
P.E., M.ASCE

Pihak Kedua



Herni Kurniawati, SE., M.S.Ak

Lembaga

- Pembelajaran
- Kemahasiswaan dan Alumni
- Penelitian & Pengabdian Kepada Masyarakat
- Penjaminan Mutu dan Sumber Daya
- Sistem Informasi dan Database

Fakultas

- Ekonomi dan Bisnis
- Hukum
- Teknik
- Kedokteran
- Psikologi
- Teknologi Informasi
- Seni Rupa dan Desain
- Ilmu Komunikasi
- Program Pascasarjana

**LAPORAN AKHIR
PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT YANG DIAJUKAN
KE LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT**



**PELATIHAN PENYUSUNAN ANGGARAN PENJUALAN DAN ANGGARAN
LABA RUGI PADA SISWA-SISWI SMAN 20 KABUPATEN TANGERANG**

Disusun oleh:

Ketua Tim

Herni Kurniawati, SE., M.S.Ak. (0318048305/ 10112027)

Nama Mahasiswa:

Vinnetta Ratna Sari (NIM: 125210029)

Irene Kim Lie (NIM: 125210034)

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS TARUMANAGARA
JAKARTA
TAHUN 2024**

HALAMAN PENGESAHAN LAPORAN AKHIR PKM

Periode I /Tahun 2024

1. Judul : Pelatihan Penyusunan Anggaran Penjualan dan Anggaran Laba Rugi
2. Nama Mitra PKM : SMAN 20 Kabupaten Tangerang
3. Dosen Pelaksana
 - A. Nama dan gelar : Herni Kurniawati, SE., M.S.Ak.
 - B. NIDN/NIK : 0318048305 / 10112027
 - C. Jabatan/gol. : Lektor / IIIC
 - D. Program studi : Akuntansi
 - E. Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
 - F. Bidang keahlian : Akuntansi Keuangan
 - G. Alamat kantor : Jalan Tanjung Duren Utara Raya No.1 Jakarta 11470
 - H. Nomor HP/Telepon : 081283325082 / -
4. Mahasiswa yang Terlibat
 - A. Jumlah Anggota (Mahasiswa) : 2 orang
 - B. Nama mahasiswa dan NIM : Vinnetta Ratna Sari dan 125210029
 - C. Nama mahasiswa dan NIM : Irene Kim Lie dan 125210034
5. Lokasi Kegiatan Mitra :
 - A. Wilayah mitra : Jl. Raya Pakuhaji KM.1 Kp.Empetan, Desa Buaran, Kecamatan Pakuhaji
 - B. Kabupaten/kota : Tangerang
 - C. Provinsi : Banten
6. Metode Pelaksanaan : Luring/ ~~Daring~~
7. a. Luaran Wajib : Prosiding SERINA VIII/ Jurnal Abdimas
- b. Luaran Tambahan : HKI
8. Jangka Waktu Pelaksanaan : Januari – Juni 2024
9. Biaya yang disetujui LPPM : Rp8.000.000,00

Jakarta, 15 Juli 2024

Menyetujui,
Ketua LPPM



Ir. Jap Tji Beng, MMSI, M.Psi., Ph.D., P.E., M.ASCE

NIK : 10381047

Ketua

NIDN/NIK: 0318048305/10112027

RINGKASAN

Pengabdian Kepada Masyarakat yang dilakukan adalah untuk membantu siswa-siwi SMA Negeri 20 Kabupaten Tangerang dapat memahami ilmu Ekonomi Akuntansi khususnya berkaitan dengan penganggaran. Anggaran penjualan yang dibuat Perusahaan dikaitkan dengan penjualan produk yang nantinya akan berkaitan dengan anggaran laba rugi. Hal tersebut karena perusahaan untuk menghasilkan laba usaha, perusahaan harus menjual produk ke konsumen akhir sesuai target penjualan yang sudah dianggarkan dalam anggaran penjualan. Arti dari anggaran laba jumlah laba yang ingin diperoleh perusahaan melalui berbagai aktivitas operasional yang mencakup kegiatan produksi dan penjualan di dalam suatu periode tertentu. Pengabdian Kepada Masyarakat menggunakan data primer yang diperoleh langsung dari pihak SMA Negeri 20 Kabupaten Tangerang seperti data hasil wawancara dengan kepala sekolah dan guru serta data berupa informasi berupa bukti-bukti transaksi-transaksi keuangan selama satu periode. Sehingga berdasarkan karakteristik masalah yang diangkat oleh peneliti, maka penelitian ini diklarifikasikan sebagai penelitian kualitatif deskriptif. Sedangkan untuk data sekunder diperoleh dari buku, jurnal, internet yang mendukung penelitian ini. Luaran dari hasil Pengabdian Kepada Masyarakat ini adalah *proceeding* seminar nasional sebagai pemakalah dan juga aritkel di muat di jurnal nasional PKM, dan juga Hak Kekayaan Intelektual/ HKI.

Hasil dari PKM adalah terlaksananya kegiatan PKM dengan lancar pada hari Kamis, tanggal 7 Maret 2024 pukul 10.00 WIB sampai dengan selesai. Adapun pelaksanaan PKM dilaksanakan dengan mengajar di kelas XI jurusan IPA bersama Mahasiswa selaku bagian dari PKM. PKM yang telah dilaksanakan nantinya menghasilkan luaran/ *output* berupa prosiding/ jurnal pengabdian masyarakat. Selain itu luaran tambahannya di muat di HKI selaku luaran tambahan/ *output*.

Kata Kunci: Anggaran, Anggaran Penjualan, Anggaran Laba Rugi

DAFTAR ISI

	Halaman
RINGKASAN	iii
DAFTAR ISI	iv
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Analisis Situasi	1
1.2 Permasalahan Mitra	4
BAB II SOLUSI PERMASALAHAN DAN LUARAN	5
2.1 Solusi Permasalahan	5
2.2 Luaran Kegiatan PKM	11
BAB III METODE PELAKSANAAN	12
3.1 Langkah-langkah/Tahapan Pelaksanaan	12
3.2 Partisipasi Mitra dalam Kegiatan PKM	13
3.3 Kepakaran dan Pembagian Tugas Tim	14
BAB IV HASIL DAN LUARAN YANG DICAPAI.....	15
4.1 Hasil.....	19
4.2 Luaran	20
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	22
5.1 Kesimpulan.....	22
5.2 Saran.....	22
DAFTAR PUSTAKA	23
LAMPIRAN	
Lampiran 1 Materi yang disampaikan	
Lampiran 2 Foto-foto kegiatan	
Lampiran 3 Luaran wajib	
Lampiran 4 Luaran tambahan	
Lampiran 5 Poster	

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Analisis Situasi

Anggaran penjualan dan anggaran laba rugi merupakan dua dari anggaran yang dibuat perusahaan sebagai tolak ukur meningkatkan kinerja keuangan perusahaan. Definisi dari anggaran sendiri adalah suatu bentuk rencana aktivitas atau kegiatan suatu perusahaan atau organisasi yang akan dilaksanakan untuk jangka waktu (periode) mendatang yang secara umum dinyatakan secara kuantitatif berdasarkan angka-angka yang dibuat (Munandar, 2015). Anggaran diperlukan perusahaan untuk menjalankan operasionalnya dimana anggaran memiliki tiga fungsi antara lain:

- 1) Digunakan sebagai pedoman kerja. Anggaran berfungsi sebagai pedoman kerja dan memberikan arah dan target untuk tindakan perusahaan di masa depan.
- 2) Digunakan sebagai alat pengkoordinasi kerja.. Anggaran berfungsi sebagai alat untuk mengatur kerja agar semua bagian perusahaan dapat saling membantu dan bekerja sama dengan baik untuk mencapai tujuan yang lebih spesifik. Oleh karena itu, kelancaran operasional perusahaan akan lebih terjamin.
- 3) Digunakan sebagai alat pengawasan kerja. Anggaran juga berfungsi sebagai alat ukur dan perbandingan untuk menilai (mengevaluasi) realisasi kegiatan perusahaan di masa depan. Dengan membandingkan apa yang ditulis dalam anggaran dengan apa yang dicapai oleh operasinya, perusahaan dapat menentukan apakah ia telah berhasil atau tidak (Munandar, 2015).

Anggaran penjualan merupakan rencana keuangan suatu perusahaan dimasa mendatang sebagai pedoman pelaksanaan pekerjaan untuk mendapatkan acuan target penjualan pada waktu yang akan datang sehingga meminimalisir kelebihan ataupun kekurangan produk di akhir periode (Tarigan & Nurhayati, 2022).

Namun, menurut Haruman dan Rahayu (2009), anggaran penjualan adalah rencana penjualan yang lebih rinci untuk perusahaan dalam jangka waktu tertentu. Ini mencakup rencana tentang jenis (kualitas), jumlah (kuantitas), harga, waktu penjualan, dan tempat atau lokasi penjualan. Anggaran penjualan biasanya dibuat terlebih dahulu daripada anggaran lainnya berdasarkan definisi di atas. Akibatnya, anggaran penjualan biasanya disebut sebagai anggaran kunci. Perusahaan berhasil atau tidak bergantung pada seberapa baik divisi penjualan meningkatkan penjualan. Anggaran penjualan sangat penting untuk mencapai tujuan perusahaan untuk menghasilkan uang sebanyak mungkin; kesalahan dalam penyusunan anggaran penjualan dapat berdampak negatif pada anggaran yang lebih lanjut.

Menurut Welsch Hilton dan Gordon (2000), ada dua jenis anggaran penjualan yang dibuat perusahaan yaitu:

1. Anggaran Penjualan Jangka Panjang (*Strategic Sales Plan*): Ini adalah anggaran penjualan yang sesuai dengan rencana perusahaan dan biasanya dibuat setiap tahun dan memerlukan analisis mendalam tentang potensi pasar masa depan yang dapat dipengaruhi oleh perubahan populasi, kondisi ekonomi, dan faktor lainnya.
2. Anggaran Penjualan Jangka Pendek (*Tactical Sales Plan*): Ini adalah anggaran penjualan yang biasanya hanya berlangsung satu tahun atau dua belas bulan dan kemudian dievaluasi setiap triwulan atau bulanan untuk mempermudah perencanaan dan pengendalian.

Pembuatan anggaran penjualan produk akan berkaitan dengan anggaran laba rugi, karena perusahaan untuk menghasilkan laba usaha, perusahaan harus menjual produk ke konsumen akhir sesuai target penjualan yang sudah dianggarkan dalam anggaran penjualan. Anggaran laba rugi adalah anggaran yang lebih terperinci yang menghitung pendapatan dan biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan selama periode anggaran (Permata dkk., 2021). Tujuan penyusunan anggaran laba rugi adalah untuk mengetahui apakah perusahaan akan mendapatkan keuntungan atau kerugian (Permata, dkk., 2021). Bustami dan Nurlela (2013) menyatakan bahwa anggaran laba rugi menggabungkan anggaran beban komersil, harga pokok

penjualan, dan penjualan, dan menggambarkan proyeksi laba bersih, yang merupakan tujuan akhir setiap bisnis.

Anggaran laba rugi memiliki penyusunan berbeda antara di perusahaan manufaktur dan perusahaan jasa. Jika di Perusahaan manufaktur harus membuat anggaran laba rugi berdasarkan penjualan, biaya produksi, dan biaya operasional, sedangkan di Perusahaan jasa membuat anggaran laba rugi berdasarkan penjualan dan biaya operasional. Walaupun penyusunannya berbeda, anggaran laba rugi dan anggaran penjualan merupakan anggaran utama dalam operasional perusahaan, sehingga *urgent* untuk siswa-siswi SMAN untuk mempelajari lebih mendalam. Dengan alasan bahwa siswa-siswi SMAN nanti nya akan bekerja di perusahaan yang jika diharuskan membuat anggaran penjualan dan laba rugi mereka dapat dengan mudah membuatnya tanpa ada kesalahan. Selain itu jika siswa-siswi SMAN membuka usaha sendiri / wiraswasta, mereka akan dengan mudah membuat anggaran penjualan untuk mengetahui berapa jumlah unit barang yang harus dijual agar menghasilkan keuntungan. Dan juga membuat anggaran laba rugi untuk mengetahui laba bersih yang akan dihasilkan dengan menjual berapa unit produk mereka. Selain itu, jika siswa-siswi SMAN melanjutkan sekolah di universitas, dapat dengan mudah membuat anggran penjualan dan laba rugi dalam mata kuliah Penganggaran.

Oleh karena itu Kepala Sekolah SMAN 20 Kabupaten Tangerang Ibu Rina Istianawati, S.Pd., M.Pd., selaku Mitra, meminta kami kembali melanjutkan kegiatan PKM FEB Untar di tempat Mitra dengan memberikan materi baru mengenai topik anggaran dengan disertai pelatihan membuat/ menyusun anggaran. Selain itu, PKM ini sebagai wadah bagi dosen dan universitas dalam melakukan tridharma perguruan tinggi yaitu pengabdian kepada masyarakat.

Target sasaran dalam melaksanakan kegiatan ini adalah kepala sekolah.dan siswa-siswi SMA Negeri 20 Kabupaten Tangerang kelas XI Angkatan 2023/2024, dimana siswa-siswi yang diberikan pelatihan tiap tahun berganti.

Topik kebutuhan lain dari SMA Negeri 20 Kabupaten Tangerang tersebut masih banyak, namun tim pengusul dapat melakukan permintaan lainnya dari

mitra pada kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat untuk semester berikutnya. Tim pengusul berharap Pengabdian Kepada Masyarakat ini dapat bermanfaat bagi Mitra SMA Negeri 20 Kabupaten Tangerang agar siswa-siswinya paham bagaimana membuat/ Menyusun anggaran penjualan dan laba rugi yang digunakan di Perusahaan.

Gambar 1. Foto depan SMA Negeri 20 Kabupaten Tangerang



1.2 Permasalahan Mitra

Permasalahan yang dihadapi Mitra adalah:

1. Bagaimana solusi untuk Mitra membuat/ menyusun anggaran penjualan dan anggaran laba rugi di Perusahaan?

Berdasarkan permasalahan mitra di atas maka kepala sekolah SMA Negeri 20 Kabupaten Tangerang meminta kerja sama kepada Kami Tim Pengusul PKM untuk memberikan pelatihan pembuatan/ penyusunan anggaran penjualan dan anggaran laba rugi. Dengan demikian, dosen dan mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tarumanagara di undang untuk melakukan Pengabdian Kepada Masyarakat, dan PKM tersebut berjudul “Pelatihan Pembuatan/ Penyusunan Anggaran Penjualan dan Anggaran Laba Rugi pada Siswa-siswi SMA Negeri 20 Kabupaten Tangerang”.

BAB II

SOLUSI PERMASALAHAN DAN LUARAN

2.1 Solusi Permasalahan

Solusi permasalahan yang dapat diberikan oleh tim pengusul pengabdian kepada masyarakat kepada Mitra adalah dengan memberikan pengetahuan mengenai anggaran khususnya anggaran penjualan dan anggaran laba rugi di kelas, dan juga memberikan pelatihan membuat/ menyusun anggaran penjualan dan anggaran laba rugi perusahaan, di depan siswa/siswi SMAN 20 selaku Mitra. Materi yang akan diberikan adalah sebagai berikut:

A. Anggaran Penjualan

Anggaran penjualan sangat penting untuk membuat proyeksi penjualan dan penghasilan yang realistis dan merupakan komponen utama dalam menyusun rencana anggaran yang lengkap untuk perusahaan (Nafarin, 2012). Anggaran penjualan adalah rencana terperinci yang menjelaskan penjualan perusahaan di masa depan, yang mencakup jenis barang, jumlah, harga, waktu, dan lokasi penjualan (Putrayasa dan Saputra, 2018).. Anggaran penjualan harus dibuat dengan teliti agar anggaran operasi dan finansial saling mengisi dan memantau satu sama lain saat menyusun rencana anggaran yang lengkap.

Manajemen dapat menggunakan anggaran penjualan ini sebagai dasar untuk membuat keputusan lebih lanjut (Kurniawati et al., 2017). Jika anggaran penjualan tidak disusun, perusahaan tidak akan memiliki dasar kinerja dan target usaha, yang akan menyebabkan kinerja perusahaan tidak teratur. Selain itu, perusahaan tidak dapat membuat anggaran untuk biaya produksi, biaya produksi, dan anggaran lainnya. Namun, jika mereka dapat melakukannya, hasilnya akan salah dan tidak memiliki dasar yang kuat.

Selama proses penyusunan anggaran penjualan perusahaan, penyusun anggaran tidak dapat membuat rencana kerja secara sembarangan tanpa mempertimbangkan semua aspek yang relevan. Perusahaan harus menetapkan jumlah produk yang akan dijual dalam jangka waktu tertentu dan harga jual dari

setiap produk tersebut. Dengan kata lain, mereka harus membuat ramalan penjualan, yang merupakan perkiraan jumlah barang yang akan dijual dalam jangka waktu tertentu. Oleh karena itu, peramalan penjualan, atau peramalan penjualan, sangat penting saat membuat anggaran penjualan.

Anggaran penjualan dibuat oleh perusahaan dengan memberikan manfaat antara lain:

- 1) Dapat mengurangi ketidakpastian tentang pendapatan di masa mendatang.
- 2) Untuk menyertakan kebijakan dan keputusan manajemen ke dalam proses perencanaan.
- 3) Dapat memberikan informasi penting untuk pembentukan bagian lain dari rencana laba yang menyeluruh.
- 4) Memberikan kemudahan melakukan pengendalian manajemen atas kegiatan penjualan.(Savitri, n.d)

Penyusunan anggaran oleh manajemen perlu memperhatikan faktor internal dan eksternal, yaitu (Nafarin, 2012):

- 1) Faktor Internal, terdiri dari:
 - a. Kualitas, kuantitas, harga, waktu, dan tempat penjualan termasuk penjualan tahun sebelumnya.
 - b. Strategi bisnis untuk masalah penjualan seperti penetapan harga jual, pemilihan saluran distribusi, dan media promosi.
 - c. Kapasitas produksi perusahaan dan kemungkinan ekspansinya di masa depan
 - d. Tenaga kerja yang tersedia dalam jumlah, keterampilan, dan keahlian, serta kemungkinan pengembangan masa depan
 - e. Fasilitas-fasilitas lain yang dimiliki perusahaan dan kemungkinan perluasannya.
- 2) Faktor Eksternal, terdiri dari:
 - a. Persaingan di pasar.
 - b. Posisi perusahaan dalam persaingan,

- c. Pertumbuhan populasi.
- d. Penghasilan Masyarakat.
- e. Elastisitas permintaan terhadap harga barang yang diproduksi oleh perusahaan, yang terutama akan mempengaruhi perhitungan harga jual dalam *budget* penjualan yang akan dibuat.
- f. Agama, adat istiadat, dan kebiasaan masyarakat.
- g. Kebijakan pemerintah dalam bidang politik, ekonomi, sosial, budaya, dan keamanan.
- h. Situasi ekonomi nasional dan global.
- i. Kemajuan teknologi, produk alternatif, preferensi pelanggan, dan kemungkinan perubahan, dan sebagainya.

Dalam menyusun anggaran penjualan, perlu diperhatikan hal-hal sebagai berikut: (Nafarin, 2012)

1. Mempertimbangkan faktor yang mempengaruhi anggaran penjualan.
2. Menetapkan harga jual untuk produk tertentu dan daerah tertentu.
3. Membuat taksiran (ramalan penjualan) tiap jenis produk yang akan dijual dan penentuan produk yang akan dijual pada daerah tertentu.
4. Memperhitungkan anggaran penjualan.
5. Menyusun anggaran penjualan.

Contoh bentuk anggaran penjualan di perusahaan manufaktur untuk periode satu tahun (2015) untuk penjualan di berbagai wilayah sebagai berikut:

PT "Sudah Jaya"

Anggaran Penjualan Tahun 2015

Keterangan	MEDAN			PEKANBARU			PADANG		
	Unit	H/U	JUMLAH	Unit	H/U	JUMLAH	Unit	H/U	JUMLAH
Januari	18000	5000	90.000.000	24000	5000	120.000.000	18000	5000	90.000.000
Februari	14400	5000	72.000.000	19200	5000	96.000.000	14400	5000	72.000.000
Maret	14400	5000	72.000.000	19200	5000	96.000.000	14400	5000	72.000.000
Triwulan II	43200	5000	216.000.000	57600	5000	288.000.000	43200	5000	216.000.000
Triwulan III	39600	5000	198.000.000	52800	5000	264.000.000	39600	5000	198.000.000
Triwulan IV	50400	5000	252.000.000	67200	5000	336.000.000	50400	5000	252.000.000
TOTAL	180000		900.000.000	240000		1.200.000.000	180000		900.000.000

B. Anggaran Laba Rugi

Anggaran laba rugi yang dibuat perusahaan terdiri dari anggaran pendapatan dan biaya. Ini menunjukkan berapa banyak laba yang ingin diperoleh perusahaan (pendapatan dikurangi biaya) dalam waktu dekat. Anggaran laba rugi, yang mencakup anggaran beban komersil, harga pokok penjualan, dan penjualan, adalah istilah tambahan untuk anggaran laba (Bustami and Nurlela, 2013). Anggaran laba rugi, yang merupakan tujuan akhir dari semua bisnis, menggambarkan proyeksi laba bersih, yang merupakan tujuan akhir dari semua bisnis. Tujuan membuat anggaran laba rugi adalah untuk memberikan informasi tentang perkiraan laba atau rugi yang akan diperoleh untuk periode anggaran yang akan datang (Ariani, 2019). Proyeksi laba bersih, tujuan akhir setiap perusahaan, digambarkan dalam anggaran laba rugi (Hikmahwati dkk, 2022).

Menurut Ariani (2019), tujuan membuat anggaran laba rugi adalah untuk memberikan informasi tentang potensi laba atau rugi yang akan diperoleh selama periode anggaran yang akan datang. Rencana laba dimasukkan ke dalam anggaran laba rugi, yang mencakup anggaran penghasilan dan biaya yang terkait dengan penghasilan tersebut (Ariani, 2019). Ada banyak metode yang dapat digunakan untuk membuat anggaran laba rugi; metode Posteriori adalah salah satunya. Anggaran laba ditetapkan dalam metode ini setelah proses penetapan rencana keseluruhan, yang mencakup pembuatan anggaran operasional; metode ini menggunakan anggaran penjualan sebagai titik tolak untuk pembuatan anggaran operasional. Ini berarti bahwa perusahaan menetapkan anggaran laba setelah seluruh anggaran operasional dibuat, bukan pada awalnya. Anggaran operasional secara keseluruhan akan menghasilkan laba yang direncanakan (Wahyuning dkk., 2022).

Menurut Sasongko & Parulian prosedur penyusunan anggaran laba dimulai dengan Menyusun (2019):

- 1). Menghitung anggaran penjualan,
- 2) Menghitung anggaran produksi
- 3) Menghitung Anggaran Biaya Operasional terdiri dari

(a) Biaya Pemasaran, biaya yang digunakan adalah, total keseluruhan jenis biaya yang termasuk dalam biaya pemasaran, dan (b) Biaya Administrasi dan Umum, biaya yang digunakan adalah, total keseluruhan jenis biaya yang termasuk dalam biaya administrasi dan umum

- 4) Menghitung Anggaran Harga Pokok Produksi
- 5) Menghitung Anggaran Harga Pokok Penjualan
- 6) Menghitung Anggaran Laba Rugi

Contoh dari anggaran Laba Rugi perusahaan jasa sebagai berikut untuk periode satu tahun.

AMANAH CHEUNG CONSULTANT		
ANGGARAN LAPORAN LABA RUGI		
2020		
Keterangan	Perhitungan	Jumlah
Pendapatan jasa	1,10 x 900.000.000	990.000.000
Biaya tenaga kerja profesional	1,15 x 250.000.000	287.500.000
Biaya tenaga kerja pendukung	1,05 x 100.000.000	105.000.000
Biaya perlengkapan	1,20 x 30.000.000	36.000.000
Biaya transport dan akomodasi	1,30 x 200.000.000	260.000.000
Biaya sewa	12.000.000	12.000.000
Biaya penyusutan	10.000.000	10.000.000
Biaya utilitas	1,20 x 18.000.000	21.600.000
Total Biaya	-+1, 181 x 620.000.000	732.100.000
Laba		257.900.000

Contoh dari anggaran Laba Rugi perusahaan manufaktur sebagai berikut untuk periode satu tahun.

PT CITRA SARI PERSADA
Anggaran Laba Rugi
Untuk Periode yang berakhir pada 31 Mei 2006

Biaya Produksi		
Bahan baku yang digunakan	500.000***	
Tenaga kerja langsung	400.000****	
Biaya overhead produksi	500.000*****	
Persediaan barang jadi tersedia untuk dijual	1.600.000	
Dikurangi: persediaan akhir barang jadi	400.000*****	
Beban pokok penjualan		1.200.000
Laba kotor yang di anggarakan		800.000
Beban operasi		
Beban penjualan	200.000*****	
Beban administrasi	100.000	300.000
Laba operasi yang dianggarkan		
Pendapatan dan beban lain-lain		
Beban bunga	100.000	100.000
Laba sebelum pajak penghasilan		200.000
Perkiraan beban pajak penghasilan		80.000
Laba bersih yang dianggarkan		120.000

Keterangan :

- * Dari nilai penjualan dalam anggaran penjualan.
- ** Dari anggaran produksi.
- *** Dari anggaran pemakaian bahan baku.
- **** Dari anggaran tenaga kerja langsung.
- ***** Dari anggaran biaya overhead pabrik.
- ***** Dari anggaran produksi untuk kuantitasnyadan dikalikandengan biaya produksi per unitnya.
- ***** Dari anggaran beban operasi.

C. Pelatihan Pembuatan/ Penyusunan Anggaran Penjualan dan Anggaran Laba Rugi

1) Anggaran Penjualan

Restoran Makan Sedap merencanakan penjualan makanan selama satu minggu. Mereka memproyeksikan menjual 700 porsi sarapan dengan harga rata-rata Rp25.000 per porsi, 1.500 porsi makan siang dengan harga rata-rata Rp35.000 per porsi, dan 900 porsi makan malam dengan harga rata-rata Rp45.000 per porsi.

Berapa total anggaran penjualan makanan mereka selama satu minggu?

Jawaban:

Total anggaran penjualan sarapan = Jumlah porsi sarapan terjual × Harga rata-rata per porsi

$$= 700 \text{ porsi} \times \text{Rp}25.000 \text{ per porsi} = \text{Rp}17.500.000,00$$

Total anggaran penjualan makan siang = Jumlah porsi makan siang terjual × Harga rata-rata per porsi

$$= 1.500 \text{ porsi} \times \text{Rp}35.000 \text{ per porsi} = \text{Rp}52.500.000,00$$

Total anggaran penjualan makan malam = Jumlah porsi makan malam terjual × Harga rata-rata per porsi

$$= 900 \text{ porsi} \times \text{Rp}45.000 \text{ per porsi} = \text{Rp}40.500.000,00$$

Maka, total anggaran penjualan makanan selama satu minggu =

$$\text{Rp}17.500.000 + \text{Rp}52.500.000 + \text{Rp}40.500.000 = \text{Rp}110.500.000,00$$

Jadi, total anggaran penjualan makanan selama satu minggu adalah Rp110.500.000,00

2) Anggaran Laba Rugi

PT.Nugrah Group adalah sebuah perusahaan produsen Jati yang berlokasi di Solo-Jawa Tengah. Pada akhir tahun 2012, Perusahaan ini menyusun anggaran operasional untuk tahun 2013. Dari anggaran operasional yang telah disusun, dapat diringkas beberapa hal peting sebagai berikut : perusahaan merencanakan menjual sebanyak 5.300 unit jati dengan harga jual sebesar Rp.300.00 per unit, sehingga nilai penjualan dianggarkan sebesar Rp.1.750.000.000., biaya bahan baku dianggarkan sebesar Rp.888.500.000., biaya tenaga kerja langsung dianggarkan sebesar Rp.170.000.000 dan biaya overhead dianggarkan sebesar Rp.198.000.000. sedangkan biaya operasional dianggarkan sebesar Rp.210.000.000. Untuk biaya pemasaran sebesar Rp.95.000.000 . untuk biaya administrasi dan umum, Pada akhir tahun 2013 diperkirakan nilai persediaan yang ada sebesar Rp.140.000.000. dan pada awal tahun 2010 nilai persediaan diperkirakan sebesar Rp.78.000.000.

Jawaban:

Anggaran Laba Tahun 2010 (Metode Posteriori)			
1. Penjualan			1.750.000.000
2. Harga Pokok Penjualan :			
Biaya Bahan Baku	888.500.000		
Biaya Tenaga Kerja langsung	170.000.000		
Biaya Overhead	198.000.000		
Biaya Produksi		1.256.500.000	
Persediaan awal barang jadi		78.000.000	
Persediaan total barang jadi		1.334.500.000	
Persediaan akhir barang jadi		140.000.000	
Harga Pokok penjualan			1.194.500.000
3. Laba Kotor			555.500.000
Biaya Komersial / Operasional	Rp.210.000.000 + Rp.95.000.000		305.000.000
4. Laba Usaha Dianggarkan			250.500.000

2.2 Luaran Kegiatan PKM

Luaran dari kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini adalah publikasi artikel di prosiding dalam forum ilmiah nasional SERINA VIII sebagai pemakalah dan Hak Kekayaan Intelektual/HKI selaku luaran tambahan.

BAB III

METODE PELAKSANAAN

3.1 Langkah-Langkah / Tahapan Pelaksanaan

Bersumber atas isu/ masalah yang dihadapi oleh Mitra, maka kami dosen dan mahasiswa dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tarumanagara, selaku tim Pengabdian Kepada Masyarakat menawarkan solusi yaitu memberikan edukasi menjelaskan anggaran khususnya anggaran penjualan dan anggaran laba rugi.

Tahapan metode yang digunakan adalah:

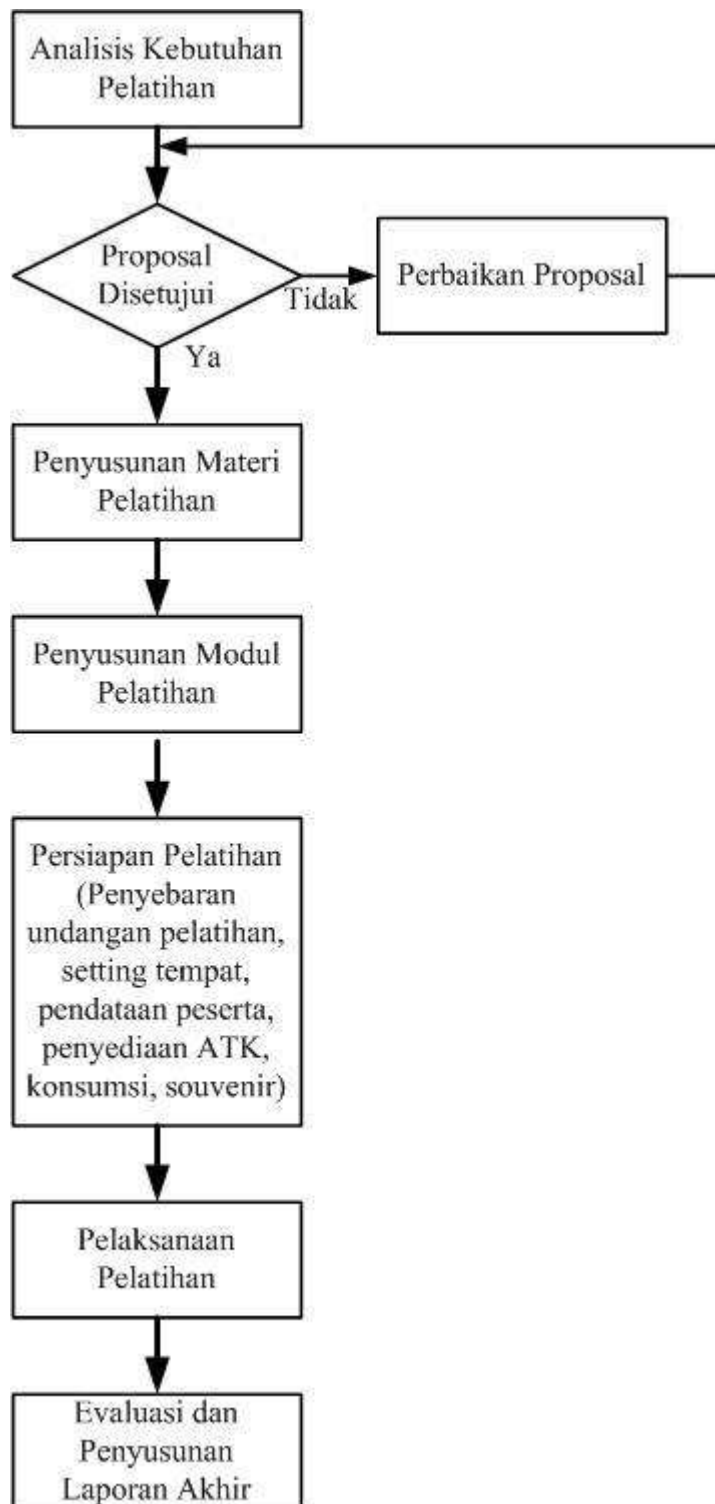
- 1) Pertama-tama akan dijelaskan terlebih dahulu mengenai teori atau konsep yang mengenai anggaran secara umum. Dilanjutkan menjelaskan teori/konsep anggaran penjualan dan anggaran laba rugi.
- 2) Penghitungan dan Menyusun anggaran penjualan dan anggaran laba rugi.
- 3) Selanjutnya akan diberikan contoh-contoh soal berkaitan dengan anggaran penjualan dan anggaran laba rugi agar dipahami Mitra dengan baik.

Rencana kegiatan yang diusulkan akan dilaksanakan melalui luring dengan mendatangi Mitra, dimana waktunya di bulan Maret sampai dengan Juni tahun 2024. Kegiatan PKM secara luring tetap mengikuti protokol kesehatan yang ketat dikarenakan pandemik Covid-19 belum selesai. Adapun rencana kegiatan PKM dimulai dengan acara pembukaan, pembagian materi, penjelasan isi materi, dan pelatihan bagaimana menghitung dan menyusun anggaran penjualan dan anggaran laba rugi,

Kegiatan PKM ini didukung penuh oleh perguruan tinggi Universitas Tarumanagara melalui dana yang diberikan kepada tim pengusul Pengabdian Kepada Masyarakat. Tim pengusul adalah tim yang telah memperoleh sertifikasi dosen, sehingga setiap semester pasti akan melakukan Tri Dharma Perguruan Tinggi, salah satunya adalah kegiatan PKM. Selain itu Dosen akan dibantu oleh dua orang mahasiswa Akuntansi yang sedang menempuh kuliah di semester 7 yang diasumsikan sudah memahami seluk beluk penghitungan laporan harga pokok

penjualan. Kegiatan PKM yang telah dilakukan tim pengusul selama empat tahun terakhir adalah kegiatan yang sesuai dengan spesialisasi bidangnya yaitu Akuntansi Keuangan dan Akuntansi Manajemen.

Berikut adalah tahapan kegiatan PKM yang dilakukan oleh tim yang terlihat dalam Gambar 3.1:



Gambar 3.1
Tahapan Kegiatan PKM

3.2 Partisipasi Mitra dalam Kegiatan PKM

Partisipasi mitra dalam kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini adalah memberikan waktu dan tempat kepada kami tim pengusul agar dapat membantu mereka memahami dengan baik bagaimana menghitung dan menyusun anggaran penjualan dan anggaran laba rugi Perusahaan.

3.3 Kepakaran dan Pembagian Tugas Tim

Kepakaran yang dimiliki tim pengusul dapat memberikan solusi bagi persoalan dan kebutuhan mitra SMA Negeri 20 Kabupaten Tangerang mengenai pelatihan penilaian aset tetap dan metode penyusutan aset tetap. Tim pengusul yang dapat memberikan kepakarannya dalam menyelesaikan permasalahan Mitra tersebut adalah:

1. Herni Kurniawati, SE., M.S.Ak. (Spesialisasi Bidang Akuntansi Keuangan dan Akuntansi Manajemen).
2. Mahasiswa.Vinnetta Ratna Sari dengan NIM 125210029 (Mahasiswa yang telah lulus Mata Kuliah Akuntansi Keuangan Menengah I dan II).
3. Mahasiswa Irene Kim Lie dengan NIM 125210034 (Mahasiswa yang telah lulus Mata Kuliah Akuntansi Keuangan Menengah I dan II).

Pembagian tugas tim dalam persiapan, pelaksanaan dan pelaporan hasil kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM):

NO	TIM PELAKSANA PKM	TUGAS
1.	Herni Kurniawati, SE, M.S.Ak.	<ol style="list-style-type: none">a. Menyusun proposal PKMb. Membuat persiapan untuk pelaksanaan PKMc. Menghadiri Monev PKM yang diselenggarakan oleh LPPMd. Menyusun laporan kemajuan PKMe. Menyusun laporan keuangan PKMf. Memeriksa latihan soal-soal yang dibuat mahasiswa

2.	Vinnetta Ratna Sari NIM 125210029	<ul style="list-style-type: none"> a. Menyusun laporan akhir PKM b. Membuat persiapan untuk pelaksanaan PKM c. Menghadiri Monev PKM yang di selenggarakan oleh LPPM d. Membuat draft artikel Prosiding Seminar Nasional e. Membuat latihan soal-soal
3.	Irene Kim Lie NIM 125210034	<ul style="list-style-type: none"> a. Membuat persiapan untuk pelaksanaan PKM seperti membuat <i>power point</i> untuk di presentasikan b. Menghadiri Monev PKM yang diselenggarakan oleh LPPM c. Membuat draft luaran tambahan (publikasi di HKI) d. Membuat latihan soal-soal

BAB IV

HASIL DAN LUARAN YANG DICAPAI

4.1 Hasil

Kegiatan PKM telah diselenggarakan dengan sukses dan lancar secara *luring*, dengan mengajar siswa-siswi di dalam kelas XI, yang dihadiri kurang lebih empat puluh siswa-siswi. Adapun pelaksanaannya adalah hari Rabu 7 Maret 2024 pukul 10.00 WIB sampai dengan selesai. Aktivitas PKM dimulai dengan perkenalan kepada siswa-siswi kelas XI dengan membawa misi memperkenalkan UNTAR di mata mereka. Setelah perkenalan kepada siswa-siswi selesai, dilanjutkan memberikan materi anggaran, anggaran penjualan, dan anggaran laba rugi.

Setelah dijelaskan materi anggaran, anggaran penjualan, dan anggaran laba rugi oleh tim PKM, selanjutnya tim PKM memberikan latihan bagaimana menyusun anggaran penjualan dan anggaran laba rugi. Selama siswa-siswi mengerjakan Latihan menyusun anggaran penjualan dan anggaran laba rugi, tim PKM mendampingi jika siswa-siswi bertanya mengenai latihannya. Untuk memotivasi siswa-siswi menjawab soal tersebut, kami memberikan hadiah agar mereka dapat menyelesaikan latihan tersebut dengan cepat dan tepat. Kurang lebih dua jam memberikan pelatihan kepada siswa-siswi, Tim PKM memutuskan berpamitan kepada siswa-siswi dengan dilanjutkan dengan sesi foto untuk sebagai bukti dokumentasi bahwa PKM di SMAN 20 Kabupaten Tangerang sudah selesai dilaksanakan.

Kegiatan-kegiatan PKM telah dilaksanakan dan diabadikan kedalam foto-foto dibawah ini:





Gambar 4.1 Aktivitas PKM

4.2 Luaran Yang Dicapai

Tim PKM menyelesaikan PKM dengan diakhiri menyusun laporan akhir kegiatan PKM, dan juga membuat artikel untuk di publikasikan dalam *proceeding* forum ilmiah seminar nasional (SERINA VIII) tahun 2024. Artikel yang telah dikirimkan ke SERINA VIII tersebut berisikan teori-teori dan pelatihan bagaimana menyusun anggaran penjualan dan anggaran laba rugi yang bermanfaat bagi perusahaan yang melakukan aktivitas jual beli sebagai operasional perusahaan. Adapun hasil luaran tambahan kegiatan PKM ini adalah Hak Kekayaan Intelektual (HKI).

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

PKM telah dilaksanakan secara baik dan lancar dengan mendatangi sekolah untuk mengajar siswa-siswi SMAN 20 Kabupaten Tangerang kelas XI. Adapun pelaksanaannya di hari Kamis tanggal 7 Maret 2024 pukul 10.00 WIB sampai dengan selesai. Pelatihan PKM dapat memberikan ilmu dan wawasan mata pelajaran Ekonomi Akuntansi untuk siswa-siswi kelas XI, Dimana ilmu dan wawasan inilah yang nanti akan mereka butuhkan di dunia perkuliahan dan dunia kerja yang berkaitan dengan anggaran. Selain itu, kegiatan PKM yang telah dilaksanakan diharapkan dapat berkelanjutan di semester-semester berikutnya untuk mendukung penuh potensi siswa-siswi menghadapi dunia kuliah atau dunia kerja setelah menyelesaikan sekolah.

5.2 Saran

Berdasarkan aktivitas PKM yang telah dilaksanakan, saran yang diberikan adalah memberikan pelatihan materi yang di butuhkan klien agar kegiatan PKM ini masa depan dapat dilakukan secara berkesinambungan.

DAFTAR PUSTAKA

- Ariani, Fatma., (2019). Penerapan Anggaran Penjualan dalam Memperkirakan Pendapatan pada Usaha Warung Cemilan di Kota Bukittinggi. *J. Technopreneursh. Econ. Bus. Rev.* 1, 58–68. <https://doi.org/10.37195/jtebr.v1i1.11>
- Bustami, Bastian & Nurlela. (2013). *Akuntansi Biaya*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Haruman, Tendi & Rahayu, Sri. (2009). *Penyusunan Anggaran Perusahaan*. Jakarta: Graha
- Hikmahwati, Nikmah, Nailiya, & Sholihin, Yusuf. (2022). Anggaran Laba Rugi Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Perusahaan DNA Bakery Kecamatan Tamban. *Jurnal INTEKNA*, 22(2), 65-151. <https://ejurnal.poliban.ac.id/index.php/intekna/article/download/1803/1011>
- Munandar, M. (2015). *Budgeting Perencanaan Kerja Pengkoordinasian Kerja Pengawasan Kerja*. Cetakan Kelima. Yogyakarta: BPFE
- Nafarin, M. (2012). *Penganggaran Perusahaan*. Jakarta: Salemba Empat.
- Noor, Aris Setia & Lestari, Berta. (2019). *Anggaran Penjualan Sebagai Alat Perencanaan dan Pengendalian Laba*. Banjar: Universitas Islam Kalimantan Muhammad Arsyad Al Banjari
- Savitri, Enni. (n.d) *Penganggaran Perusahaan*. <https://repository.unri.ac.id/>
- Sasongko, Catur & Parulian, Safrida Rumondang. (2019). *Anggaran*. Jakarta: Salemba Empat.
- Tarigan, Victorianta Br & Nurhayati. (2022). Penerapan Anggaran Penjualan dalam Memperkirakan Penjualan. *Journal of Business and Economics Research*, 3(3), 399-407. <https://doi.org/10.47065/jbe.v3i3.2394>
- Wahyuning, S., Rachmawati, N., & Sumaryanto, (2022). Sistem informasi akuntansi anggaran laba dengan metode a posteriori. *J. Akunt. dan Bisnis* 2, 21–28. <http://journal.politeknik-pratama.ac.id/index.php/JIAB>

LAMPIRAN

Lampiran 1. Materi-materi yang disampaikan

 **PKM**
**PELATIHAN PENYUSUNAN ANGGARAN
PENJUALAN DAN ANGGARAN LABA RUGI
PADA SISWA-SISWI SMAN 20 KABUPATEN
TANGERANG**
Kamis 7 Maret 2024, pukul 10.00 WIB









Vinnetta Ratna Sari


Hemi Kumiawati, SE., M.S.Ak.


Irene Kim Lie

ANGGARAN PENJUALAN

- **Definisi** → perencanaan rinci untuk penjualan perusahaan di masa yang akan datang, di mana terdapat rencana jenis (kualitas), jumlah penjualan (kuantitas), harga jual, dll dari barang yang akan dijual (Putravasa dan Saputra, 2018).
- **Manfaat anggaran penjualan:**
 - 1) Dapat mengurangi ketidakpastian tentang pendapatan di masa mendatang.
 - 2) Untuk menyertakan kebijakan & keputusan manajemen ke dalam proses perencanaan.
 - 3) Memberikan informasi penting untuk pembentukan bagian lain dari rencana laba yang menyeluruh.
 - 4) Memberikan kemudahan melakukan pengendalian manajemen atas kegiatan penjualan. (Savitri, n.d)

ANGGARAN PENJUALAN

- Penyusunan anggaran oleh manajemen perlu memperhatikan faktor internal dan eksternal, yaitu (Nafarin, 2012):

1) Internal :

- ✓ Penjualan tahun lalu, termasuk kualitas, kuantitas, harga, waktu, dan lokasi penjualan.
- ✓ Kebijakan perusahaan terkait masalah penjualan.
- ✓ Kemampuan produk perusahaan dan kemungkinan ekspansi di masa depan
- ✓ Tenaga kerja yang tersedia
- ✓ Modal kerja milik perusahaan
- ✓ Fasilitas lain yang dimiliki perusahaan

ANGGARAN PENJUALAN

- Penyusunan anggaran oleh manajemen perlu memperhatikan

2) Eksternal :

- ✓ Persaingan pasar
- ✓ Posisi perusahaan dalam persaingan
- ✓ Tingkat pertumbuhan penduduk dan populasi penduduk
- ✓ Tingkat pendapatan masyarakat
- ✓ Elastisitas permintaan terhadap harga barang yang diproduksi Perusahaan
- ✓ Agama dan budaya masyarakat.
- ✓ Berbagai kebijakan pemerintah.
- ✓ Kondisi perekonomian nasional dan internasional

CONTOH ANGGARAN PENJUALAN

PT. XYZ
Tahun 2024

Keterangan	Produk X		
	Unit	H/U	JUMLAH
Januari	18000	5000	90.000.000
Februari	14400	5000	72.000.000
Maret	14400	5000	72.000.000
Triwulan II	43200	5000	216.000.000
Triwulan III	39600	5000	198.000.000
Triwulan IV	50400	5000	252.000.000
TOTAL	180000		900.000.000

ANGGARAN LABA/RUGI

- Anggaran laba rugi, yang merupakan tujuan akhir dari semua bisnis, menggambarkan proyeksi laba bersih, yang merupakan tujuan akhir dari semua bisnis rugi (Hikmahwati dkk, 2022).
- Anggaran laba rugi yang dibuat perusahaan terdiri dari anggaran pendapatan dan biaya. Ini menunjukkan berapa banyak laba yang ingin diperoleh perusahaan (pendapatan dikurangi biaya) dalam waktu dekat.
- Tujuan disusunnya anggaran laba rugi → memberikan informasi tentang perkiraan laba atau rugi yang akan diperoleh perusahaan untuk periode anggaran mendatang, dimana merupakan tujuan akhir bisnis perusahaan (Ariani, 2019 & Hikmahwati dkk, 2022).

ANGGARAN LABA/RUGI

■ Dalam penyusunan anggaran laba rugi terdapat beberapa metode yang digunakan, salah satunya adalah menggunakan *metode a Posteriori*, *metode a Priori*, dan *metode Pragmatis*.

- 1) *a Posteriori* → dimana jumlah laba ditetapkan sesudah proses perencanaan secara keseluruhan, termasuk penyusunan anggaran operasional.
- 2) *a Priori* → dimana jumlah laba ditentukan terlebih dulu pada awal proses perencanaan secara keseluruhan
- 3) *Pragmatis* → dimana jumlah laba yang direncanakan ditetapkan berdasarkan suatu standar tertentu yang telah teruji secara empiris dan didukung oleh pengalaman.

ANGGARAN LABA/RUGI

■ Menurut Sasongko & Parulian prosedur penyusunan anggaran laba dimulai dengan menyusun (2019):

- 1). Menghitung anggaran penjualan.
- 2) Menghitung anggaran produksi
- 3) Menghitung Anggaran Biaya Operasional terdiri dari
 - (a) Biaya Pemasaran, biaya yang digunakan adalah, total keseluruhan jenis biaya yang termasuk dalam biaya pemasaran, dan (b) Biaya Administrasi dan Umum, biaya yang digunakan adalah, total keseluruhan jenis biaya yang termasuk dalam biaya administrasi dan umum
- 4) Menghitung Anggaran Harga Pokok Produksi
- 5) Menghitung Anggaran Harga Pokok Penjualan
- 6) Menghitung Anggaran Laba Rugi

PT CITRA SARI PERSADA
Anggaran Laba Rugi
Untuk Periode yang berakhir pada 31 Mei 2006

Biaya Produksi		
Bahan baku yang digunakan	500.000***	
Tenaga kerja langsung	400.000****	
Biaya overhead produksi	500.000*****	
Persediaan barang jadi tersedia untuk dijual	1.600.000	
Dikurangi: persediaan akhir barang jadi	400.000*****	
Beban pokok penjualan		1.200.000
Laba kotor yang dianggarkan		800.000
Beban operasi		
Beban penjualan	200.000*****	
Beban administrasi	100.000	300.000
Laba operasi yang dianggarkan		
Pendapatan dan beban lain-lain		
Beban bunga	100.000	100.000
Laba sebelum pajak penghasilan		200.000
Perkiraan beban pajak penghasilan		80.000
Laba bersih yang dianggarkan		120.000

Keterangan :

- * Dari nilai penjualan dalam anggaran penjualan.
- ** Dari anggaran produksi.
- *** Dari anggaran pemakaian bahan baku.
- **** Dari anggaran tenaga kerja langsung.
- ***** Dari anggaran biaya overhead pabrik.
- ***** Dari anggaran produksi untuk kuantitasnyadan dikalikandengan biaya produksi per unitnya.
- ***** Dari anggaran beban operasi.

Latihan Anggaran Penjualan

Restoran Makan Sedap merencanakan penjualan makanan selama satu minggu. Mereka memproyeksikan menjual 700 porsi sarapan dengan harga rata-rata Rp25.000 per porsi, 1.500 porsi makan siang dengan harga rata-rata Rp35.000 per porsi, dan 900 porsi makan malam dengan harga rata-rata Rp45.000 per porsi.

Berapa total anggaran penjualan makanan mereka selama satu minggu?

Latihan Anggaran Penjualan

- ★ Total anggaran penjualan sarapan = Jumlah porsi sarapan terjual × Harga rata-rata per porsi
= 700 porsi × Rp25.000 per porsi = Rp17.500.000,00
 - ★ Total anggaran penjualan makan siang = Jumlah porsi makan siang terjual × Harga rata-rata per porsi
= 1.500 porsi × Rp35.000 per porsi = Rp52.500.000,00
 - ★ Total anggaran penjualan makan malam = Jumlah porsi makan malam terjual × Harga rata-rata per porsi
= 900 porsi × Rp45.000 per porsi = Rp40.500.000,00
- Maka, total anggaran penjualan makanan selama satu minggu =
Rp17.500.000 + Rp52.500.000 + Rp40.500.000 = Rp110.500.000,00
- ★ Jadi, total anggaran penjualan makanan selama satu minggu adalah **Rp110.500.000,00**

Latihan Anggaran Laba/Rugi

PT.Nugrah Group adalah sebuah perusahaan produsen Jati yang berlokasi di Solo-Jawa Tengah. Pada akhir tahun 2012, Perusahaan ini menyusun anggaran operasional untuk tahun 2013. Dari anggaran operasional yang telah disusun, dapat diringkas beberapa hal peting sebagai berikut : perusahaan merencanakan menjual sebanyak 5.300 unit jati dengan harga jual sebesar Rp.300.00 per unit, sehingga nilai penjualan dianggarkan sebesar Rp.1.750.000.000., biaya bahan baku dianggarkan sebesar Rp.888.500.000., biaya tenaga kerja langsung dianggarkan sebesar Rp.170.000.000 dan biaya overhead dianggarkan sebesar Rp.198.000.000. sedangkan biaya operasional dianggarkan sebesar Rp.210.000.000. Untuk biaya pemasaran sebesar Rp.95.000.000 . untuk biaya administrasi dan umum, Pada akhir tahun 2013 diperkirakan nilai persediaan yang ada sebesar Rp.140.000.000. dan pada awal tahun 2013 nilai persediaan diperkirakan sebesar Rp.78.000.000.

Latihan Anggaran Laba/Rugi

Anggaran Laba/ Rugi

Tahun 2013

1. Penjualan			1.750.000.000
2. Harga Pokok Penjualan :			
Biaya Bahan Baku	888.500.000		
Biaya Tenaga Kerja langsung	170.000.000	Di tambah	
Biaya Overhead	198.000.000		
Biaya Produksi		1.256.500.000	
Persediaan awal barang jadi		78.000.000	
Persediaan total barang jadi		1.334.500.000	+
Persediaan akhir barang jadi		140.000.000	-
Harga Pokok penjualan			1.194.500.000
3. Laba Kotor	(Penjualan - Harga pokok penjualan)		555.500.000
Biaya Komersial / Operasional	Rp.210.000.000 + Rp.95.000.000		305.000.000
4. Laba Usaha Dianggarkan			250.500.000

Terimakasih

Apakah ada pertanyaan?

Lampiran 2. Foto-foto kegiatan



Lampiran 3. Luaran Wajib
Sertifikat Pemakalah Abdimas SERINA VIII



PELATIHAN PENYUSUNAN ANGGARAN PENJUALAN DAN ANGGARAN LABA RUGI PADA SISWA-SISWI SMAN 20 KABUPATEN TANGERANG

Herni Kurniawati^{1*)}, Vinnetta Ratna Sari², Irene Kim Lie³

¹Jurusan Akuntansi, Universitas Tarumanagara Jakarta

^{*}Surel Korespondensi: hernik@fe.untar.ac.id

^{2,3}Mahasiswa Akuntansi, Universitas Tarumanagara Jakarta

Abstract

Carried out PKM is to help students of SMA Negeri 20 Tangerang Regency can understand the science of Accounting Economics, especially related to budgeting. The sales budget made by the company is related to product sales which will later be related to the profit and loss budget. This is because the company to generate operating profit, the company must sell products to end consumers according to the sales target that has been budgeted in the sales budget. The meaning of the profit budget is the amount of profit that the company wants to earn through various operational activities which include production and sales activities in a certain period. The data used in this PKM is primary data obtained directly from SMA Negeri 20 Tangerang Regency such as data from interviews with principals and teachers and data in the form of information in the form of evidence of financial transactions for one period. So that based on the characteristics of the problems raised by researchers, this research is classified as descriptive qualitative research. As for secondary data obtained from books, journals, internet that support this research. This PKM has been carried out well and smoothly by the team which was held on Thursday, March 7, 2024 at 10.00 WIB until completion. The implementation of PKM is carried out by visiting schools with students as part of PKM. The PKM that has been carried out will produce outputs in the form of community service proceedings / journals. In addition, additional outputs are loaded in IPR as additional outputs.

Keywords: Budget, Sales Budget, Profit and Loss Budget

ABSTRAK

Dilaksanakan PKM adalah membantu siswa-siwi SMA Negeri 20 Kabupaten Tangerang dapat memahami ilmu Ekonomi Akuntansi khususnya berkaitan dengan penganggaran. Anggaran penjualan yang dibuat Perusahaan dikaitkan dengan penjualan produk yang nantinya akan berkaitan dengan anggaran laba rugi. Hal tersebut karena perusahaan untuk menghasilkan laba usaha, perusahaan harus menjual produk ke konsumen akhir sesuai target penjualan yang sudah dianggarkan dalam anggaran penjualan. Arti dari anggaran laba jumlah laba yang ingin diperoleh perusahaan melalui berbagai aktivitas operasional yang mencakup kegiatan produksi dan penjualan di dalam suatu periode tertentu. Data yang digunakan dalam PKM ini yaitu data primer yang diperoleh langsung dari pihak SMA Negeri 20 Kabupaten Tangerang seperti data hasil wawancara dengan kepala sekolah dan guru serta data berupa informasi berupa bukti-bukti transaksi-transaksi keuangan selama satu periode. Sehingga berdasarkan karakteristik masalah yang diangkat oleh peneliti, maka penelitian ini diklarifikasikan sebagai penelitian kualitatif deskriptif. Sedangkan untuk data sekunder diperoleh dari buku, jurnal, internet yang mendukung penelitian ini. PKM ini telah dilaksanakan dengan baik dan lancar oleh tim yang dilaksanakan di hari Kamis, 7 Maret 2024 pukul 10.00 WIB sampai dengan selesai. Adapun pelaksanaan PKM dilaksanakan dengan mendatangi sekolah bersama Mahasiswa selaku bagian dari PKM. PKM yang telah dilaksanakan nantinya menghasilkan luaran berupa prosiding/ jurnal pengabdian masyarakat. Selain itu luaran tambahannya di muat di HKI selaku luaran tambahan.

Kata Kunci: Anggaran, Anggaran Penjualan, Anggaran Laba Rugi

1. PENDAHULUAN

Analisis Situasi

Anggaran penjualan dan anggaran laba rugi merupakan dua dari anggaran yang dibuat perusahaan sebagai tolak ukur meningkatkan kinerja keuangan perusahaan. Definisi dari anggaran sendiri adalah suatu bentuk rencana aktivitas atau kegiatan suatu perusahaan atau organisasi yang akan dilaksanakan untuk jangka waktu (periode) mendatang yang secara umum dinyatakan secara kuantitatif berdasarkan angka-angka yang dibuat (Munandar, 2015). Anggaran dibuat dengan adanya manfaat agar setiap kegiatan perusahaan dapat terarah dan tujuan dapat dicapai secara bersama sehingga sumber daya dapat digunakan dengan efisien (Tarigan & Nurhayati, 2022). Anggaran diperlukan perusahaan untuk menjalankan operasionalnya dimana anggaran memiliki tiga fungsi antara lain:

- 1) Digunakan sebagai pedoman kerja,
- 2) Digunakan sebagai alat pengkoordinasi kerja,
- 3) Digunakan sebagai alat pengawasan kerja (Munandar, 2015).

Anggaran penjualan merupakan rencana keuangan suatu perusahaan dimasa mendatang sebagai pedoman pelaksanaan pekerjaan untuk mendapatkan acuan target penjualan pada waktu yang akan datang sehingga meminimalisir kelebihan ataupun kekurangan produk di akhir periode (Tarigan & Nurhayati, 2022).

Anggaran penjualan biasanya dibuat terlebih dahulu daripada anggaran lainnya berdasarkan definisi di atas. Akibatnya, anggaran penjualan biasanya disebut sebagai anggaran kunci. Perusahaan berhasil atau tidak bergantung pada seberapa baik divisi penjualan meningkatkan penjualan. Selain itu anggaran penjualan merupakan pedoman dasar bagi seluruh aktivitas Perusahaan dalam segala segi, baik dari perencanaan persediaan, kegiatan pemasaran, perekrutan karyawan, masalah administrasi, masalah dana dan investasi sampai dengan masalah kelangsungan hidup perusahaan dan ekspansi bisnis (Noor & Lestari, 2019). Dalam Perusahaan, anggaran penjualan sangat penting untuk mencapai tujuan perusahaan untuk menghasilkan uang sebanyak mungkin; kesalahan dalam penyusunan anggaran penjualan dapat berdampak negatif pada anggaran yang lebih lanjut.

Pembuatan anggaran penjualan produk akan berkaitan dengan anggaran laba rugi, karena perusahaan untuk menghasilkan laba usaha, perusahaan harus menjual produk ke konsumen akhir sesuai target penjualan yang sudah dianggarkan dalam anggaran penjualan. Anggaran laba rugi adalah anggaran yang lebih terperinci yang menghitung pendapatan dan biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan selama periode anggaran (Permata dkk., 2021). Tujuan penyusunan anggaran laba rugi adalah untuk mengetahui apakah perusahaan akan mendapatkan keuntungan atau kerugian (Permata, dkk., 2021). Bustami dan Nurlela (2013) menyatakan bahwa

anggaran laba rugi menggabungkan anggaran beban komersil, harga pokok penjualan, dan penjualan, dan menggambarkan proyeksi laba bersih, yang merupakan tujuan akhir setiap bisnis.

Anggaran laba rugi memiliki penyusunan berbeda antara di perusahaan manufaktur dan perusahaan jasa. Jika di Perusahaan manufaktur harus membuat anggaran laba rugi berdasarkan penjualan, biaya produksi, dan biaya operasional, sedangkan di Perusahaan jasa membuat anggaran laba rugi berdasarkan penjualan dan biaya operasional. Walaupun penyusunannya berbeda, anggaran laba rugi dan anggaran penjualan merupakan anggaran utama dalam operasional perusahaan, sehingga *urgent* untuk siswa-siswi SMAN untuk mempelajari lebih mendalam. Dengan alasan bahwa siswa-siswi SMAN nanti nya akan bekerja di perusahaan yang jika diharuskan membuat anggaran penjualan dan laba rugi mereka dapat dengan mudah membuatnya tanpa ada kesalahan. Selain itu jika siswa-siswi SMAN membuka usaha sendiri / wiraswasta, mereka akan dengan mudah membuat anggaran penjualan untuk mengetahui berapa jumlah unit barang yang harus dijual agar menghasilkan keuntungan. Dan juga membuat anggaran laba rugi untuk mengetahui laba bersih yang akan dihasilkan dengan menjual berapa unit produk mereka. Selain itu, jika siswa-siswi SMAN melanjutkan sekolah di universitas, dapat dengan mudah membuat anggran penjualan dan laba rugi dalam mata kuliah Penganggaran.

Oleh karena itu Kepala Sekolah SMAN 20 Kabupaten Tangerang Ibu Rina Istianawati, S.Pd., M.Pd., selaku Mitra, meminta kami kembali melanjutkan kegiatan PKM FEB Untar di tempat Mitra dengan memberikan materi baru mengenai topik anggaran dengan disertai pelatihan membuat/ menyusun anggaran. Selain itu, PKM ini sebagai wadah bagi dosen dan universitas dalam melakukan tridharma perguruan tinggi yaitu pengabdian kepada masyarakat.

Target sasaran kegiatan PKM adalah kepala sekolah.dan siswa-siswi SMA Negeri 20 Kabupaten Tangerang kelas XI jurusan IPA. Siswa-siswi jurusan IPA memiliki waktu tidak lama mempelajari ilmu Ekonomi khususnya Akuntansi. Akan tetapi rata-rata mahasiswa yang kuliah di perguruan tinggi jurusan Akuntansi 70% adalah lulusan jurusan IPA saat SMA. Selain itu topik kebutuhan lain dari SMA Negeri 20 Kabupaten Tangerang tersebut masih banyak, namun tim pengusul dapat melakukan permintaan lainnya dari mitra pada kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat untuk semester berikutnya. Tim pengusul berharap Pengabdian Kepada Masyarakat ini dapat bermanfaat bagi Mitra SMA Negeri 20 Kabupaten Tangerang agar siswa-siswinya paham mengenai titik impas sebagai tolak ukur menjual produknya agar memperoleh laba dan kehidupan perusahaan berjalan untuk jangka waktu yang lama.

Permasalahan

Bagaimana solusi untuk Mitra membuat/ menyusun anggran penjualan dan anggaran laba rugi di Perusahaan?

Berdasarkan permasalahan mitra di atas maka kepala sekolah SMA Negeri 20 Kabupaten Tangerang meminta kerja sama kepada Kami Tim Pengusul PKM untuk memberikan pelatihan pembuatan/ penyusunan anggaran penjualan dan anggaran laba rugi. Dengan demikian, dosen dan mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tarumanagara di undang untuk melakukan Pengabdian Kepada Masyarakat, dan PKM tersebut berjudul “Pelatihan Pembuatan/ Penyusunan Anggaran Penjualan dan Anggaran Laba Rugi pada Siswa-siswi SMA Negeri 20 Kabupaten Tangerang”.

Solusi Mitra

Solusi permasalahan yang dapat diberikan oleh tim pengusul pengabdian kepada masyarakat kepada Mitra adalah dengan memberikan pengetahuan mengenai anggaran khususnya anggaran penjualan dan anggaran laba rugi di kelas, dan juga memberikan pelatihan membuat/ menyusun anggaran penjualan dan anggaran laba rugi perusahaan, di depan siswa/siswi SMAN 20 selaku Mitra. Materi yang akan diberikan adalah sebagai berikut:

A. Anggaran Penjualan

Anggaran penjualan adalah bagian penting dari menyusun anggaran lengkap untuk perusahaan dan sangat penting untuk membuat proyeksi penjualan dan penghasilan yang realistis. Anggaran penjualan adalah rencana terperinci yang menjelaskan penjualan perusahaan di masa depan, yang mencakup jenis barang, jumlah, harga, waktu, dan lokasi penjualan (Putrayasa dan Saputra, 2018). Anggaran penjualan ini dapat digunakan oleh manajemen untuk membuat keputusan lanjutan (Kurniawati dkk., 2017). Perusahaan tidak akan memiliki dasar kinerja dan target usaha jika anggaran penjualan tidak disusun. Akibatnya, kinerja perusahaan akan tidak teratur. Selain itu, perusahaan tidak memiliki kemampuan untuk membuat anggaran untuk biaya produksi, biaya produksi, dan biaya lainnya. Namun, jika mereka berhasil melakukannya, hasilnya akan salah dan tidak memiliki dasar yang kuat.

Penyusun anggaran perusahaan tidak dapat membuat rencana kerja secara sembarangan tanpa mempertimbangkan semua aspek. Perusahaan harus menetapkan jumlah produk yang akan dijual dalam jangka waktu tertentu serta harga jual dari setiap produk tersebut. Dengan kata lain, mereka harus membuat ramalan penjualan, yang merupakan perkiraan jumlah produk yang akan dijual dalam jangka waktu tertentu. Akibatnya, peramalan penjualan—juga dikenal sebagai peramalan penjualan—sangat penting saat membuat anggaran penjualan.

Anggaran penjualan dibuat oleh perusahaan dengan memberikan manfaat antara lain:

- 1) Dapat mengurangi ketidakpastian tentang pendapatan di masa mendatang.
- 2) Untuk menyertakan kebijakan dan keputusan manajemen ke dalam proses perencanaan.
- 3) Dapat memberikan informasi penting untuk pembentukan bagian lain dari rencana laba yang menyeluruh.

- 4) Memberikan kemudahan melakukan pengendalian manajemen atas kegiatan penjualan. (Savitri, n.d)

Penyusunan anggaran oleh manajemen perlu memperhatikan faktor internal dan eksternal, yaitu (Nafarin, 2012):

1) Faktor Internal, terdiri dari:

- a) Kualitas, kuantitas, harga, waktu, dan tempat penjualan termasuk penjualan tahun sebelumnya.
- b) Strategi bisnis untuk masalah penjualan seperti penetapan harga jual, pemilihan saluran distribusi, dan media promosi.
- c) Kapasitas produksi perusahaan dan kemungkinan ekspansinya di masa depan
- d) Tenaga kerja yang tersedia dalam jumlah, keterampilan, dan keahlian, serta kemungkinan pengembangan masa depan
- e) Fasilitas-fasilitas lain yang dimiliki perusahaan dan kemungkinan perluasannya.

2) Faktor Eksternal, terdiri dari:

- a) Persaingan di pasar.
- b) Posisi perusahaan dalam persaingan,
- c) Pertumbuhan populasi.
- d) Penghasilan Masyarakat.
- e) Elastisitas permintaan terhadap harga barang yang diproduksi oleh perusahaan, yang terutama akan mempengaruhi perhitungan harga jual dalam *budget* penjualan yang akan dibuat.
- f) Agama, adat istiadat, dan kebiasaan masyarakat.
- g) Kebijakan pemerintah dalam bidang politik, ekonomi, sosial, budaya, dan keamanan.
- h) Situasi ekonomi nasional dan global.
- i) Kemajuan teknologi, produk alternatif, preferensi pelanggan, dan kemungkinan perubahan, dan sebagainya

Dalam menyusun anggaran penjualan, perlu diperhatikan hal-hal sebagai berikut: (Nafarin, 2012)

1. Mempertimbangkan faktor yang mempengaruhi anggaran penjualan.
2. Menetapkan harga jual untuk produk tertentu dan daerah tertentu.
3. Membuat taksiran (ramalan penjualan) tiap jenis produk yang akan dijual dan penentuan produk yang akan dijual pada daerah tertentu.
4. Memperhitungkan anggaran penjualan.
5. Menyusun anggaran penjualan.

Contoh bentuk anggaran penjualan di perusahaan manufaktur untuk periode satu tahun (2015) untuk penjualan di berbagai wilayah sebagai berikut:

PT "Sudah Jaya"

Anggaran Penjualan Tahun 2015

Keterangan	MEDAN			PEKANBARU			PADANG		
	Unit	H/U	JUMLAH	Unit	H/U	JUMLAH	Unit	H/U	JUMLAH
Januari	18000	5000	90.000.000	24000	5000	120.000.000	18000	5000	90.000.000
Februari	14400	5000	72.000.000	19200	5000	96.000.000	14400	5000	72.000.000
Maret	14400	5000	72.000.000	19200	5000	96.000.000	14400	5000	72.000.000
Triwulan II	43200	5000	216.000.000	57600	5000	288.000.000	43200	5000	216.000.000
Triwulan III	39600	5000	198.000.000	52800	5000	264.000.000	39600	5000	198.000.000
Triwulan IV	50400	5000	252.000.000	67200	5000	336.000.000	50400	5000	252.000.000
TOTAL	180000		900.000.000	240000		1.200.000.000	180000		900.000.000

B. Anggaran Laba Rugi

Anggaran laba rugi yang dibuat perusahaan terdiri dari anggaran pendapatan dan biaya. Ini menunjukkan berapa banyak laba yang ingin diperoleh perusahaan (pendapatan dikurangi biaya) dalam waktu dekat. Anggaran laba rugi, yang mencakup anggaran beban komersil, harga pokok penjualan, dan penjualan, adalah istilah tambahan untuk anggaran laba (Bustami and Nurlela, 2013). Anggaran laba rugi, yang merupakan tujuan akhir dari semua bisnis, menggambarkan proyeksi laba bersih, yang merupakan tujuan akhir dari semua bisnis. Tujuan membuat anggaran laba rugi adalah untuk memberikan informasi tentang perkiraan laba atau rugi yang akan diperoleh untuk periode anggaran yang akan datang (Ariani, 2019). Proyeksi laba bersih, tujuan akhir setiap perusahaan, digambarkan dalam anggaran laba rugi (Hikmahwati dkk, 2022).

Menurut Ariani (2019), tujuan membuat anggaran laba rugi adalah untuk memberikan informasi tentang potensi laba atau rugi yang akan diperoleh selama periode anggaran yang akan datang. Rencana laba dimasukkan ke dalam anggaran laba rugi, yang mencakup anggaran penghasilan dan biaya yang terkait dengan penghasilan tersebut (Ariani, 2019). Ada banyak metode yang dapat digunakan untuk membuat anggaran laba rugi; metode Posteriori adalah salah satunya. Anggaran laba ditetapkan dalam metode ini setelah proses penetapan rencana keseluruhan, yang mencakup pembuatan anggaran operasional; metode ini menggunakan anggaran penjualan sebagai titik tolak untuk pembuatan anggaran operasional. Ini berarti bahwa perusahaan menetapkan anggaran laba setelah seluruh anggaran operasional dibuat, bukan pada awalnya. Anggaran operasional secara keseluruhan akan menghasilkan laba yang direncanakan (Wahyuning dkk., 2022).

Menurut Sasongko & Parulian, cara membuat anggaran laba dimulai dengan (2019):

- 1) menghitung anggaran penjualan;

- 2) menghitung anggaran produksi; dan
- 3) menghitung anggaran biaya operasional. Biaya-biaya ini terdiri dari:
- (a) biaya pemasaran, yang merupakan total biaya pemasaran;
 - (b) biaya administrasi dan umum, yang merupakan total biaya administrasi dan umum.

Contoh dari anggaran Laba Rugi perusahaan jasa sebagai berikut untuk periode satu tahun.

AMANAH CHEUNG CONSULTANT		
ANGGARAN LAPORAN LABA RUGI		
2020		
Keterangan	Perhitungan	Jumlah
Pendapatan jasa	1,10 x 900.000.000	990.000.000
Biaya tenaga kerja profesional	1,15 x 250.000.000	287.500.000
Biaya tenaga kerja pendukung	1,05 x 100.000.000	105.000.000
Biaya perlengkapan	1,20 x 30.000.000	36.000.000
Biaya transport dan akomodasi	1,30 x 200.000.000	260.000.000
Biaya sewa	12.000.000	12.000.000
Biaya penyusutan	10.000.000	10.000.000
Biaya utilitas	1,20 x 18.000.000	21.600.000
Total Biaya	-+1, 181 x 620.000.000	732.100.000
Laba		257.900.000

Contoh dari anggaran Laba Rugi perusahaan manufaktur sebagai berikut untuk periode satu tahun.

PT CITRA SARI PERSADA		
Anggaran Laba Rugi		
Untuk Periode yang berakhir pada 31 Mei 2006		
Biaya Produksi		
Bahan baku yang digunakan	500.000***	
Tenaga kerja langsung	400.000****	
Biaya overhead produksi	500.000*****	
Persediaan barang jadi tersedia untuk dijual	1.600.000	
Dikurangi: persediaan akhir barang jadi	400.000*****	
Beban pokok penjualan		1.200.000
Laba kotor yang di anggarkan		800.000
Beban operasi		
Beban penjualan	200.000*****	
Beban administrasi	100.000	300.000
Laba operasi yang dianggarkan		
Pendapatan dan beban lain-lain		
Beban bunga	100.000	100.000
Laba sebelum pajak penghasilan		200.000
Perkiraan beban pajak penghasilan		80.000
Laba bersih yang dianggarkan		120.000

Keterangan :

- * Dari nilai penjualan dalam anggaran penjualan.
- ** Dari anggaran produksi.
- *** Dari anggaran pemakaian bahan baku.
- **** Dari anggaran tenaga kerja langsung.
- ***** Dari anggaran biaya overhead pabrik.
- ***** Dari anggaran produksi untuk kuantitasnyadan dikalikandengan biaya produksi per unitnya.
- ***** Dari anggaran beban operasi.

C. Pelatihan Pembuatan/ Penyusunan Anggaran Penjualan dan Anggaran Laba Rugi

1. Anggaran Penjualan

Restoran Makan Sedap merencanakan penjualan makanan selama satu minggu. Mereka memproyeksikan menjual 700 porsi sarapan dengan harga rata-rata Rp25.000 per porsi, 1.500 porsi makan siang dengan harga rata-rata Rp35.000 per porsi, dan 900 porsi makan malam dengan harga rata-rata Rp45.000 per porsi.

Berapa total anggaran penjualan makanan mereka selama satu minggu?

Jawaban:

Total anggaran penjualan sarapan = Jumlah porsi sarapan terjual × Harga rata-rata per porsi

$$= 700 \text{ porsi} \times \text{Rp}25.000 \text{ per porsi} = \text{Rp}17.500.000,00$$

Total anggaran penjualan makan siang = Jumlah porsi makan siang terjual × Harga rata-rata per porsi

$$= 1.500 \text{ porsi} \times \text{Rp}35.000 \text{ per porsi} = \text{Rp}52.500.000,00$$

Total anggaran penjualan makan malam = Jumlah porsi makan malam terjual × Harga rata-rata per porsi

$$= 900 \text{ porsi} \times \text{Rp}45.000 \text{ per porsi} = \text{Rp}40.500.000,00$$

Maka, total anggaran penjualan makanan selama satu minggu =
 $\text{Rp}17.500.000 + \text{Rp}52.500.000 + \text{Rp}40.500.000 = \text{Rp}110.500.000,00$

Jadi, total anggaran penjualan makanan selama satu minggu adalah Rp110.500.000,00

2. Anggaran Laba Rugi

PT.Nugrah Group adalah sebuah perusahaan produsen Jati yang berlokasi di Solo-Jawa Tengah. Pada akhir tahun 2012, Perusahaan ini menyusun anggaran operasional untuk tahun 2013. Dari anggaran operasional yang telah disusun, dapat diringkas beberapa hal peting sebagai berikut : perusahaan merencanakan menjual sebanyak 5.300 unit jati dengan harga jual sebesar Rp.300.00 per unit, sehingga nilai penjualan dianggarkan sebesar Rp.1.750.000.000., biaya bahan baku dianggarkan sebesar Rp.888.500.000., biaya tenaga kerja langsung dianggarkan sebesar Rp.170.000.000 dan biaya overhead dianggarkan sebesar Rp.198.000.000. sedangkan biaya operasional dianggarkan sebesar Rp.210.000.000. Untuk biaya pemasaran sebesar Rp.95.000.000 . untuk biaya administrasi dan umum, Pada akhir tahun 2013 diperkirakan nilai persediaan yang ada sebesar Rp.140.000.000. dan pada awal tahun 2010 nilai persediaan diperkirakan sebesar Rp.78.000.000.

Jawaban:

Anggaran Laba Tahun 2010 (Metode Posteriori)			
1. Penjualan			1.750.000.000
2. Harga Pokok Penjualan :			
Biaya Bahan Baku	888.500.000		
Biaya Tenaga Kerja langsung	170.000.000		
Biaya Overhead	198.000.000		
Biaya Produksi		1.256.500.000	
Persediaan awal barang jadi		78.000.000	
Persediaan total barang jadi		1.334.500.000	
Persediaan akhir barang jadi		140.000.000	
Harga Pokok penjualan			1.194.500.000
3. Laba Kotor			555.500.000
Biaya Komersial / Operasional	Rp.210.000.000 + Rp.95.000.000		305.000.000
4. Laba Usaha Dianggarkan			250.500.000

Pelatihan Penhitungan Pajak Pusat

Peserta pelatihan yaitu siswa-siswi kelas XI jurusan IPA SMAN 20 Kabupaten Tangerang, selaku Mitra, yang didampingi tim PKM dengan tujuan untuk dapat memahami mengenai anggaran, anggaran penjualan, dan anggaran laba rugi yang nantinya ilmu tersebut berguna ketika mereka bekerja atau melanjutkan sekolah di Universitas. Harapan kedepannya untuk Mitra adalah dapat memahami bagaimana membuat anggaran penjualan dan anggaran laba rugi.

2. METODE PELAKSANAAN PKM

Sebagai tim Pengabdian Kepada Masyarakat, dosen dan mahasiswa dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tarumanagara memberikan solusi untuk masalah yang dihadapi Mitra dengan memberikan pendidikan tentang anggaran, terutama anggaran penjualan dan laba rugi.

Tujuan dari metode yang digunakan adalah sebagai berikut: Pertama, akan diberikan penjelasan tentang teori atau konsep umum tentang anggaran; kemudian akan dijelaskan tentang anggaran penjualan dan anggaran laba rugi; dan selanjutnya untuk membantu Mitra memahami dengan baik, akan diberikan contoh soal tentang anggaran penjualan dan anggaran laba rugi.

Kegiatan yang diusulkan akan dilaksanakan secara mandiri melalui Mitra dari Maret hingga Juni tahun 2024, dengan mendatangi Mitra ke SMAN 20 Kabupaten Tangerang. Adapun rencana kegiatan PKM dimulai dengan acara pembukaan, pembagian materi, penjelasan isi materi, dan pelatihan tentang cara menghitung dan menyusun anggaran penjualan dan laba rugi. Perguruan tinggi Universitas Tarumanagara mendukung penuh kegiatan PKM ini melalui dana yang diberikan kepada tim pengusul Pengabdian Kepada Masyarakat. Tim pengusul akan melakukan Tri Dharma Perguruan Tinggi setiap semester, termasuk kegiatan PKM. Dosen juga akan dibantu oleh dua mahasiswa akuntansi di semester ketujuh, yang diharapkan sudah memahami cara menghitung laporan harga pokok penjualan. Tim pengusul telah melakukan PKM selama empat tahun terakhir dalam bidang akuntansi keuangan dan akuntansi manajemen.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan PKM oleh Tim FEB dimulai dari pertemuan melalui aplikasi zoom dengan Mitra untuk menanyakan kepada Mitra mengenai materi pelatihan yang dibutuhkan mereka di semester genap 2023/2024. Hasil dari pertemuan zoom adalah Mitra membutuhkan pelatihan yang berkaitan dengan anggaran. Sehingga disepakati bahwa PKM diadakan dengan mengambil judul “Pelatihan Penyusunan Anggaran Penjualan dan Anggaran Laba Rugi”

Kegiatan PKM telah dilaksanakan dengan lancar di hari Kamis, 7 Maret 2024 dari pukul 10.00 WIB sampai dengan selesai, melalui mengajar tatap muka secara langsung kepada siswa-siswi kelas XI di kelas berjumlah kurang lebih empat puluh siswa-siswi. Kegiatan PKM diawali dengan perkenalan dengan Mitra, kemudian memberikan penjelasan materi anggaran, anggaran penjualan, dan anggaran laba

rugi, dan sesi terakhir dengan memberikan latihan bagaimana menghitung dan menyusun anggaran penjualan dan anggaran laba rugi.

Setelah selesai pemaparan materi, dilanjutkan memberikan contoh bagaimana menyusun anggaran penjualan dan laba rugi. Dan sesi selanjutnya adalah pemberian soal latihan kepada siswa-siswi yang didampingi oleh Tim PKM untuk memudahkan siswa-siswai mengerjakan soal latihan, dengan bertujuan agar dapat menilai pemahaman mereka mengenai anggaran penjualan dan anggaran laba rugi secara arti/ konsep dan penyusunan langsung

Kegiatan PKM diabadikan dengan foto-foto dibawah ini:



4. KESIMPULAN

Bentuk PKM dengan melaksanakan pelatihan menyusun anggaran penjualan dan anggaran laba rugi yang diberikan kepada siswa-siswi kelas XI SMAN 20 Kabupaten Tangerang. Kegiatan PKM yang diberikan memiliki tujuan memperoleh wawasan dan ilmu mengenai anggaran. Selain itu, Mitra juga mendapatkan ilmu bagaimana cara Menyusun anggaran penjualan dan anggaran laba rugi Perusahaan yang digunakan mencapai keuntungan yang telah ditentukan sebelumnya.

Kegiatan PKM dimulai dengan melakukan pertemuan zoom dengan Mitra, kemudian dilanjutkan dengan pemberian ilmu Akuntansi yaitu pelatihan menyusun

anggaran penjualan dan anggaran laba rugi. Pelatihan tersebut telah dilaksanakan dengan baik dan lancar dengan mendatangi sekolah oleh Tim PKM di hari Kamis tanggal 7 Maret 2024 pukul 10.00 WIB sampai dengan selesai. Saran yang dapat diberikan adalah kegiatan PKM di masa depan dapat dilakukan secara berkesinambungan dengan pembekalan topik yang dibutuhkan Mitra seperti yang telah diminta oleh Mitra untuk semester depan yaitu menghitung titik impas dalam sebuah transaksi bisnis.

PKM ini telah selesai dilaksanakan dengan dukungan banyak pihak yaitu LPPM UNTAR yang mendanai PKM, Mitra SMAN 20 Kabupaten Tangerang, dan mahasiswa selaku bagian dari Tim PKM.

REFERENSI

- Ariani, Fatma., (2019). Penerapan Anggaran Penjualan dalam Memperkirakan Pendapatan pada Usaha Warung Cemilan di Kota Bukittinggi. *J. Technopreneursh. Econ. Bus. Rev.* 1, 58–68. <https://doi.org/10.37195/jtebr.v1i1.11>
- Bustami, Bastian dan Nurlela. (2013). *Akuntansi Biaya*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Hikmahwati, Nikmah, Nailiya, & Sholihin, Yusuf. (2022). Anggaran Laba Rugi Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Perusahaan DNA Bakery Kecamatan Tamban. *Jurnal INTEKNA*, 22(2), 65-151. <https://ejurnal.poliban.ac.id/index.php/intekna/article/download/1803/1011>
- Kurniawati, Dessi, Jamiyla, Jamiyla, & Pratiwi, Trie Sartika. (2018). Analisis Anggaran Penjualan Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada PT. Wahana Persada Karton Palembang. *Jurnal Ekonomi Global Masa Kini*, 8(1), 61-66. <https://doi.org/10.36982/jiegmk.v8i1.301>
- Munandar, M. (2015). *Budgeting Perencanaan Kerja Pengkoordinasian Kerja Pengawasan Kerja*. Cetakan Kelima. Yogyakarta: BPFE
- Nafarin, M. (2012). *Penganggaran Perusahaan*. Jakarta: Salemba Empat
- Noor, Aris Setia & Lestari, Berta. (2019). *Anggaran Penjualan Sebagai Alat Perencanaan dan Pengendalian Laba*. Banjar: Universitas Islam Kalimantan Muhammad Arsyad Al Banjari
- Putrayasa, I. M. A., & Saputra, M. D. (2018). Penganggaran Dan Analisis Anggaran Penjualan. *Jurnal Bisnis Dan Kewirausahaan*, 14(1), 24–33. [Http://Dx.Doi.Org/10.31940/Jbk.V14i1.736](http://Dx.Doi.Org/10.31940/Jbk.V14i1.736)
- Sasongko, Catur & Parulian, Safrida Rumondang. (2019). *Anggaran*. Jakarta: Salemba Empat.
- Tarigan, Victorianta Br & Nurhayati. (2022). Penerapan Anggaran Penjualan dalam Memperkirakan Penjualan. *Journal of Business and Economics Research*, 3(3), 399-407. <https://doi.org/10.47065/jbe.v3i3.2394>
- Wahyuning, S., Rachmawati, N., & Sumaryanto, (2022). Sistem informasi akuntansi anggaran laba dengan metode a posteriori. *J. Akunt. dan Bisnis* 2, 21–28. <http://journal.politeknik-pratama.ac.id/index.php/JIAB>

Lampiran 4. Luaran Tambahan HKI



- ✓ **Anggaran Penjualan** → rencana keuangan dimasa mendatang sebagai pedoman pelaksanaan pekerjaan untuk mendapatkan acuan target penjualan pada waktu yang akan datang sehingga meminimalisir kelebihan / kekurangan produk di akhir periode
- ✓ **Anggaran Laba Rugi** → anggaran yang lebih terperinci menghitung pendapatan dan biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan selama periode anggaran



PELATIHAN PENYUSUNAN ANGGARAN PENJUALAN DAN ANGGARAN LABA RUGI PADA SISWA-SISWI SMAN 20 KABUPATEN TANGERANG

Contoh Anggaran Laba Rugi

1. Penjualan			1.750.000.000
2. Harga Pokok Penjualan :			
Biaya Bahan Baku	888.500.000		
Biaya Tenaga Kerja langsung	170.000.000		
Biaya Overhead	198.000.000		
Biaya Produksi		1.256.500.000	
Persediaan awal barang jadi		78.000.000	
Persediaan total barang jadi		1.334.500.000	
Persediaan akhir barang jadi		140.000.000	
Harga Pokok penjualan			1.194.500.000
3. Laba Kotor			555.500.000
Biaya Komersial / Operasional	Rp.210.000.000 + Rp.95.000.000		305.000.000
4. Laba Usaha Dianggarkan			250.500.000

Contoh Anggaran Penjualan

Keterangan	MEDAN			PEKANBARU			PADANG		
	Unit	H/U	JUMLAH	Unit	H/U	JUMLAH	Unit	H/U	JUMLAH
Januari	18000	5000	90.000.000	24000	5000	120.000.000	18000	5000	90.000.000
Februari	14400	5000	72.000.000	19200	5000	96.000.000	14400	5000	72.000.000
Maret	14400	5000	72.000.000	19200	5000	96.000.000	14400	5000	72.000.000
Triwulan II	43200	5000	216.000.000	57600	5000	288.000.000	43200	5000	216.000.000
Triwulan III	39600	5000	198.000.000	52800	5000	264.000.000	39600	5000	198.000.000
Triwulan IV	50400	5000	252.000.000	67200	5000	336.000.000	50400	5000	252.000.000
TOTAL	180000		900.000.000	240000		1.200.000.000	180000		900.000.000



SURAT PENCATATAN CIPTAAN

Dalam rangka perlindungan ciptaan di bidang ilmu pengetahuan, seni dan sastra berdasarkan Undang-Undang Nomor 28 Tahun 2014 tentang Hak Cipta, dengan ini menerangkan:

Nomor dan tanggal permohonan : EC0000441060, 27 Mei 2024

Pencipta

Nama : **Herni Kurniaswati**

Alamat : **Jl. Pondok No.31 RT.5 RW.2 Kel. Kayuputih, Palo Gadang, Jakarta Timur, DKI Jakarta, 13210**

Kewarganegaraan : **Indonesia**

Pemegang Hak Cipta

Nama : **Herni Kurniaswati**

Alamat : **Jl. Pondok No.31 RT.5 RW.2 Kel. Kayuputih, Palo Gadang, Jakarta Timur, DKI Jakarta 13210**

Kewarganegaraan : **Indonesia**

Jenis Ciptaan : **Resume/Ringkasan**

Judul Ciptaan : **Pelatihan Penyusunan Anggaran Pendapatan Dan Anggaran Laba Rugi Pada Siswa-siswi SMAN 20 Kabupaten Tangerang**

Tanggal dan tempat diumumkan untuk pertama kali di wilayah Indonesia atau di luar wilayah Indonesia : **27 Mei 2024, di DKI Jakarta**

Jangka waktu perlindungan : **Berlaku selama hidup Pencipta dan terus berlangsung selama 70 (tujuh puluh) tahun setelah Pencipta meninggal dunia, terhitung mulai tanggal 1 Januari tahun berikutnya.**

Nomor pencatatan : **000617325**

adalah benar berdasarkan keterangan yang diberikan oleh Pemohon.

Surat Pencatatan Hak Cipta atau produk Hak terkait ini sesuai dengan Pasal 72 Undang-Undang Nomor 28 Tahun 2014 tentang Hak Cipta.



**u.p. MENTERI HUKUM DAN HAK ASASI MANUSIA
DIREKTUR JENDERAL KEKAYAAN INTELEKTUAL**

u.p.

Dirjen Hak Cipta dan Desain Industri

IGNATIUS M.T. SILALAH
NIP. 196812301996031001

Disclaimer:

Dalam hal pemohon memberikan keterangan tidak sesuai dengan surat pernyataan, Menteri berwenang untuk mencabut surat pencatatan permohonan.

Lampiran 5 Poster



UNTAR
Universitas Tarumanagara



UNTAR untuk INDONESIA

No: 0154-Int-KLPPM/UNTAR/III/2024

SERTIFIKAT

DIBERIKAN KEPADA

Herni Kurniawati, SE., M.S.Ak

sebagai

KETUA TIM

Program Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PKM) Universitas Tarumanagara
Skema Reguler, dengan judul:

Pelatihan Penyusunan Anggaran Penjualan dan Anggaran Laba Rugi

yang telah dilaksanakan pada
Januari – Juni 2024

Ketua Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat



Ir. Jap Tji Beng, MMSI., M.Psi., Ph.D., P.E., M.ASCE