

Penganggaran Pendapatan dan Penjualan pada PT Tunas Harapan Meubelindo, Kota Medan - Sumatera Utara

Andoko¹, Frinan Satria², Friyan Satria³

^{1) - 3)} Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pelita Harapan

E-mail: andoko.mdn@lecturer.uph.edu, friyan.satria@lecturer.uph.edu, frinan.satria@lecturer.uph.edu

Article History

Received: 1/4/2023

Revised: 5/5/2023

Accepted: 13/5/2023

Keywords: *Budgeting, Sales and Revenue*

Abstract: *Doing budgeting is an important process in most businesses. It is better to maximise the benefits of a good budgeting process by performing a budget analysis over a period of time. Evaluation of budgeting is a strategy for evaluating the financial health of a business. By doing a budget evaluation, company can find out how much profit the business is making and compare how much money is spent in a given time frame. Conducting a budget analysis can help business owners make important decisions about a company's expenses and revenue streams. PT Tunas Harapan Meubelindo is a company who has business in ceramics. With the budgeting process that the company has done, PT Tunas Harapan Meubelindo need to have the evaluation of the budgeting that they have done. In order to understand the importance of evaluation, it needs to give some understanding to the employee of PT Tunas Harapan Meubelindo.*

PENDAHULUAN

Anggaran perusahaan sering disusun setiap tahun, tetapi mungkin belum selesai anggaran, biasanya membutuhkan usaha yang cukup besar, adalah rencana untuk masa depan jangka pendek. Banyak departemen di perusahaan memungkinkan ratusan atau bahkan ribuan orang di berbagai departemen termasuk departemen operasional, sumber daya manusia, marketing dan lain lain) untuk membuat daftar pendapatan dan pengeluaran yang diharapkan dalam penganggaran tahunan. Jika angka-angka aktual yang disampaikan melalui periode anggaran mendekati anggaran, hal ini menunjukkan bahwa para manajer memahami bisnis mereka dan telah berhasil mengendarainya ke arah dan tujuan yang dimaksud. Untuk perusahaan, sangatlah penting untuk membuat penganggaran penjualan dimana penjualan merupakan fondasi bagi perusahaan untuk kelangsungan operasional perusahaan yang tentu saja

harus didukung oleh departemen terkait lainnya.

Penganggaran penjualan adalah rencana keuangan yang memperkirakan total pendapatan perusahaan dalam periode waktu tertentu. Ini berfokus pada dua hal — jumlah produk yang terjual dan harga di mana mereka dijual - untuk memprediksi bagaimana kinerja perusahaan (Kelwig, 2022). Proyeksi pendapatan adalah perkiraan berapa banyak uang yang akan dihasilkan perusahaan selama periode waktu tertentu. Apabila sebuah perusahaan ingin mengetahui berapa banyak uang yang akan dihasilkannya di bulan depan, itu mungkin menghasilkan laporan proyeksi pendapatan yang merinci berapa banyak yang telah mereka belanjakan dan jual dalam satu bulan (Accurate, 2023).

Penganggaran atau penyusunan anggaran (*budgeting*) adalah proses penyusunan rencana keuangan organisasi yang dilakukan dengan cara menyusun rencana kerja dalam rangka waktu tertentu umumnya satu tahun dan dinyatakan dalam satuan moneter. Penganggaran merupakan bagian dari proses perencanaan organisasi yang secara umum meliputi perencanaan strategi (*strategic planning*), penyusunan program (*programming*), dan penyusunan anggaran (*budgeting*) (Mohamad Mahsun., 2012). Penganggaran penjualan sangat berguna dalam hal menetapkan target yang realistis.

Dalam hal ini, kita dapat melihat tim penjualan mungkin memiliki tujuan penjualan untuk meningkatkan langganan pelanggan sebesar 2 kali lipat dari tahun lalu, tetapi penganggaran penjualan akan menjaga harapan tetap rata dengan mencerminkan peningkatan tahunan sebesar tujuan dari perusahaan. Ini tidak berarti penganggaran pendapatan dan penjualan tidak dapat dicapai, tetapi ini dapat berarti bahwa penganggaran berdasarkan pendapatan, harus tercapai sesuai dengan tujuan. Penganggaran pendapatan dan penjualan sangat penting untuk mengelola pengeluaran dalam setiap departemen yang ingin melebihi anggaran yang dialokasikan, serta menetapkan tujuan penjualan. Tujuan yang jelas dan spesifik Adapun tujuannya adalah untuk mendorong tim maju saat mereka bekerja sama untuk mencapai pertumbuhan, walaupun itu adalah peningkatan sederhana 1 persen dalam produktivitas penjualan.

Penganggaran memberikan kemudahan bagi perusahaan karena memberikan target yang diharapkan manajemen untuk dicapai dalam periode mendatang. Target yang ditetapkan memotivasi karyawan untuk bekerja keras mencapai tujuan yang ditentukan. Dengan adanya penganggaran, karyawan mengetahui dengan baik sebelumnya batas pengeluaran yang dapat dikeluarkan untuk kegiatan tertentu dalam periode yang telah ditentukan, sehingga menjaga pengawasan pada pengeluaran bisnis dan mendapatkan hasil yang diinginkan yang ditetapkan oleh manajemen untuk bisnis. Penganggaran dianggap sebagai tolok ukur pengukuran kinerja dan kemajuan penjualan bisnis, sehingga menilai area di mana bisnis membutuhkan pertumbuhan dan peningkatan untuk meningkatkan potensi penghasilan. Penganggaran dapat membantu mengalokasikan sumber daya bisnis ke dalam perusahaan. Karena kondisi ke depan tidak bisa diprediksi secara pasti (*uncertainty*) sehingga dalam perencanaan harus menggunakan asumsi-asumsi, misalnya Inflasi tidak lebih dari 10%, suasana politik, sosial, budaya, dan keamanan stabil, harga bahan baku tidak naik lebih dari 10% dibandingkan tahun lalu, dan sebagainya (Blythe, 2012).

Anggaran memberikan tolok ukur untuk membandingkan hasil aktual dan mengembangkan tindakan korektif (Walter, 2019). Perusahaan mempersiapkan persiapan

penganggaran pendapatan dan penjualan akan melihat faktor penting untuk memastikan komponen perusahaan dan akurat akan rencana penganggaran.

Kadang kadang penganggaran akan dilaksanakan di *template spreadsheet* dan biasanya akan mencakup 3 elemen yang perlu diperhatikan, yaitu laporan laba rugi, laporan neraca, dan laporan arus kas. Dalam laporan laba rugi akan melihat bagaimana kinerja perusahaan tentang gambaran perusahaan dan laba bersih dari perusahaan. Sedangkan dalam laporan neraca mencantumkan kewajiban, harta dan modal dari perusahaan untuk periode penganggaran tertentu. Sedangkan laporan arus kas adalah untuk melaporkan kas yang diterima dan kas keluar untuk periode penganggaran tertentu. Ada beberapa saran untuk tahap dalam penyusunan penganggaran pendapatan dan penjualan.

Pertama, perusahaan harus memutuskan periode penganggaran. Kedua, melihat kembali jumlah persediaan dan harganya karena penjualan akan bergantung pada efek dari pembelian juga Ketiga, melihat kepada angka penjualan sebelumnya. Keempat, membandingkan angka penjualan dengan industri yang sama sebelum menyiapkan penganggaran pendapatan dan penjualan. Kelima, mendiskusikan dengan bagian penjualan. Keenam, mencari informasi dari pasar.

METODOLOGI PENGABDIAN MASYARAKAT

PT Tunas Harapan Meubelindo meminta karyawannya untuk mengikuti seminar dan pelatihan difokuskan lebih kepada topik daripada penganggaran pendapatan dan penjualan untuk menunjang keuntungan yang akan didapatkan di perusahaan, sehingga pelatihan ini lebih dapat dan bisa berjalan lebih intensif dan efektif. Adapun jumlah peserta adalah sebanyak 30 orang.

Penerapan metode pelaksanaan pelatihan ini dilakukan dalam bentuk penyuluhan, pelatihan dan pendampingan usaha secara online. Tema dan materi disesuaikan dengan kebutuhan dari karyawan PT Tunas Harapan Meubelindo

a. Diskusi Awal

Diskusi awal dilakukan untuk mengenal kebutuhan dari karyawan di perusahaan ini mengenai penanggaran. Penting untuk mengetahui pentingnya penjualan untuk menunjang kegiatan operasional dan mendapatkan keuntungan untuk kemajuan perusahaan

b. Pemaparan

Pemaparan berisi pentingnya penganggaran untuk kebutuhan dari rencana strategis perusahaan mengenai penganggaran penjualan dan pendapatan

c. Pelatihan dan Studi Kasus

Pelatihan ini untuk menghitung cara membuat anggaran pendapatan dan penjualan. Karyawan diberikan contoh studi kasus untuk perhitungan penganggaran pendapatan dan penjualan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Seminar dan pelatihan mengenai Penganggaran Pendapatan dan Penjualan ini dilakukan di PT Tunas Harapan Meubelindo dengan karyawan berjumlah 30 orang di kota Medan, Sumatera Utara. Pelaksanaan dilakukan dengan metode sebagai berikut:

1. Penjelasan dan pemaparan mengenai anggaran dan juga pentingnya penganggaran

- pendapatan dan penjualan
2. Pelatihan melalui contoh kasus mengenai pembuatan penganggaran di PT Tunas Harapan Meubelindo
 3. Pelatihan soal soal yang diberikan kepada karyawan PT Tunas Harapan Meubelindo.

Setelah dilakukan pembahasan, maka karyawan dapat mengerti dan menjawab pertanyaan pertanyaan yang diberikan dari contoh studi kasus untuk hal ini.

Contoh Penganggaran Pendapatan dan Penjualan

PT X mempunyai rencana untuk memproduksi piring di tahun 2024. Penjualan di kwartal pertama adalah sebesar 5,000 unit, kwartal kedua adalah sebesar 6,000 unit, di kwartal ketiga adalah sebesar 7,000 unit dan di kwartal ke 4 adalah 8,000 unit. Untuk harga jual per unit di kwartal pertama adalah Rp 5,000, kwartal kedua adalah Rp 6,000, kwartal ketiga adalah Rp 7,000 dan kwartal keempat adalah Rp 8,000. Perusahaan juga memberikan diskon penjualan sebesar 2% dari total penjualan kotor selama setahun. Persiapkan penanggaran penjualan dari PT X ini 91

Jawaban

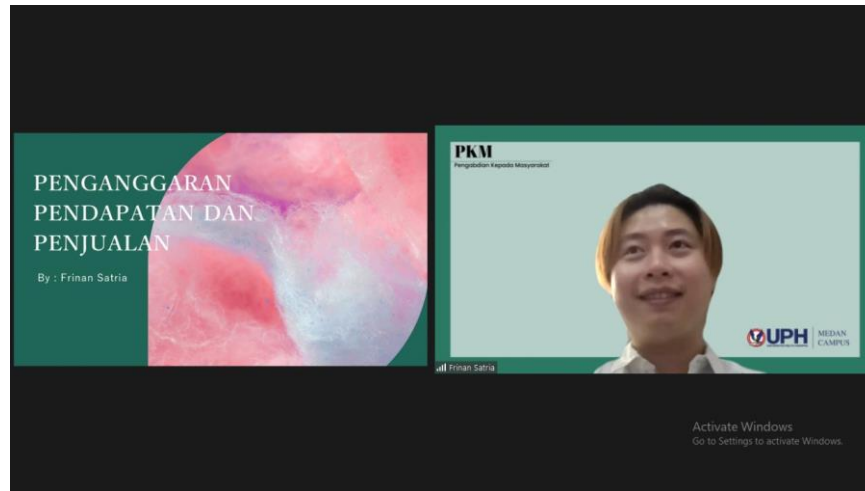
Berikut adalah perhitungan penganggaran yang dilakukan oleh PT X setelah mempertimbangkan trend pasar dan faktor lainnya yang telah didiskusikan di perusahaan

Penganggaran Penjualan PT X

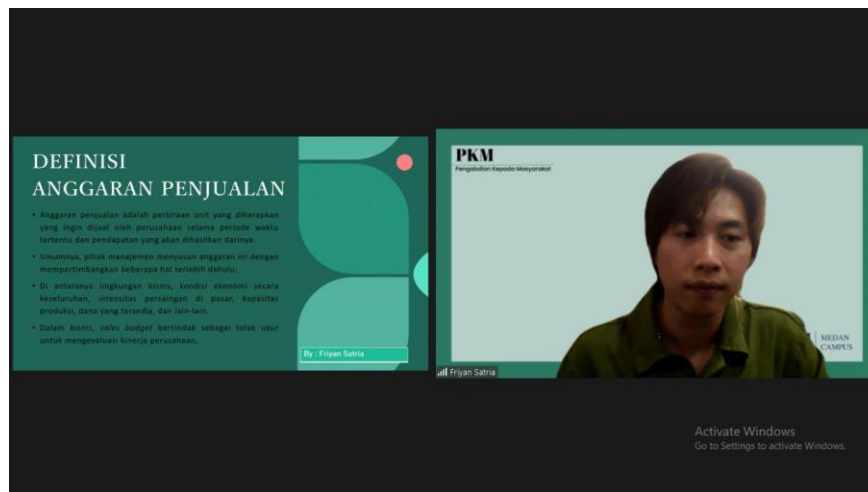
<u>Untuk tahun 2024</u>	<u>Kwartal 1</u>	<u>Kwartal 2</u>	<u>Kwartal 3</u>	<u>Kwartal 4</u>
<u>Keterangan</u>				
<u>Penjualan</u>	5,000	6,000	7,000	8,000
<u>Harga jual per unit</u>	IDR 5,000	IDR 6,000	IDR 7,000	IDR 8,000
<u>Total Penjualan Kotor</u>	IDR 25,000,000	IDR 36,000,000	IDR 49,000,000	IDR 64,000,000
<u>Diskon penjualan</u>	IDR 500,000	IDR 720,000	IDR 980,000	IDR 1,280,000
<u>Total Penjualan Bersih</u>	IDR 24,500,000	IDR 35,280,000	IDR 48,020,000	IDR 62,720,000

Berikut adalah dokumentasi kegiatan pelatihan analisa laporan keuangan sebagaimana gambar di bawah ini:

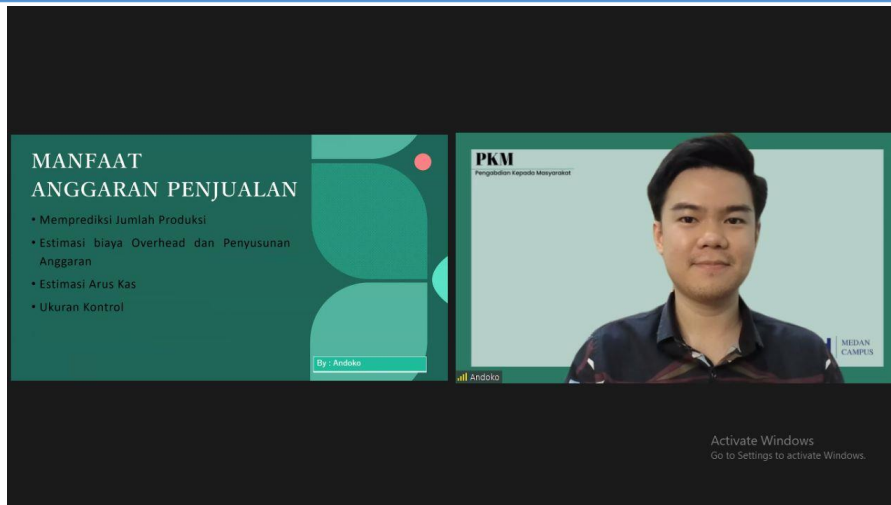
Gambar 1 – Pemaparan Analisa Laporan Keuangan



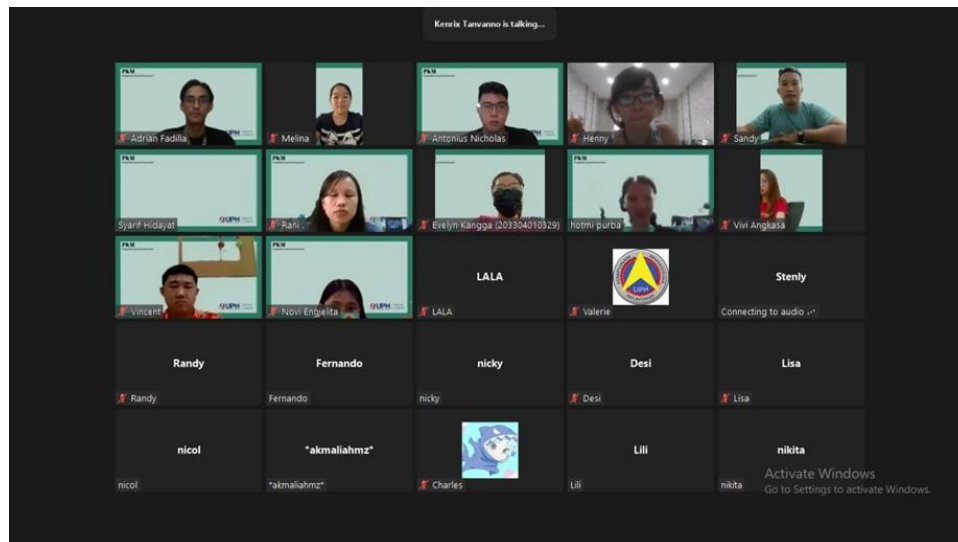
Gambar 2 – Penjelasan Definisi Anggaran Penjualan



Gambar 3 – Pengendalian Anggaran Lanjutan



Gambar 4 – Pemaparan Manfaat Anggaran Penjualan



Gambar 5 – Peserta Pelatihan Anggaran Penjualan

SIMPULAN

PT Tunas Harapan Meubelindo merupakan perusahaan di bidang distributor keramik yang mengadakan pelatihan dan pemaparan mengenai penganggaran pendapatan dan penjualan pada PT Tunas Harapan Meubelindo. Pentingnya penganggaran penjualan sangat berguna dalam hal menetapkan target yang realistis. Dalam hal ini, kita dapat melihat tim penjualan mungkin memiliki tujuan penjualan untuk meningkatkan langganan pelanggan sebesar 2 kali

lipat dari tahun lalu, tetapi penganggaran penjualan akan menjaga harapan tetap rata dengan mencerminkan peningkatan tahunan sebesar tujuan

Dari perusahaan, ini tidak berarti penganggaran pendapatan dan penjualan tidak dapat dicapai, tetapi ini dapat berarti bahwa penganggaran berdasarkan pendapatan, harus tercapai sesuai dengan tujuan. Penganggaran pendapatan dan penjualan sangat penting untuk mengelola pengeluaran dalam setiap departemen yang ingin melebihi anggaran yang dialokasikan, serta menetapkan tujuan penjualan.

UCAPAN TERIMA MASIH

Penghargaan tinggi dan terimakasih kami sampaikan kepada perusahaan PT Tunas Harapan Meubelindo dan atas kerjasama penyelenggaraan kegiatan ini. Terimakasih selanjutnya kami sampaikan kepada Dekanat Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pelita Harapan dan seluruh pihak yang terlibat mendukung kegiatan.

DAFTAR REFERENSI

- Accurate. (2023). "Proyeksi Penganggaran Pendapatan Pengertian Lengkap dan Cara Menghitungnya," *accurate.id* tersedia (<https://accurate.id/akuntansi/proyeksi-pendapatan-pengertian-lengkap-dan-cara-menghitungnya/> [diunduh 2/5/2023]).
- Blythe, D. Flanders (2005). *Introduction to Budgeting, 4th Edition*. Southbank, Vic.: Thomson.
- Moh Mahsun, Firma S, Andre P (2012). *Akuntansi Sektor Publik, Edisi 3*. Yogyakarta: BPFE UGM.
- Walter, L. M. (2019). *Budgeting and Decision Making*. Paris: Horizons University.
- Mursidah, Silmi and Juliana Nasution (2022). "Analisis Penyajian Laporan Keuangan Berdasarkan SAK-ETAP pada Koperasi Tunas Wira Mandiri," *Jurnal Pendidikan Tambusai*, Vol. 6 No. 1, April.
- Resmi, S. (2009). *Perpajakan*. Jakarta: Salemba Empat.
- Soemitra, A. (2015). *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Prenada Media.
- Soetrisno, A. (2013). *Akuntansi Perpajakan*. Jakarta : Salemba Empat.
- Sudarsono, H. (2005). *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah Edisi 2*. Jakarta : Akonisia.