

BUDGETING

SEBAGAI ALAT ANALISIS, PERENCANAAN
DAN PENGKOORDINASIAN BISNIS



BUDGETING

Sebagai Alat Analisis, Perencanaan Dan Pengkoordinasian Bisnis

Dewi Widyaningsih, M.M.



YAYASAN PRIMA AGUS TEKNIK

PENERBIT :
YAYASAN PRIMA AGUS TEKNIK
Jl. Majapahit No. 605 Semarang
Telp. (024) 6723456. Fax. 024-6710144
Email : penerbit_ypat@stekom.ac.id

BUDGETING

**Sebagai Alat Analisis, Perencanaan
Dan Pengkoordinasian Bisnis**

Penulis:Dewi Widyaningsih, M.M.

ISBN: 978-623-8120-15-4 (PDF)

Editor:Heni Susilowati, M.M

Penyunting:Robby Andika Kusumajaya, M.M.,M.Kom

Desain Sampul dan Tata Letak:

Penerbit:

Yayasan Prima AgusTeknik

Redaksi: Jln Majapahit No 605 Semarang

Tlpn. (024) 6723456 Fax . 024-6710144

Email: penerbit_ypat@stekom.ac.id

Distributor Tunggal:

UNIVERSITAS STEKOM

Jln Majapahit No. 605 Semarang

Tlpn. (024) 6723456 Fax. 024-6710144

Email: info@stekom.ac.id

Hak Cipta dilindungi Undang-Undang

Dilarang memperbanyak karya tulis ini dalam bentuk dan dengan cara apapun tanpa ijin tertulis dari penerbit.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, puji syukur kepada Allah SWT atas segala kemudahan yang telah diberikan, sehingga buku ini dapat diselesaikan. Buku dasar – dasar bugeting ini merupakan buku panduan bagi mahasiswa untuk mempelajari pengbudgeting perusahaan.

Buku ini berisi uraian materi berkaitan dengan budget penjualan, forecasting, budget biaya produksi, budget kas, budget hutang/piutang dan budget aktiva yang dilengkapi dengan contoh-contoh yang dapat digunakan pembaca untuk mudah memahami isi materi. Pada bagian akhir setiap bab, penulis tambahkan ringkasan materi dan soal latihan.

Terima kasih diucapkan atas dukungan dan motivasi dari teman-teman dan keluarga. Segala masukan dan kritik yang membangun diharapkan dari pembaca untuk perbaikan buku ini.

Semarang,

Dewi Widyaningsih

DAFTAR ISI

Kata Pengantar	4
Daftar Isi	5
Bab 1 Ruang Lingkup Budgeting	10
A. Overview Budgeting.....	11
B. Bentuk Dan Fungsi	11
C. Garis Besar Konsep Pengbudgeting	13
1. Manajemen Proses	13
2. Keputusan Manajerial	13
3. Struktur Organisasi	14
4. Perencanaan dan Pengendalian Manajemen	15
5. Koordinasi Manajemen	16
6. Saluran Komunikasi.....	16
7. Budgeting Strategis dan taktis	17
8. Pusat Tanggungjawab	18
D. Elemen-elemen yang Berpengaruh Pada Penyusunan Budget	19
E. Keunggulan dan Kelemahan Pengbudgeting.	20
F. Komponen Budgeting	20
G. Tahapan-Tahapan Menyusun Budget	25
H. Ringkasan	25
I. Soal Latihan	26
Bab 2 Forecating Budget	29
A. Overview Forecasting Budget.....	30
B. Metode Melakukan Penaksiran.....	30

1. Kualitatif	30
2. Kuantitatif.....	31
C. Metode Kuantitatif.....	32
1. <i>Semi Average Method</i>	32
2. <i>Moment Method</i>	38
3. <i>Least Square Method</i>	41
4. <i>Free Hand Method</i>	42
5. Metode Regresi	44
6. Metode Korelasi	47
D. Ringkasan.....	48
E. Soal Latihan.....	49
Bab 3 Budget Penjualan	53
A. Overview Budget Penjualan	54
B. Konsep Budget Penjualan.....	54
C. Format dan ContohPenyusunan Budget Penjualan.....	55
D. Ringkasan.....	58
E. Soal Latihan.....	58
Bab 4 Budget Produksi	62
A. Overview Budget Produksi	63
B. Tujuan Penyusunan Budgeting Produksi.....	63
C. Langkah-Langkah Penyusunan Budgeting Produksi.....	64
D. Budget Unit yang akan Diproduksi.....	65
1. Pola Distribusi Stabil.....	65
2. Pola Distribusi Bergelombang.....	67
3. Pola Distribusi Moderat.....	68
E. Format dan Contoh Pembuatan Budget	

	Unit Produksi	68
F.	Ringkasan	71
G.	Soal Latihan	71
Bab 5	Budegt Bahan Mentah	75
A.	Overview Budget Bahan Mentah	76
B.	Budget Berkaitan Bahan Mentah	76
C.	Budget Kebutuhan Bahan Mentah	76
D.	Budget Biaya Bahan Mentah	77
E.	Format dan Penyusunan Budget Bahan Mentah	78
F.	Ringkasan	84
G.	Soal Latihan	84
Bab 6	Budget Upah Tenaga Kerja Langsung	89
A.	Overview Budget Tenaga Kerja Langsung	90
B.	Elemen yang Berpengaruh Pada Penyusunan Budget Tenaga Kerja Langsung.....	90
C.	Format dan Contoh Penyusunan Budget Upah Tenaga Kerja Langsung	91
D.	Ringkasan	93
E.	Soal Latihan	93
Bab 7	Budget Biaya Pabrik Tak Langsung	95
A.	Overview Budget Biaya Pabrik Tak Langsung	96
B.	Kegunaan Budget Biaya Pabrik Tak Langsung	97
C.	Elemen yang Berpengaruh Pada Penyusunan Budget Biaya Pabrik Tak Langsung.....	97
D.	Format dan Contoh Penyusunan Budget Pabrik Tak Langsung.....	97

E.	Ringkasan.....	98
F.	Soal Latihan.....	105
Bab 8	Budget Beban Administrasi	110
A.	Overview Budget Beban Administrasi	111
B.	Elemen yang Berpengaruh Pada Penyusunan Budget Beban Administrasi	112
C.	Format dan Contoh Penyusunan Budget Beban Administrasi	112
D.	Ringkasan.....	116
E.	Soal Latihan.....	116
Bab 9	Budget Biaya Penjualan.....	120
A.	Overview Budget Biaya Penjualan	121
B.	Elemen yang Berpengaruh Pada Penyusunan Budget Biaya Penjualan	122
C.	Format dan Contoh Penyusunan Budget Biaya Penjualan	122
D.	Ringkasan.....	126
E.	Soal Latihan.....	127
Bab 10	Budget Variabel.....	129
A.	Overview Budget Variabel.....	130
B.	Kegunaan Budget Variabel	135
C.	Elemen yang Berpengaruh Pada Penyusunan Budget Biaya Variabel	135
D.	Format dan Contoh Penyusunan Budget Biaya Variabel	137
E.	Ringkasan.....	142
F.	Soal Latihan.....	142
Bab 11	Budget Utang dan Piutang.....	146

A.	Overview Budget Piutang.....	147
B.	Elemen yang Berpengaruh Terhadap Budget Piutang	147
C.	Langkah-Langkah Menyusun Budgeting Piutang	148
D.	Manfaat Budget Piutang	149
E.	Format dan Contoh Penyusunan Budget Piutang	149
F.	Apa Itu Budget Utang.....	151
G.	Elemen yang Berpengaruh Terhadap Budget Hutang.....	151
H.	Format dan Contoh Penyusunan Budget Utang.....	152
I.	Ringkasan	155
J.	Soal Latihan	155
Bab 12	Budget Aktiva Tetap.....	158
A.	Overview Budget Aktiva Tetap.....	159
B.	Elemen yang Berpengaruh Terhadap Budget Aktiva tetap	159
C.	Format dan Contoh Budget Aktiva tetap	160
D.	Ringkasan	162
Bab 13	Budget Penggunaan Kas	163
A.	Pengertian Budget Kas.....	164
B.	Elemen yang Berpengaruh Pada Budget Kas.	164
C.	Format dan Contoh Penyusunan Budget Kas	167
D.	Ringkasan	169
Daftar Pustaka		170

BAB 1

RUANG LINGKUP BUDGETING

TUJUAN INSTRUKSIONAL

Bab 1 membahas tentang ruang lingkup budgeting perusahaan dan garis besar konsep budgeting. Setelah mempelajari dan membaca bab ini diharapkan mahasiswa bisa menjelaskan dan menjawab tentang :

1. Apa itu budgeting?
2. Mengapa budgeting itu penting bagi perusahaan?
3. Garis besar konsep budgeting
4. Elemen- elemen yang berpengaruh penyusunan budget
5. Tahapan Penyusunan Budget

A. Overview Budgeting

Pada dasarnya budgeting adalah rencana keuangan terperinci yang mengukur ekspektasi dan tindakan dimasa depan relative terhadap perolehan dan penggunaan sumber daya.

Budget (anggaran) adalah suatu rencana yang disusun secara sistematis, yang meliputi seluruh kegiatan perusahaan, yang dinyatakan dalam unit (kesatuan) moneter dan berlaku untuk jangka waktu (periode) tertentu yang akan datang.

B. Bentuk Dan Fungsi

Anggaran dapat mengambil berbagai bentuk dan melayani banyak fungsi. Anggaran memberikan dasar terperinci target penjualan, rencana tenaga kerja, produksi inventarisasi, investasi/peminjaman cash, belanja modal (aktiva tetap) dan seterusnya. Anggaran menyediakan tolok ukur yang dengannya hasil actual dapat dibandingkan dan tindakan korektif dapat dikembangkan. Anggaran memberikan manajer "persetujuan" untuk pelaksanaan rencana pengeluaran. Anggaran memungkinkan manajer untuk memberikan panduan berwawasan ke depan kepada investor dan kreditor. Anggaran diperlukan untuk meyakinkan bank dan pemberi pinjaman lainnya untuk memberikan kredit.

Komponen kunci dalam budgeting :

1. Formal, disusun dengan format yang resmi dan tertulis.
2. Sistematis, disusun dari dan berdasarkan fakta.

3. Pengambilan keputusan oleh manajer sebagai wujud pertanggungjawaban.
4. Berguna bagi manajer untuk melakukan fungsi perencanaan dan pengendalian usaha.

Karakteristik budgeting :

Budgeting merupakan subsistem yang memerlukan komunikasi dengan subsistem dalam perusahaan, dimana budgeting sebagai tools perencanaan dan pengendalian. Anggaran memberikan ekspresi kuantitatif formal dari ekspektasi. Ini adalah aspek penting dari proses perencanaan dan pengendalian. Tanpa anggaran, sebuah organisasi akan sangat tidak efisien dan tidak efektif.

Beda antara Budgeting dengan Ramalan

Budgeting	Ramalan
Dinyatakan dalam nilai moneter	Bisa nilai moneter/bukan
Interval waktu tertentu (umumnya 1 tahun)	Dapat sembarang interval waktu
Berisi komitmen manajemen untuk mencapainya	Tidak ada tanggung jawab tercapainya ramalan
Disetujui oleh Manajemen puncak untuk mempersiapkan	Ini tidak selalu harus disetujui oleh manajer yang lebih tinggi

proposal anggaran	
Setelah diverifikasi, itu tidak dapat diubah kecuali dalam kondisi khusus	Update segera mungkin jika terdapat informasi baru
Secara berkala, implementasi dibandingkan dengan budgeting, dan varians dianalisis dan lakukan pelacakan	Penyimpanan ramalan tidak ditinjau secara formal dan tak perlu tindakan lebih lanjut.

C. Garis Besar Konsep Budgeting

1. Manajemen Proses

Dapat dijelaskan sebagai seperangkat kegiatan yang saling terkait yang dilakukan oleh manajemen suatu organisasi sebagai bentuk fungsi manajemen.

Fungsi kontrol manajemen :

- a. Mengembangkan perencanaan (*Planning*)
- b. Mengembangkan struktur kerja (*Organizing*)
- c. Manajemen dan pengelolaan karyawan (*Staffing*)
- d. Terciptanya koordinasi dan kerjasama (*Leading & Actuating*)
- e. Pengawasan dan pengendalian (*Controlling*)

2. Keputusan Manajerial

Penyusunan budgeting menjadi keputusan manajerial sebagai komitmen untuk melaksanakan aktivitas berdasarkan aktivitas dan biaya yang telah ditentukan sebelumnya.

Keputusan membuat proses :

- a. Identifikasi masalah
- b. Tentukan berbagai alternatif
- c. Tentukan sebab ketidakpastian
- d. Tentukan kriteria
- e. Mempertimbangkan preferensi resiko
- f. Evaluasi terhadap alternative
- g. Memilih alternative yang terbaik
- h. Mengimplementasikan keputusan

3. Struktur Organisasi

Pengkoordinasian Budgeting biasanya oleh komite budgeting dan departemen budgeting.

Susunan komite budgeting :

- a. Anggota dewan direksi(direktur keuangan)
- b. Manajer pemasaran
- c. Manajer produksi
- d. Manajer keuangan
- e. CEO, administrasi dan staf

Fungsi utama komite budgeting :

- a. Memberikan pedoman penyusunan budgeting
- b. Menawarkan saran teknis
- c. Menerima dan memeriksa budgeting
- d. Saran perubahan
- e. Harmonisasi perbedaan yang pandangan

- f. Persetujuan budgeting dengan atau tanpa perubahan
- g. Periksa laporan budgeting yang ada

Fungsi departemen budgeting :

- a. Pengembangan prosedur budgeting
- b. Usulan gagasan budgeting pada seluruh level manajemen
- c. Mengumpulkan, menganalisis dan mengkoordinasikan dana
- d. Mengevaluasi dan melaporkan kinerja

Prosedur penyusunan budgeting :

- a. Analisa informasi masa lalu, gunakan strategi SWOT
- b. Mengembangkan program dan perencanaan strategik
- c. Komunikasikan tujuan
- d. Pilih taktik, koordinasi dan kendalikan operasi
- e. Menyiapkan usulan budgeting
- f. Ajukan revisi proposal budgeting
- g. Menyetujui revisi yang diusulkan dan memasukkannya ke dalam budgeting perusahaan
- h. Revisi dan menetapkan final budgeting perusahaan untuk disampaikan kepada manajemen dan disetujui oleh RUPS.

4. Perencanaan dan Pengendalian Manajemen

Fungsi Budgeting dalam sebuah perencanaan

- a. Membantu manajemen dalam meneliti dan mempelajari segala permasalahan yang berkaitan dengan pelaksanaan aktivitas.
- b. Membantu mengarahkan semua sumber daya yang tersedia untuk mengidentifikasi arah atau aktivitas yang paling menguntungkan.
- c. Dukungan kebijaksanaan perusahaan
- d. Membantu manajemen menetapkan tujuan perusahaan
- e. Membantu secara lebih efektif penggunaan peralatan fisik.

Fungsi budgeting dan pengendalian

- a. Membantu dalam pengendalian semua kegiatan dan pengeluaran
- b. Membantu pencegahankerugian
- c. Membantu penetapan standar baru

Fitur laporan pelaksanaan budgeting:

- a. Diklasifikasi berdasarkan otoritas/tanggungjawab
- b. Membedakan variabel *controllable* dan *uncontrollable*
- c. Pelaporan secara berkala
- d. Penekanan pada varians(perbedaan) antara implementasi dan budgeting

5. Koordinasi Manajemen

Koordinasi digambarkan sebagai proses interaksi yang berkesinambungan dan konsisten dari semua fungsi manajemen.

Tujuannya agar semua fungsi manajemen melakukan kegiatan yang direncanakan untuk mencapai tujuan perusahaan.

Fungsi budgeting dalam koordinasi :

- a. Dapat mengkoordinir SDM
- b. Penilai kesesuaian rencana aktivitas perusahaan dengan keadaan lingkungan bisnis yang dihadapi
- c. Membantu salurkan pemakaian modal yang menguntungkan
- d. Membantu identifikasi kelemahan organisasi

6. Saluran Komunikasi

Bentuk komunikasi dalam proses penganggaran perusahaan :

a. *Feedforward*

Manajemen tingkat atas merencanakan komunikasi dengan tingkat manajemen yang lebih rendah.

b. *Feedback*

Masukan mengkomunikasikan hasil evaluasi pelaksanaan dan pelaporan.

c. *Replanning*

Revisi tinjau implementasi jika implementasi tidak berjalan sesuai rencana.

7. Budgeting Strategis Dan Taktis

Kaitan antara Tujuan, Sasaran dan Budgeting :



Gambar 1.1 Struktur Hubungan Antara Tujuan, Sasaran dan Budgeting

8. Pusat Tanggungjawab

Sistem akuntansi menyediakan informasi rinci mengenai : Pendapatan(*Revenue*) dan Biaya(*Cost*), ini diterjemahkanke dalam hasil kegiatan *actual*, budget ditetapkan dan varians (selisih).

- Focus → rencana dan pengendalian biaya dan pendapatan
- Tujuan → perbandingan hasil actual dengan perencanaan

Pusat tanggungjawaban :

- *Cost Center*
- *Revenue Center*
- *Profit Center*

- *Investment Center*

D. Elemen- Elemen Yang Berpengaruh Terhadap Penyusunan Budget

Budget memiliki fungsi baik bilamana taksiran-taksiran (*forecast*) terkandung didalamnya akurat, sehingga sedikit berbeda dengan realisasinya. Dibutuhkan data, informasi dan pengalaman yang menjadi faktor-faktor pertimbangan dalam menyusun buget.

1. Faktor intern
 - a. Penjualan tahun lalu
 - b. Kebijakan perusahaan menyangkut harga jual, syarat bayarserta berbagai saluran distribusi.
 - c. Kapasitas produksi
 - d. Tenaga kerja yang dimiliki perusahaan, baik jumlah (kuantitatif), keterampilan dan keahlian (kualitatif)
 - e. Modal kerja
 - f. Kelengkapan fasilitas-fasilitas
 - g. Kebijakan perusahaan berhubungan dengan. seperti pemasaran, produksi, administrasi, personalia.
2. Faktor ekstern
 - a. Status pesaing
 - b. Statistik pertumbuhan penduduk
 - c. Tingkat penghasilan
 - d. Tingkat pendidikan
 - e. Tingkat populasi

- f. Agama, adat istiadat dan kebiasaan masyarakat
- g. Kebijakan public di berbagai bidang seperti polekososbudkam
- h. Keadaan ekonomi nasional maupun internasional, dan kemajuan teknologi.

E. Keunggulan dan Kelemahan Budgeting

Keunggulan Budgeting :

1. Hasil diharapkan dapat diprediksi, untuk memilih peluang perencanaan yang baik
2. Analisis budgeting yang berguna bagi *Decision maker*
3. Budgeting menjadi dasar pembetulan kearah lebih baik
4. Alat memantau jam kerja karyawan
5. Adasense of *participation*

Kelemahan Budgeting :

1. Penyusunan budgeting perlu penyesuaian agar tetap relevan dan berkelanjutan di lingkungan saat ini.
2. Kemungkinan timbul konflik kepentingan dalam hubungan kerja
3. Subyektifitas *decision maker* dalam budgeting

F. Komponen Budgeting

Budgeting Induk(*Master Budget*) merupakan dokumen disediakan yang berlaku dalam suatu perusahaan dan divisinya selama periode tertentu, diantaranya :

1. Budgeting Operasional

Budget yang mengungkapkan rencana untuk menghasilkan pendapatan(*income generating*) dan belanja biaya yang membentuk laba, terdiri dari :

- a. Budgeting penjualan
- b. Budgeting produksi dan biaya produksi
- c. Budgeting pemasaran dan biaya pemasaran
- d. Budgeting biaya administrasi umum

Di dalam akuntansi kegiatan yang terjadi antara penghasilan dan biaya akan membentuk Laporan Keuangan yaitu Laba Rugi. *Operating Budget* disebut juga dengan "*Income Statement Budget*"

Menurut kelengkapan isinya, *Income Statement Budget* terbagi menjadi 2 macam :

- a. *Master Income Statement Budget* (Budeget Induk Laba/Rugi)
- b. *Income Statement Support Budget*(Budget Penunjang Rugi-Laba)

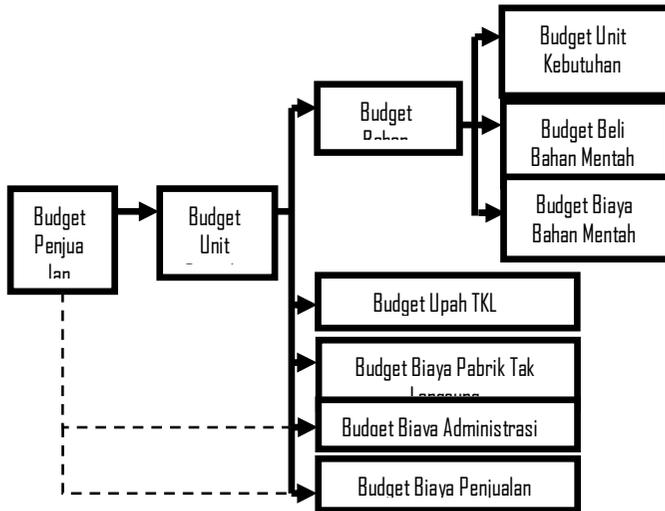
Meliputi : Budget penjualan, budget produksi, budget biaya administrasi, budget biaya penjualan, budget penghasilan non usaha, dan budget biaya non usaha.

Ada 2 alternatif hubungan antara produksi dan penjualan :

1. *Alaternatif 1*, besarnya penjualan ditentukan besarnya produksi. Ini berarti jumlah penjualan perusahaan selama periode mendatang ditentukan oleh jumlah barang yang mampu diproduksi perusahaan pada periode yang sama.
2. *Alternative 2*, besarnya jumlah produksi ditentukan oleh besarnya penjualan. Berarti jumlah barang yang diproduksi perusahaan selama periode tertentu ditentukan berapa jumlah yang bisa dijual (dipasarkan) oleh perusahaan dalam periode yang sama.

Pada praktiknya, banyak perusahaan yang menghadapi pasar bersaing, sehingga akan kita bahas untuk alternative kedua.

Skema penyusunan *Income Statement Supporting Budget* :



Gambar 1.2

Skema *Income Statement Supporting Budget*

2. Budgeting Keuangan

Budget yang mengungkap rencana arus kas dan estimasi neraca perusahaan, terdiri dari :

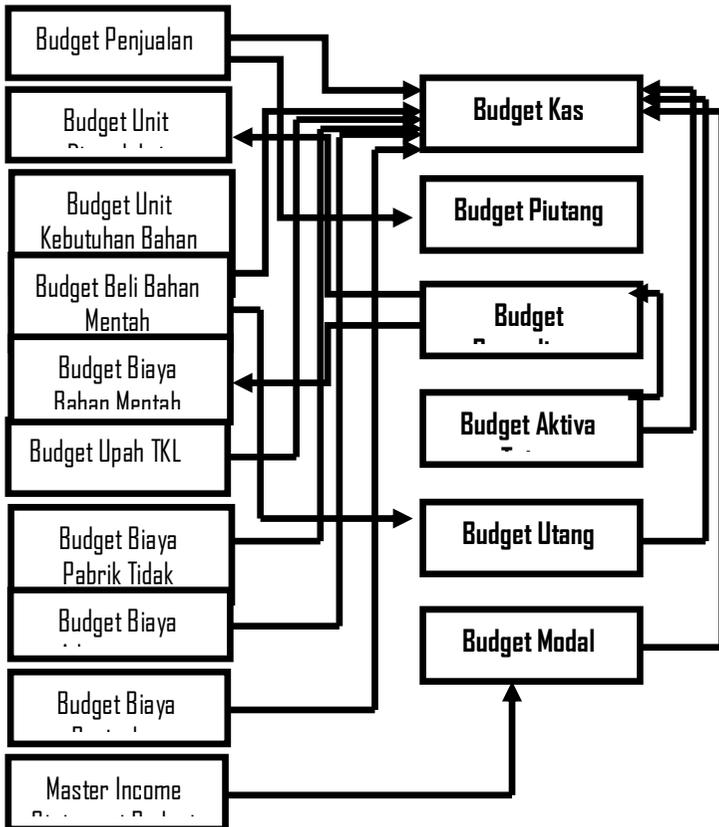
- a. Proyeksi arus kas
- b. Proyeksi neraca akhir
- c. Budgeting pengeluaran modal (*capital expenditures*)

Financial Budget sering disebut juga dengan “*Balance Sheet Budget*” . Atas dasar kelengkapan isinya, *Balance sheet Budget* dibedakan menjadi 2 macam :

- a. *Master Balance Sheet Budget*(Budget Induk Neraca)

b. *Balance Sheet Supporting Budget* (Budget Penunjang Neraca)

Meliputi : Budget Kas, Budget Piutang, Budget Persediaan, Budget Aktiva tetap, budget utang, budget modal.



Gambar 1.3

Skema *Balance Sheet Supporting Budget*

G. Tahap – Tahap Penyusunan Budget

Laporan penyusunan budget Komprehensif akan berurutan seperti berikut :

1. Budget Taksiran (*Forecasting Budget*)
2. Budget Penjualan
3. Budget Produksi
4. Budget Bahan Baku
5. Budget BTKL
6. Budget Biaya Tidak Langsung
7. Budget Biaya Administrasi
8. Budget Biaya Penjualan
9. *Variabel Budget*
10. Budget Persediaan
11. Budget Piutang
12. Budget Utang
13. Budget Aktiva Tetap
14. Budget Kas

H. Ringkasan

Budgeting adalah rencana keuangan terperinci yang mengukur ekspektasi dan tindakan dimasa depan relative terhadap perolehan dan penggunaan sumber daya. Anggaran memberikan dasar target penjualan yang terperinci, rencana kepegawaian, produksi inventaris, investasi/peminjaman tunai, pengeluaran modal (aktiva tetap) dan seterusnya.

Garis besar konsep budegeting antara lain : proses manajemen, keputusan manajerial, pengorganisasian,

pengendalian, saluran komunikasi, budgeting strategis dan taktis serta akuntansi pertanggung jawaban. Komponen budgeting dapat dibagi menjadi 2 yaitu : budget operasional dan budget keuangan.

I. Latihan Soal

Soal : Pilihan Ganda

1. Berikut bukan termasuk elemen dari budgeting, ialah :
 - a. Pedoman kerja
 - b. Disetujui oleh pemimpin
 - c. Tidak ada interval waktu
 - d. Berisi komitmen dan pencapaian
2. Dibawah ini merupakan keunggulan dari melakukan budgeting, kecuali :
 - a. Membantu perusahaan dalam membuat keputusan
 - b. Untuk merencanakan peluang dimasa datang
 - c. Berpotensi terjadi konflik perencanaan anggaran
 - d. Adanya sense of participation
3. Fungsi budgeting untuk mempersiapkan perencanaan penggunaan modal pada saluran yang menguntungkan termasuk fungsi budgeting :
 - a. Koordinasi
 - b. Akuntansi pertanggung jawaban
 - c. Strategi dan taktis
 - d. Komite budgeting

4. Berikut yang termasuk pusat pertanggung jawaban adalah :
 - a. Biaya dan pendapatan
 - b. Neraca
 - c. Modal kerja
 - d. Aliran kas
5. Budget yang digunakan untuk merencanakan biaya untuk kegiatan proses menghasilkan produk secara langsung dibawah ini, kecuali :
 - a. Budget produksi
 - b. Budget bahan baku
 - c. Budget penjualan
 - d. Budget upah tenaga kerja langsung
6. Eleme-elemen penganggaran disebut dibawah ini, kecuali:
 - a. Mencakup keseluruhan kegiatan operasional perusahaan
 - b. Tidak ada jangka waktu
 - c. Dengan satuan moneter
 - d. Merencanakan pedoman kerja
7. Proses menilai berhasil atau tidak kerja perusahaan pada jangka waktu tertentu dapat dilihat melalui :
 - a. Rencana bugeting
 - b. Budgeting
 - c. Laporan anggaran
 - d. Laporan keuangan
8. Mengontrol dan evaluasi laporan budgeting yang dibuat termasuk konsep budgeting :

- a. Keputusan manajerial
 - b. Struktur organisasi
 - c. Proses manajemen
 - d. Koordinasi manajemen
9. Laporan perencanaan anggaran yang dibuat oleh perusahaan, disahkan oleh :
- a. Supervisor
 - b. Pimpinan tinggi perusahaan
 - c. Manajer operasional
 - d. Kepala bagian produksi

BAB 2

FORECASTING

TUJUAN INSTRUKSIONAL

Bab 2 membahas tentang forecasting . Setelah belajar dan memahami bab ini diharapkan mahasiswa bisa menjelaskan dan menjawab tentang :

1. Apa itu forecasting?
2. Metode melakukan penaksiran
3. Menghitung metode penaksiran kuantitatif

A. Overview Forecasting Budget

Forecasting dijelaskan sebagai proses aktivitas meramalkan kejadian yang memungkinkan terjadi pada periode mendatang. *Jualan* ialah hasil aktivitas menjual produk yang dilakukan oleh perusahaan. Sedangkan *forecast* penjualan diartikan proses memperkirakan penjualan produk dilakukan dimasa mendatang.

Forecasting Budget adalah budget yang berisiprakiraan(*forecast*) kinerja perusahaan selama periode tertentu, serta taksiran terkait kondisi keuangan perusahaan di masa datang.

B. Metode Melakukan Penaksiran

Dalam pembuatan Budget penjualan, penaksiran (*forecasting*)diperlukan, khususnya taksiran kuantitas, harga, kualitas serta waktu dan lokasi penjualan.

Terdapat 5 komponen yang berpengaruh terhadap *forecast* penjualan :

1. Sifat produk
Produk yang diproduksi oleh perusahaan.
2. Metode distribusi
Carapendistribusian yang dilakukan perusahaan, misal: Apakah letak perusahaan saat ini lebih dekat dengan pasar atau pasar bahan baku.
3. Kondisi ukuran perusahaan dibanding pesaing

Posisi perusahaan di pasar, apakah menjadi *market leader*, *market chalanger*, *market follower*, atau *market niecher*.

4. Tingkat persaingan

Mengenai tingkat persaingan aktivitas perusahaan dengan pesaing sejenis.

5. Data Historis

Penggunaan data-data dalam penaksiran penjualan perusahaan untuk merencanakan budgeting dimasa akan datang.

Terdapat 2 metode dalam melakukan penaksiran penjualan yaitu:

1. Bersifat kualitatif (*non-statistical method*)

Penilaian(taksiran) yang berfokus pada income seseorang. Kelemahan dari penaksiran, bahwa setiap pendapatan dipengaruhi oleh sifat subyektif dibandingkan sifat obyektif. Sehingga keakuratan hasil taksiran diragukan. Berikut cara penaksiran bersifat kualitatif:

- b. *Income* manajer pemasaran
- c. *Income*karyawan bagian penjualan
- d. *Income* lembaga distribusi
- e. *Income*peneliti pasar

2. Bersifat kuatitatif(*Statistical Method*)

Penaksiran di tiitikberatkan pada angka-angka perhitungan metode statistik. Sehingga hasil taksiran dapat dipertanggung jawabkan. Kelemahan, masih terdapat faktorpengukuran dengan cara kuantitatif

seperti selera konsumen, kebiasaan konsumen, tingkat pendidikan dan sebagainya.

Metode penaksiran kuantitatif, diantaranya:

- a. Metode dengan dasar data historis dari satu variabel saja yang ditaksir.
 - *Semi Average Method*(metode tren setengah rata-rata)
 - *Moment Method* (Metode trend moment)
 - *Least Square Method* (Metode trend least-square)
 - *Free Hand Method* (Metode trend bebas)
- b. Data historis berdasarkan satu variabel ditaksir dihubungkan dengan historis data variabel lain:
 - Metode Regresi
 - Metode Korelasi

C. Metode Kuantitatif

Berikut Metode forecast berdasarkan data historis:

1. Trend setengah rata-rata (*Semi Average Method*)
Metode *semi average* diimplementasikan untuk keperluan forecast dalam persamaan fungsi garis lurus seperti analisis regresi.

$$Y = a + bx$$

Dimana :

a : konstanta , rerata kelompok satu (X_1)

b : slope/kecondongan , $\frac{\text{mean } X_2 - \text{mean } X_1}{n}$

X : waktu/periode antara rata-rata X_1 dengan X_2

Contoh 2.1 Data Genap:

Data penjualan yang dimiliki oleh PT. Abadi tahun 2019, diperoleh :

Skala Waktu (Quarter)	Penjualan (unit)	Price (per unit)
Januari (Q1)	2.205 unit	500
Februari (Q2)	2.265 unit	500
Maret (Q3)	2.235 unit	500
April (Q4)	2.295 unit	500

Carilah Quarter unit penjualan Mei dan Juni ?

Penyelesaian :

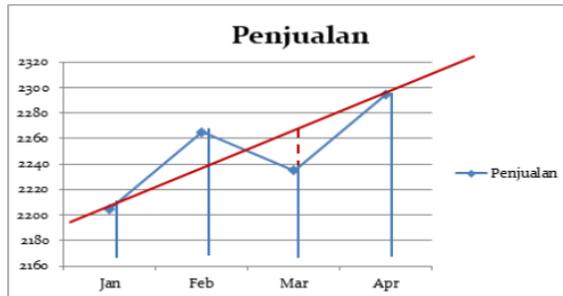
1. Membagi data menjadi 2 kelompok

- Kelompok I penjualan Q1 dan Q2
- Kelompok II penjualan Q3 dan Q4
- Menentukan angka dasar bulan februari
- Member score nilai x –nya, yaitu :
 - Genap, score nilai x ..., -5, -3, -1, 1, 3, 5, ...
 - Ganjil, score nilai x ..., -2, -1, 0, 1, 2,

Mencari nilai rata-rata dari tiap kelompok data tersebut :

Quarter	Penjualan (unit)	Total	Average	X (Score)
Q1	2.205	4.470	2.235	-3

Q2	2.265			-1
Q3	2.235	4.530	2.265	1
Q4	2.295			3



Grafik 2.1

**Penyelesaian *Semi Average Method* Sebelum
Terbentuk Persamaan**

2. Membentuk persamaan fungsi sebagai berikut :

$$a = 2.235$$

$$b = \frac{2.265 - 2.235}{2}$$

$$= 15$$

Persamaan yang terbentuk :

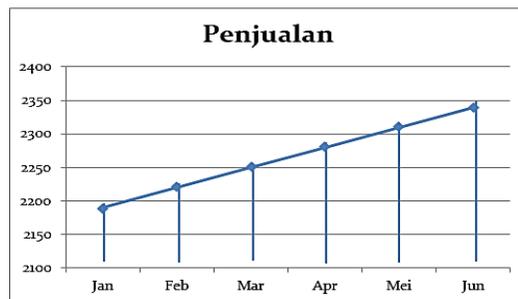
$$Y = a + bx$$

$$Y = 2.235 + 15x$$

Dengan demikian, dapat diketahui nilai trend dari semua titik yang membentuk garis lurus sebagai pengganti titik-titik yang digambarkan pada garis patah-patah dari data historis sebagai berikut:

$$Y' \text{ Januari} = 2.235 + 15 (-3) \\ = 2.190$$

Quarter	Unit (penjualan)
Januari	2.190
Februari	2.220
Maret	2.250
April	2.280
Mei	2.310
Juni	2.340



Grafik 2.2
Penyelesaian *Semi Average Method* Sesudah
Terbentuk Persamaan Baru

Perlu dipahami saat menggunakan metode ini, keakuratan forecast akan lebih rendah, bila periode waktu ramalan lebih cepat dari data yang digunakan untuk peramalan.

Contoh 2.2 Data Ganjil:

Data penjualan saat ini dimiliki oleh PT. Abadi pada tahun 2019:

Skala Waktu (Quarter)	Penjualan (unit)	Price (per unit)
Januari (Q1)	2.205 unit	500
Februari (Q2)	2.265 unit	500
Maret (Q3)	2.235 unit	500
April (Q4)	2.385 unit	500
Mei (Q5)	2.295 unit	500

Carilah Quarter unit penjualan Juni dan Juli ?

Penyelesaian :

a. Mencari nilai rata-rata

Quar ter	Penjualan (unit)	Total	Aver age	X (Score)
Q1	2.205 unit	6.705	2.235	-1
Q2	2.265 unit			0
Q3	2.235 unit			1
Q3	2.235 unit	6.915	2.305	2
Q4	2.385 unit			3
Q5	2.295 unit			4

b. Bentuk persamaan fungsi

$$a = 2.235$$

$$b = \frac{2.305 - 2.235}{3}$$

$$3$$

$$= 23,33$$

Persamaan yang terbentuk :

$$Y = a + bx$$

$$Y = 2.235 + 23,33 x$$

Quarter	Unit (penjualan)
Januari	2.188
Februari	2.212
Maret	2.235
April	2.258
Mei	2.282
Juni	2.305

Contoh 2.3 Data Genap-Ganjil:

Data penjualan yang disajikan oleh PT. Abadi tahun 2019 :

Skala Waktu (Quarter)	Penjualan (unit)	Price (per unit)
Januari (Q1)	2.205	500
Februari (Q2)	2.265	500
Maret (Q3)	2.235	500
April (Q4)	2.385	500
Mei (Q5)	2.295	500
Juni (Q6)	2.315	500

Carilah Quarter unit penjualan Juli dan Agustus ?

Penyelesaian :

Quarter	Penjualan (unit)	Total	Average	X (Score)
Q1	2.205	6.705	2.235	-1
Q2	2.265			0
Q3	2.235			1
Q4	2.385	6.995	2.331,67	2
Q5	2.295			3
Q6	2.315			4

Bentuk persamaan fungsi :

$$a = 2.235$$

$$b = \frac{2.331,67 - 2.235}{3}$$

$$= 96,67$$

Persamaan yang terbentuk :

$$Y = a + bx$$

$$Y = 2.235 + 96,67 x$$

Quarter	Unit (penjualan)
Januari	2.138
Februari	2.235
Maret	2.332
April	2.428
Mei	2.525
Juni	2.622
Juli	2.718

2. Metode Trend Moment (*Moment Method*)

Metode trend moment teknik perhitungannya digunakan untuk mengetahui fungsi garis lurus pengganti garis patah-patah data historis

perusahaan, sehingga unsur historis dapat dikecualikan.

Rumus yang digunakan :

$$Y' = a + bx$$

$$\sum Y = n.a + b.\sum X$$

Dima $\sum XY = a.\sum X + b.\sum X^2$

Y'

Y = data historis

X = parameter pengganti waktu

n = banyak pasangan amatan X, Y

Perbedaan dengan Metode Trend Semi Avarage terletak pada memberikan score X –nya. Dalam hal ini memberikan estimasiscore X mulai dari 0,1,2,dan seterusnya.

Penyelesaian:

Masih dari penggunaan contoh soal 2.1 diatas

Quarter	Penjualan (unit)	X	XY	X ²
Q1	2.205 unit	0	0	0
Q2	2.265 unit	1	2.265	1
Q3	2.235 unit	2	4.470	4
Q4	2.295 unit	3	6.885	9
\sum	9.000	6	13.620	14

Persamaan yang dapat terbentuk untuk menyelesaikan data diatas, melalui teknik eliminasi / substitusi :

$$\begin{array}{rclcl}
 \text{I} & 9.000 & = & 4a + b (6) & \times 3 \\
 \text{II} & 13.620 & = & 6a + b (14) & \times 2 \\
 & 27.000 & = & 12a + 18b & \\
 & \underline{27.240} & = & \underline{12a + 28b} & \\
 & - 240 & = & - 10b & \\
 & b & = & 24 &
 \end{array}$$

Substitusikan

$$b = 24$$

$$(I) 9.000 = 4a + 6b$$

$$4a = 9.000 - 144$$

$$a = 2.214$$

maka diperoleh persamaangaris lurus sbb:

$$Y = a + bx$$

$$Y = 2.214 + 24 x$$

Dari parameter X dimasukkan ke persamaan fungsi garis lurus diperoleh nilai hitungan trend sejak bulan januari - april dan 2 bulan ke depan sebagai berikut :

Quarter	Penjualan
Januari (Q1)	2.214
Februari (Q2)	2.238
Maret (Q3)	2.262
April (Q4)	2.286

Mei (Q5)	2.310
Juni (Q6)	2.334

3. Metode Trend Kuadrat terkecil (*Least Square Method*)

Metode ini menyederhanakan rumus trend moment yaitu dengan mengusahakan jumlah parameter $X = 0$ ($\sum X = 0$).

Pembagian data menjadi 2 kelompok utama yaitu :

- Genap, score nilai X....., -5, -3, -1, 1,3,5,....
- Ganjil, score nilai X , -2, -1, 0, 1, 2,

Formula yang tertulis :

$$b = \frac{n \sum XY - \sum X \sum Y}{n \sum X^2 - (\sum X)^2}$$

$$a = \frac{n \sum Y}{n} - b \frac{\sum X}{n}$$

atau

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

Penyelesaian : menggunakan contoh soal 2.1 diatas

Quarter	Sales (unit)	X	X ²	XY
Q1	2.205	-3	9	-6.615
Q2	2.265	-1	1	-2.265
Q3	2.235	1	1	2.235

Q4	2.295	3	9	6.885
Σ	9.000	0	20	240

$$a = \frac{\Sigma Y}{n} \quad b = \frac{\Sigma XY}{\Sigma X^2}$$

$$a = \frac{9.000}{4} = 2.250 \quad b = \frac{240}{20} = 12$$

Persamaan yang dapat dibentuk:

$$Y = a + bx$$

$$Y = 2.250 + 12x$$

Jika parameter X dimasukkan ke dalam fungsi garis lurus maka, akan diperoleh nilai-nilai trend yang sama dengan menggunakan metode trend moment sebagai berikut :

Quarter	Penjualan
Q1	2.214
Q2	2.238
Q3	2.262
Q4	2.286
Q5	2.310
Q6	2.334

4. Metode Trend Kuadratik / Trend Garis Lengkung
Metode trend dimana nilai variabel tak bebas meningkat atau menurun secara linier atau parabolik ketika data berupa scatter plot

$$Y = a + bx + c(x)^2$$

$$(I) \sum Y = n.a + c.\sum x^2$$

$$(II) \sum XY = b.\sum X^2$$

$$(III) \sum x^2Y = a.\sum x^2 + c.\sum x^4$$

Dimana :

Y = variabel yang akan diramalkan

a = konstanta menunjukkan besar harga Y apabila X sama dengan 0

b = variabel per x yang menunjukkan besar perubahan Y dan setiap perubahan unit X

x = unit waktu, dinyatakan minggu, bulan, semester, tahun dan lainnya.

Penyelesaian : menggunakan contoh soal 2.1 diatas

Quarter	Sales (unit)	X	X ²	X ⁴	XY	X ² Y
Q1	2.205	-3	9	81	-6.615	19.845
Q2	2.265	-1	1	1	-2.265	2.265
Q3	2.295	1	1	1	2.295	2.295
Q4	2.235	3	9	81	6.705	20.115
\sum	9.000	0	20	164	120	44.520

$$Y = a + bx + c(x)^2$$

$$(I) \sum Y = n.a + c.\sum x^2$$

$$9.000 = 4a + 20c$$

$$(II) \sum XY = b \cdot \sum X^2$$

$$120 = 20b \longrightarrow b = 6$$

$$(III) \sum X^2 Y = a \cdot \sum X^2 + c \cdot \sum X^4$$

$$44.520 = 20a + 164c$$

Dibuat persamaan dari 1 dan III :

$$\begin{array}{rclcl} 9.000 & = & 4a + 20c & \times 5 & 45.000 = 20a + 100c \\ 44.520 & = & 20a + 164c & 0 & \underline{44.520 = 20a + 164c} \\ & & & & 480 = -64c \\ & & & & c = -7,5 \end{array}$$

Persamaan I :

$$9.000 = 4a + 20c$$

$$9.000 = 4a + 20(-7,5)$$

$$4a = -9.000 - 150$$

$$-4a = -9.150$$

$$a = \mathbf{2.287,5}$$

Jadi, persamaan untuk forecast penjualan :

$$Y = \mathbf{2.287,5 + 6X - 7,5X^2}$$

Sehingga dengan persamaan tersebut akan diperoleh nilai-nilai trend sebagai berikut :

Quarter	Penjualan
Q1	2.202
Q2	2.274
Q3	2.286
Q4	2.238
Q5	2.130
Q6	1.962
Q7	1.734

Data historis dari satu variabel yang akan ditaksir dihubungkan dengan data historis variabel lain :

a. Metode Regresi

Metode taksiran yang mendasarkan pada data historis menggunakan satu variabel yang dipengaruhi dan satu variabel bebas.

Contoh 2.4 :

Berikut ini disajikan data Permintaan Minyak (Y) dipengaruhi oleh Harga (X)

Sampel	Permintaan Minyak (liter/bulan)	Harga Minyak (Rp. Ribu/liter)
1	3	8
2	4	7
3	5	7
4	6	7
5	6	6

Dari data dalam tabel diatas, apakah ada pengaruh antara Permintaan Minyak dan Harga?

Penyelesaian :

Sampel	Permintaan (Y)	Pendapa tan (X)	X^2	XY
1	3	8	64	24
2	4	7	49	28
3	5	7	49	35
4	6	7	49	42
5	6	6	36	36

Σ	24	35	247	165
----------	----	----	-----	-----

Menurut Metode regresi, garis atau fungsi regresi dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut :

$$Y' = a + bx$$

$$(I) \quad \Sigma Y = n.a + b\Sigma X$$

$$(II) \quad \Sigma XY = a \Sigma X + b\Sigma X^2$$

Perhitungan :

$$(I) \quad 24 = 5a + 35b \quad \times 7$$

$$(II) \quad 165 = 35a + 247b \quad \times 1$$

$$(I) \quad 168 = 35a + 245b$$

$$(II) \quad 165 = 35a + 247b$$

$$3 = -2b$$

$$b = 0,67$$

$$(I) \quad 24 = 5a + 35b$$

$$24 = 5a + 35(0,67)$$

$$a = 0,11$$

Fungsi Regresi yang terbentuk adalah :

$$Y' = 0,11 + 0,67X$$

Masukkan nilai X(harga) ke dalam persamaan regresi tersebut, maka akan diperoleh nilai regresi sbb :

$$Y' 1 = 0,11 + 0,67(8)$$

$$Y' 1 = 5,47$$

Sampel	Permintaan (Y)
1	5,47
2	4,8
3	4,8
4	4,8
5	4,13

b. Metode Korelasi

Korelasi digunakan untuk memastikan bahwa variabel lain ada pengaruh cukup kuat terhadap variabel yang diestimasi.

Rumus :

$$r = \frac{n \sum XY - \sum X x \sum Y}{\sqrt{n \sum X^2 - (\sum X)^2} \sqrt{n \sum Y^2 - (\sum Y)^2}}$$

Alternatif hasil perhitungan korelasi dari nilai r :

- Jika nilai r mengarah angka positif (+1), berarti variabel X memiliki pengaruh yang kuat dan positif terhadap perkembangan Y.
- Jika nilai r mengarah angka negative (-1), berarti variabel X memiliki pengaruh yang kuat dan negative terhadap perkembangan Y.
- Jika nilai r mengarah angka nol, berarti variabel X *kurang berpengaruh* terhadap perkembangan Y. Sehingga data historis

yang dijadikan sebagai variabel X tidak dapat di jadikan dasar untuk melakukan penaksiran terhadap variabel Y.

Contoh Penyelesaian Koefisien korelasi dari soal regresi diatas adalah sebagai berikut :

$$r = \frac{(5.165) - (35 \times 24)}{\sqrt{5.247 - (35)^2 \times \sqrt{5.122 - (24)^2}}$$

$$r = \frac{(825) - (840)}{\sqrt{1.235 - 1.225 \times \sqrt{610 - 576}}$$

$$r = \frac{-15}{\sqrt{10} \times \sqrt{34}} = -0,81$$

Dari hasil perhitungan tersebut diperoleh nilai r sebesar -0,81. Dapat diartikan bahwa Harga mempunyai pengaruh yang kuat dan negative terhadap Permintaan Minyak.

D. Ringkasan

Forecasting pada sebuah perusahaan dilakukan pertama sebelum menyusun budgeting. Budgeting merupakan jenis perencanaan pengeluaran perusahaan untuk berbagai kegiatan antara lain penjualan dan kegiatan produksi. Sehingga, sebelum perusahaan merencanakan penyusunan budget diperlukan peramalan (*forecasting*) terlebih dahulu.

Menentukan *forecasting* dapat dilakukan dengan dua teknik yaitu kuantitatif dan kualitatif. Untuk teknik kualitatif dapat dilakukan dengan metode pendapat, misal : pendapat para tenaga ahli penjualan, pendapat manajer dimasing-masing divisi. Pendapat pakar penjualan dan sebagainya. Sedangkan, teknik kuantitatif dapat dilakukan dengan analisis tren (*Semi Average Method, Moment Method, Least Square Method, Free Hand Method*), analisis regresi dan korelasi.

Dalam menentukan pilihan metode *forecasting* yang sesuai menggunakan analisis trend dapat dilakukan menggunakan SKP (Standa Kesalahan Peramalan).

E. Latihan Soal

Soal : Pilihan Ganda

1. Budget yang berisikan rincian taksiran kegiatan perusahaan dimasa datang, disebut :
 - a. Financial Budget
 - b. Cost Budget
 - c. Budget Biaya Produksi
 - d. Operatong Budget
2. Berikut ini yang termasuk metode yang digunakan untuk penaksiran penjualan bersifat kualitatif, adalah:
 - a. Minat seseorang
 - b. Metode moment
 - c. Income manajer marketing
 - d. Harga produk
3. Metode trend dimana nilai variabel independen dan dependennya merupakan hubungan kuadrat, disebut:

- a. Free hand method
 - b. Trend Linear
 - c. Moment method
 - d. Least square method
4. Metode yang didasarkan atas taksiran data menghubungkan variabel dependen dipengaruhi oleh variabel independen, merupakan penjelasan dari :
- a. Regresi
 - b. Least square method
 - c. Korelasi
 - d. Semi average method
5. Berikut ini adalah data penjualan selama 5 tahun :
- | | |
|------|----------------|
| 2016 | Rp. 40.230.700 |
| 2017 | Rp. 43.660.100 |
| 2018 | Rp. 47.260.400 |
| 2019 | Rp. 53.320.700 |
| 2020 | Rp. 56.850.200 |
- Dengan menggunakan metode kuadrat terkecil, carilah nilai a :
- a. 48.264
 - b. 42.900
 - c. 241.320
 - d. 167.000
6. Carilah nilai b, data penjualan pada soal 5 diatas :
- a. 4.826
 - b. 4.290
 - c. 8.580
 - d. 24.132
7. Menggunakan data soal 5 diatas, berapa forecasting penjualan pada tahun 2021 mendatang:
- a. 55.770
 - b. 62.742
 - c. 57.378
 - d. 61.134

8. Berikut data penjualan selama 4 tahun CV. ABC :

Tahun	Penjualan	Harga jual.unit
2016	200 unit	Rp. 125.000
2017	180 unit	Rp. 125.000
2018	250 unit	Rp. 150.000
2019	220 unit	Rp. 175.000

Menggunakan metode semi average hitunglah carilah nilai a :

- a. 250.000
 - b. 125.000
 - c. 325.000
 - d. 162.500
9. Carilah nilai b, dari data penjualan soal 8 diatas :
- a. 62.500
 - b. 81.250
 - c. 37.500
 - d. 18.750
10. Berapa taksiran penjualan yang dapat direncanakan pada tahun 2020 mendatang :
- a. 31.250
 - b. -62.500
 - c. 62.500
 - d. 37.500

Soal : Essay

Berikut ini disajikan data Permintaan Ayam (Y) dipengaruhi oleh Harga (X)

Sampel	Permintaan (Y)	Harga (X)/kg
1	1.000 kg	Rp. 35.000
2	1.500 kg	Rp. 30.000
3	1.200 kg	Rp. 32.500
4	1.500 kg	Rp. 35.000
5	1.700 kg	Rp.32.500
6	1.800 kg	Rp. 30.000

Dari data dalam tabel diatas, apakah ada pengaruh antara Permintaan Ayam dan Harga? Carilah regresi dan korelasinya!

BAB 3

BUDGET PENJUALAN

TUJUAN INSTRUKSIONAL

Bab 3 membahas tentang budget penjualan. Setelah belajar dan membaca bab ini diharapkan mahasiswa bisa menjelaskan dan menjawab tentang :

1. Apa itu budget penjualan?
2. Konsep budget penjualan
3. Menyusun budget penjualan

A. Overview Budget Penjualan

Proses budgeting biasanya dimulai dengan menyusun budget penjualan. Budget penjualan mencerminkan volume penjualan dan dipengaruhi oleh pola penjualan periode lalu, kondisi ekonomi, aktivitas pesaing dan sebagainya.

Sales Budget merupakan budget yang merincikan hasil penjualan perusahaan periode tertentu dimasa datang, yang mencakup rencana untuk jenis produk, kuantitas produk dijual, harga satuan, serta waktu dan area penjualan.

Kegunaan budget penjualan :

Secara umum, budget penjualan berguna sebagai pedoman kerja, alat koordinasi kerja, dan monitoring kerja yang membantu manajemen mengelola perusahaan. *Secara khusus*, berguna sebagai dasar penyusunan semua budget-budget suatu perusahaan.

Budgeting penjualan menjadi dasar dalam menyusun budgeting lain. Sehingga, setelah menyusun budgeting penjualan, selanjutnya perlu menyusun budgeting operasional lainnya.

B. Konsep Budgeting Penjualan

Komponen pokok pada konsep budgeting penjualan, diantaranya :

1. Dasar penyusunan budgeting
 - a. Menetapkan tujuan perusahaan
 - b. Mengembangkan strategi perusahaan

- c. Buat forecast penjualan
- 2. Menyusun budgeting penjualan
 - a. Budgeting promosi dan advertensi
 - b. Budgeting biaya-biaya penjualan
 - c. Rencana pemasaran

Saat fokus menetapkan target penjualan, hal-hal ini harus diperhatikan :

- 1. Jadikan pertimbangan faktor-faktor sebagai berikut:
 - a. Ukuran pasar, apakah lingkup pasar lokal, regional atau nasional?
 - b. Persaingan, apakah itu monopoli atau persaingan bebas?
 - c. Peluang pasar, Kemampuan menyerap barang di pasar
 - d. Sifat konsumen, merupakan konsumen pengguna akhir atau konsumen industri ?
 - e. Kondisi Financial, kemampuan membiayai aktivitas-aktivitas yang terjadi dalam perusahaan.
 - f. Kondisi personalia, berhubungan dengan kuantitas dan kualitas tenaga kerja
- 2. Buat forecast penjualan

C. Format Dan Contoh Penyusunan Budget Penjualan

Budget penjualan mencakup rencana kualitas, kuantitas produksi, harga jual, waktu dan lokasi pendistribusian barang yang akan dijual.

Contoh soal 3.1 :

PT. MAKMUR telah melakukan penelitian khusus dalam kegiatan operasional perusahaan selama caturwulan 1 januari-april 2019 dan sebagai hasil penelitian telah menetapkan beberapa data sebagai berikut :

Merencanakan untuk memproduksi produk utama

Jenis Produk	Kapasitas Maksimal Produksi(Unit)		Persediaan Awal
	PRODUK X	150.000	15.700
Periode	Rencanan Penjualan(u nit)	Rencanan Produksi(uni t)	Harga jual per unit(Rp)
Januari	115.000	120.000	5.250
Februari	132.500	135.000	5.250
Maret	147.000	150.000	5.250
April	165.200	165.000	5.250

Keterangan	Syarat Pembayaran
PRODUK X	2/10, N/30

Kemungkinan yang terjadi dengan adanya penetapan syarat pembayaran tersebut :

Keterangan	Penjualan Tunai	Penjualan Kredit (Pelunasan)		
		<10 Hari	>10 Hari - 30 Hari	>30 Hari
PRODUK X	40%	30%	20%	10%

Susunlah “Budget Penjualan” berdasarkan data yang diperoleh dari PT. MAKMUR !

Penyelesaian3.1:

PT. Makmur
Budget Penjualan
Januari – April 2019

Periode	Produk X		
	Unit	Harga(Rp)	Jumlah(Rp)
Januari	115.000	5.250	603.750.000
Februari	132.500	5.250	695.625.000
Maret	147.000	5.250	771.750.000
April	165.200	5.250	867.300.000
Jumlah	559.700		2.938.425.000

PT. Makmur
Budget Potongan Penjualan
Januari – April 2019

Periode	Produk X (Rp)
Januari	8.452.500
Februari	9.738.750
Maret	10.804.500
April	12.142.200
Jumlah	41.137.950

Rumus menentukan potongan penjualan:

Produk X

$$\begin{aligned}\text{Januari} &= \text{Jumlah penjualan} * (\% \text{ penjualan tunai} + \% \\ &\text{ penjualan kredit}) * \% \text{ perolehan potongan} \\ &= \text{Rp. } 603.750.000 * (40\% * 30\%) * 2\% \\ &= \text{Rp. } 8.452.500\end{aligned}$$

D. Ringkasan

Budget penjualan dijelaskan sebagai budgeting hasil penjualan usaha. Kegunaan budget penjualan untuk dasar menyusun budget operasional lainnya dan target dalam memperoleh profit.

Faktor-faktor yang mempengaruhi budget penjualan antara lain : kebijakan perusahaan, perluasan pemasaran, keuangan, konsumen, competitor, personalia dan lainnya.

Bagaimana menyusun budget penjualan dengan memperhatikan harga, jenis produk, volume, waktu dan area penjualan.

E. Latihan Soal

Soal : Pilihan Ganda

1. Penjualan dapat dijelaskan sebagai:
 - a. Hasil proses menjual produk
 - b. Tempat menjual produk
 - c. Proses menjualan produk
 - d. Orang yang menjual produk
2. Penjualan bersih diperoleh dari :
 - a. Penjualan bruto ditambah potongan penjualan
 - b. Penjualan bruto ditambah retur penjualan
 - c. Penjualan bersih dikurangi potongan dan retur penjualan
 - d. Penjualan bruto dikurangi potongan dan retur penjualan
3. Apa manfaat menyusun budget penjualan :

- a. Sebagai dasar penyusunan budget operasional lain
 - b. Mengetahui likuiditas dan profitabilitas usaha
 - c. Mengetahui penjualan pada periode tertentu
 - d. Sebagai dasar pengambilan keputusan penjualan
4. Faktor-faktor yang memiliki pengaruh dalam penyusunan budget penjualan, kecuali :
- a. Keuangan
 - b. Pemasaran
 - c. Competitor
 - d. Supplier
5. Perusahaan menjual produk pada bulan januari 2019 sebesar Rp. 4.000.000, harga pokok penjualan ditentukan sebesar Rp. 2.500.000, modal usaha sebesar Rp; 1.000.000 dan beban usaha bulan januari sebesar Rp. 750.000. Hitunglah berapa besar profitabilitas usaha:
- a. 27,5%
 - b. 30%
 - c. 37,5%
 - d. 40%
6. Berikut yang tidak termasuk langkah menyusun budget penjualan adalah :
- a. Menetapkan harga jual produk
 - b. Menetapkan jenis produk
 - c. Menetapkan alokasi produk
 - d. Mempertimbangkan ramalan penjualan, pemasaran dan faktor lainnya
7. Cara menentukan harga pokok produk adalah :
- a. Pembelian bruto + persediaan
 - b. Pembelian bersih + inventory

- c. Pembelian bruto + sediaan awal – persediaan akhir
 - d. Pembelian bersih + sediaan awal – persediaan akhir
8. Bulan Maret 2019 perusahaan telah menjual 5.000 unit produk dengan harga jual Rp. 10.000/unit(HPP Rp. 9.250). Perusahaan merencanakan untuk meningkatkan laba usaha dengan mengurangi HPP sebesar Rp. 9.000 dan menambah jumlah penjualan menjadi sebanyak 5.100 unit. Berapa harga pokok barang terjual sebelum adanya peningkatan laba ?
- a. Rp. 47.250.000 c. Rp. 92.500.000
 - b. Rp. 50.000.000 d. Rp. 45.900.000
9. Berdasarkan soal no. 8 diatas, hitunglah berapa harga pokok produk setelah ada peningkatan penjualan ?
- a. Rp. 47.250.000 c. Rp. 92.500.000
 - b. Rp. 51.000.000 d. Rp. 45.900.000
10. Dari soal no. 8 diatas berapa laba yang diperoleh atas penjualan setelah adanya peningkatan laba ?
- a. Rp. 3.750.000 c. Rp. 2.750.000
 - b. Rp. 4.100.000 d. Rp. 5.100.000

Soal : Essay

CV. Duta bergerak pada bidang industri, menghasilkan 2 jenis produk yaitu produk A dan produk B. Pemilik usaha ingin menyusun budget penjualan untuk periode tahun 2019 dengan data sebagai berikut :

Penjualan berdasarkan area :

Kota Semarang	Produk A	125.000 unit
	Produk B	95.250 unit
Kota Solo	Produk A	105.000 unit
	Produk B	90.000 unit

Harga jual produk A per unit Rp. 5.000 dan harga jual Produk B per unit Rp. 4.000. Berdasarkan data tersebut buatlah budget penjualan CV Duta periode 2019 !

BAB 4

BUDGET PRODUKSI

TUJUAN INSTRUKSIONAL

Bab 4 membahas tentang budget produksi. Setelah belajar dan membaca bab ini diharapkan mahasiswa bisa menjelaskan dan menjawab tentang :

1. Apa itu budget produksi?
2. Tujuan Penyusunan Budgeting Produksi
3. Langkah-Langkah Penyusunan Budgeting Produksi
4. Menyusun budget produksi

A. Overview Budget Produksi

Produksi ialah proses aktivitas membeli bahan baku, menyediakan tenaga kerja untuk menghasilkan produk dalam proses menjadi produk siap jual. Produksi merupakan fungsi dari persediaan barang jadi awal dan sediaan akhir yang diinginkan. Unit produksi dianggarkan dapat dihitung dengan :

$$\frac{\text{Jumlah unit terjual} + \text{sediaan barang jadi akhir} - \text{sediaan barang jadi awal}}{\text{Unit produksi}}$$

Perencanaan aktivitas produksi meliputi masalah-masalah terkaitan :

- Tingkat unit produksi
- Jenis/kualitas barang yang diproduksi
- Kebutuhan fasilitas pabrik
- Tingkat sediaan barang jadi
- Waktu kegiatan produksi dilakukan

Kegunaan budget produksi secara umum adalah pedoman kerja, alat sinkronisasi kerja, dan pengawasan kerja. Secara khusus , berguna sebagai dasar penyusunan budget biaya produksi dan biaya administrasi.

B. Tujuan Penyusunan Budgeting Produksi

Berapa tujuan dalam penyusunan budgeting produksi:

1. Menunjang kegiatan penjualan, sehingga barang dapat disediakan sesuai dengan yang telah direncanakan.

2. Menjaga tingkat persediaan yang memadai. Artinya tingkat persediaan yang tidak terlalu besar dan terlalu kecil.
3. Mengatur produksi sedemikian rupa, sehingga biaya-biaya produksi barang yang dihasilkan akan seminimal mungkin.

Budgeting produksi merupakan dasar untuk penyusunan budget-budget lain seperti budget bahan mentah, upah tenaga kerja langsung dan overhead pabrik. Hubungannya dapat digambarkan dalam bagan berikut:



Gambar 4.1 Hubungan tingkat penjualan, tingkat produksi dan tingkat persediaan

C. Langkah – Langkah Penyusunan Budgeting Produksi

1. Tahap Merencanaan

- a. Menentukan periode waktu yang akan dipakai sebagai dasar dalam penyusunan bagian produksi
 - b. Menentukan jumlah satuan fisik dari barang yang harus dihasilkan .
2. Tahap Melaksanakan
- a. Menentukan kapan barang diproduksi
 - b. Menentukan dimanan barang akan diproduksi
 - c. Menentukan urutan proses produksi
 - d. Menentukan standar penggunaan fasilitas-fasilitas produksi untuk efisiensi
 - e. Menyusun program tentang penggunaan bahan mentah, buruh, service dan peralatan
 - f. Menyusu standar biaya produksi
 - g. Membuat perbaikan-perbaikan jika diperlukan.

D. Budget Unit Yang Akan Diproduksi

Budget unit produksi merupakan budget yang merencanakan cara lebih terperinci terkait jumlah unit barang yang diproduksi oleh perusahaan selama periode mendatang, didalamnya meliputi jenis, kualitas, serta waktu kapan produksi akan dilakukan.

Jenis-Jenis pola produksi yang digunakan oleh perusahaan :

1. Pola distribusi stabil

Dijelaskan pola produksi stabil sebagai pola produksi yang stabil dari jumlah unit yang akan diproduksi dari waktu ke waktu selama periode mendatang. Meskipun terjadi fluktuasi

penjualan, jumlah unit yang akan diproduksi dari waktu ke waktu akan selalu sama, sehingga pada waktu tertentu persediaan barang jadi akan terjadi penumpukannya saat penjualan turun, dan menipis saat penjualan meningkat.

Keuntungan menggunakan pola produksi distribusi stabil :

- a. Tenaga kerja yang dimiliki perusahaan akan dipakai sepanjang tahun, karena jumlah unit produksi selalu sama. Perusahaan tidak perlu menambah atau mengurangi jumlah tenaga kerjanya. Keuntungan yang diperoleh :
 - 1) Tidak terjadi *problem social*, masalah pesangon akibat pemberhentian tenaga kerja.
 - 2) Tidak menambah biaya untuk pengadaan dan pelatihan tenaga kerja
 - 3) Tidak ada resiko rendahnya produktivitas dari tenaga kerja baru
- b. Mesin dan peralatan digunakan secara stabil untuk proses produksi sepanjang tahun. Sehingga, tidak perlu menambah atau mengurangi penggunaannya, serta penghematan biaya perawatan dan reparasi.
- c. Perencanaan pembelian bahan mentah dan pembantu dilakukan secara teratur. Sebagai akibat, perusahaan dapat menjalin hubungan tetap dengan supplier yang memberi keuntungan perolehan kredit dan potongan. Terjalin hubungan baik dengan lembaga penyedia jasa keuangan.

Kelemahan menggunakan pola produksi stabil :

- a. Tingginya persediaan digudang. Sehingga, mengakibatkan besarnya biaya pemeliharaan dan penyimpanan. Resiko dari penyimpanan barang terjadi kerusakan, penurunan kualitas, penyusutan dan *out of date*.

2. Pola distribusi bergelombang

Pola distribusi bergelombang dijelaskan sebagai pola produksi berdasarkan jumlah produksi yang diproduksi sesuai dengan gelombang(fluktuasi) berdasarkan pola penjualan dari waktu ke waktu selama periode mendatang. Berarti apabila penjualan meningkat, produksi juga akan meningkat dan sebaliknya. Akibatnya persediaan yang ada di dalam perusahaan akan selalu stabil.

Keuntungan menggunakan pola distribusi bergelombang :

- a. Menghemat biaya penyimpanan barang jadi
- b. Memper kecil resiko penyimpanan barang jadi

Kelemahan pola produksi distribusi bergelombang :

- a. Fluktuasi jumlah unit diproduksi, menimbulkan problem dibagian SDM. Terjadi pengurangan tenaga kerja saat jumlah produksirendah, sedangkan saat jumlah produksi tinggi perusahaan membutuhkan tenaga kerja baru untuk mencukupi kapasitas produksinya.
- b. Fluktuasi jumlah produksi mengakibatkan mesin dan peralatan digunakan secara tidak teratur. Sehingga, memperbesar biaya pemeliharaan dan reparasi.

- c. Perencanaan pembelian bahan mentah dan pembantu menjadi tidak teratur. Akibatnya, berpengaruh terhadap hubungan perusahaan dengan supplier dan lembaga keuangan penyedia modal.

3. Pola distribusi moderat

Pola distribusi moderat merupakan perkembangan jumlah unit yang diproduksi tidak stabil dari waktu ke waktu, tetapi fluktuasinya tidak setingkat dengan fluktuasi jumlah penjualan melainkan lebih moderat.

Ini berarti saat jumlah penjualan meningkat, maka jumlah unit yang akan diproduksi ditingkatkan, namun tidak setinggi jumlah penjualan periode tertentu. Disebabkan adanya pertimbangan karena faktor-faktor tertentu yang menghambat, seperti ketersediaan bahan mentah dan pembantu dipasar, terbatasnya tenaga kerja dan skill, terbatasnya modal kerja dan sebagainya.

E. Format dan Contoh Penyusunan Budget Unit Produksi

Contoh Soal 4.1:

PT. MAKMUR merencanakan untuk memproduksi 2 jenis produk yaitu X dan Y menggunakan pola produksi moderat, Kapasitas maksimal produksi produk X sebesar 150.000 unit dan produk Y 130.000 unit. Pada bulan Januari 2019 persediaan awal produk X sebanyak 15.700 unit dan Produk Y sebanyak 12.000 unit. Sedangkan data jumlah unit penjualan Januari - April 2019 adalah sebagai berikut :

Periode	Produk X	
	Rencana penjualan (unit)	Rencana Produksi (unit)
Januari	115.000	120.000
Februari	132.500	135.000
Maret	147.000	150.000
April	165.000	165.000

Buatlah rencana produksi dengan pola produksi moderat, stabil dan bergelombang dari data tersebut , beserta akibatnya

Penyelesaian 4.1:

- a. Menggunakan pola produksi stabil

PT Makmur

Budget Unit Produksi

Januari - April 2019(dalam unit)

Keterangan	Penjualan	Persediaan Awal	Kebutuhan Produk	Produksi	Persediaan Akhir
Produk X					
Januari	115.000	15.700	99.300	135.000	35.700
Februari	132.500	35.700	96.800	135.000	38.200
Maret	147.000	38.200	108.800	135.000	26.200
April	165.200	26.200	139.000	135.000	-4.000
Jumlah	559.700	115.800	443.900	540.000	96.100

- Menentukan kebutuhan produksi :

Produk X

Januari = Penjualan – Persediaan awal
= 115.000 – 15.700 = 99.300 unit

- Menentukan jumlah produksi 135.000 unit stabil dengan maksimal kapasitas produksi 150.000 unit, disesuaikan dengan kebutuhan pemenuhan penjualan.

- Menentukan produk akhir

Januari = Produksi – kebutuhan produk
= 135.000 – 99.300 = 35.700 unit

b. Menggunakan pola produksi bergelombang

PT Makmur

Budget Unit Produksi

Januari - April 2019(unit)

Keterangan	Penjualan	Persediaan Awal	Kebutuhan Produk	Produksi	Persediaan Akhir
Produk X					
Januari	115.000	15.700	99.300	115.000	15.700
Februari	132.500	15.700	116.800	132.500	15.700
Maret	147.000	15.700	131.300	147.000	15.700
April	165.200	15.700	149.500	165.200	15.700
Jumlah	559.700	62.800	496.900	559.700	62.800

- Menentukan jumlah produksi berdasarkan rencana penjualan yang terjadi setiap periodenya

c. Menggunakan pola produksi moderat

PT Makmur

Budget Unit Produksi

Januari - April 2019(unit)

Keterangan	Penjualan	Persediaan Awal	Kebutuhan Produk	Produksi	Persediaan Akhir
Produk X					
Januari	115.000	15.700	99.300	120.000	20.700
Februari	132.500	20.700	111.800	135.000	23.200
Maret	147.000	23.200	123.800	150.000	26.200
April	165.200	26.200	139.000	165.000	26.000
Jumlah	559.700	85.800	473.900	570.000	96.100

- Menentukan jumlah produksi berdasarkan rencana produksi yang terjadi setiap periodenya.

F. Ringkasan

Budget produk merupakan budget yang disusun berdasarkan kegiatan proses produksi usaha. Untuk menyusun budgeting produksi membutuhkan informasi terperinci tentang jumlah penjualan, persediaan, kebutuhan produk dan jumlah produk yang harus diproduksi.

Budget produksi menjadi dasar dalam penyusunan budgeting-budgeting lain seperti budget bahan mentah, budget upah tenaga kerja langsung maupun budget overhead pabrik.

G. Latihan Soal

Soal : Pilihan Ganda

1. Proses aktivitas mengolah bahan baku, tenaga kerja dan overhead menjadi produk jadi, disebut :
 - a. Produsen
 - b. Produksi
 - c. Produk dalam proses
 - d. Produk jadi

2. Produk siap dijual dari hasil pengolah yang dilakukan oleh perusahaan, disebut :
 - a. Produsen
 - b. Produksi
 - c. Produk dalam proses
 - d. Produk jadi
3. Pola produksi berdasarkan jumlah produk yang diproduksi dimana berfluktuasi sesuai pola penjualan waktu ke waktu dari periode mendatang, disebut pola distribusi :
 - a. Moderat
 - b. Bergelombang
 - c. Stabil
 - d. Produksi
4. Dibawah ini yang termasuk ke dalam tahap perencanaan saat menyusun budget produksi adalah :
 - a. Menyusun standar biaya produksi
 - b. Menentukan urutan proses produksi
 - c. Menentukan kuantitas barang yang akan dihasilkan
 - d. Tempat untuk melakukan proses produksi
5. CV. Berkah menjual produk pada bulan Januari 2019 sebanyak 1.500 unit, Februari 1.750 unit, Maret 2.000 unit dan April 1.800 unit. Persediaan awal januari berjumlah 500 unit, sedangkan persediaan akhir April sebanyak 750 unit. Dalam menyusun budget produk dengan metode bergelombang, hitunglah berapa banyak jumlah produk jadi yang diproduksi oleh perusahaan:
 - a. 6.300
 - b. 7.050
 - c. 6.800
 - d. 5.050
6. Dari data soal 5 diatas, berapa jumlah kebutuhan produk jadi akhir pada bulan maret :

CV. Duta bergerak pada bidang industri, menghasilkan jenis produk yaitu produk A. Pemilik usaha ingin menyusun budget unit produksi untuk periode Januari-Mei 2019 dengan data sebagai berikut :

Periode	Rencana penjualan(kg)
Januari	2.200
Februari	2.300
Maret	2.100
April	3.400
Mei	3.000

Jika sediaan awal sebanyak 2.250kg dan akhir periode 1.000kg dan kapasitas maksimal produksi produk A sebanyak 3.000. Susunlah budget produksi dari data tersebut diatas dengan pola distribusi stabil dan pola distribusi bergelombang!

BAB 5

BUDGET BAHAN MENTAH

TUJUAN INSTRUKSIONAL

Bab 5 membahas tentang budget bahan mentah. Setelah mempelajari dan membaca bab ini diharapkan mahasiswa bisa menjelaskan dan menjawab tentang :

1. Apa itu budget bahan mentah?
2. Elemen yang mempengaruhi penyusunan budget biaya bahan mentah
3. Menyusun budget kebutuhan bahan mentah, pembelian bahan mentah dan budget biaya bahan mentah

A. Overview Budget Bahan Mentah

Budget bahan mentah merupakan semua budget yang berhubungan dan merencanakan secara lebih terperinci tentang penggunaan bahan mentah untuk proses produksi selama periode yang akan datang.

B. Budget Berkaitan Dengan Bahan Mentah

Terdapat 3 budget yang disusun berurutan, sebagai berikut :

1. Budget unit kebutuhan bahan mentah (*Unit of direct materials used budget*)

Merencanakan secara lebih terperinci tentang jumlah unit bahan mentah yang dibutuhkan untuk berproduksi selama periode yang akan datang.

2. Budget pembelian bahan mentah (*Direct materials purchase budget*)

Budget untuk merencanakan lebih terperinci tentang pembelian bahan mentah untuk memenuhi kebutuhan untuk produksi selama periode yang akan datang.

3. Budget biaya bahan mentah (*Cost of materials budget*)

Budget yang merencanakan lebih terperinci tentang besarnya biaya bahan mentah untuk berproduksi selama periode yang akan datang.

C. Budget Kebutuhan Bahan Mentah :

1. Barang Jadi, berapajumlah kebutuhan bahan mentah, kandangan mutu.
2. Menjadidasar penyusunan budget pembelian bahan mentah dan budget biaya bahan mentah.
3. Semakin besar jumlah unit diproduksi , semakin besar bahan mentah yang dibutuhkan dalam proses produksi begitu sebaliknya.
4. Standard pemakaian bahan ditetapkan setiap jenis bahan mentah. Penetapan standard pemakaian bisa menggunakan 2 cara :
 - a) Data historis, dengan membandingkan antara jumlah produk pada periode tertentu dengan jumlah bahan mentah yang digunakan dalam periode yang sama.
 - b) Berdasarkan penelitian-penelitian khusus yaitu dengan mengukur dan meneliti satu atau beberapa produk barang jadi yang dihasilkan.
 - Penelitian laboratories, seperti produk obat-obatan, kosmetik dan sebagainya.
 - Percobaan proses produksi dengan mengukur serta menghitung jumlah unit bahan mentah yang digunakan saat percobaan.

D. BudgetBiaya Bahan Mentah :

1. Rencana jenis, jumlah, harga dan kapan bahan mentah diolah dalam proses produksi menjadi jenis barang jadi.
2. Berguna untuk menyusun *Cost of good manufacture budget dan cost of goods sold budget*, bersama dengan budget BTK dan BTKL.
3. Semakin besar jumlah unit kebutuhan bahan mentah, semakin besar pula biaya bahan mentah untuk produksi dan sebaliknya.
4. Budget pembelian bahan mentah, semakin tinggi harga beli bahan mentah, semakin besar biaya bahan mentah untuk diproduksi dan sebaliknya
5. Pencatatan akuntansi bahan mentah menggunakan 3 metode: *FIFO, LIFO dan Average*

E. Format dan Penyusunan Budget Bahan Mentah

Contoh soal 5.1:

PT. MAKMUR menentukan standart pemakaian 2 jenis bahan mentah untuk setiap satuan unit produk yang dihasilkan. Dengan data selama bulan januari-april sebagai berikut :

Jenis Bahan Mentah	Produk X (Kg)	Harga /Unit
Bahan A	1,8	500
Bahan B	1,5	750

Rencana kebutuhan bahan mentah untuk menghasilkan produk X dan Y selama bulan Januari-April 2019 :

Periode	Persediaan awal	
	Bahan A	Bahan B
Januari	42.000	38.000

Periode	Persediaan Akhir	
	Bahan A	Bahan B
Januari	63.000	45.000
Februari	71.500	56.000
Maret	59.000	48.500
April	45.900	39.100

Pengolahan bahan mentah dilakukan melalui 3 departemen utama dengan tingkat penyelesaian yang berbeda-beda, yaitu :

Nama Departemen	Bahan A	Bahan B
Departemen 1	100%	-
Departemen 2	-	70%
Departemen 3	-	30%

Susunlah “Budget Bahan Mentah” dari data yang diperoleh PT. MAKMUR diatas !

Penyelesaian5.1 :

PT. Makmur
Budget Kebutuhan Bahan Mentah
Januari - April 2019

Keterangan	Jenis Bahan Mentah	
	Bahan A (Kg)	Bahan B (Kg)

Januari :		
Produk X	216.000	180.000
Departemen 1	216.000	-
Departemen 2		126.000
Departemen 3		54.000
Jumlah	216.000	180.000
Februari :		
Produk X	243.000	202.500
Departemen 1	243.000	-
Departemen 2		141.750
Departemen 3		60.750
Jumlah	243.000	202.500
Maret :		
Produk X	270.000	225.000
Departemen 1	270.000	-
Departemen 2		157.500
Departemen 3		67.500
Jumlah	270.000	225.000
April :		
Produk X	297.000	247.500
Departemen	297.000	-

1		
Departemen		
2		173.250
Departemen		
3		74.250
Jumlah	297.000	247.500

- Menentukan penggunaan bahan :

Bahan A

$$\begin{aligned} \text{Januari} &= \text{standar pemakaian bahan}^* \\ &\quad \text{rencana produksi (diambil dari budget} \\ &\quad \text{kebutuhan produksi pola moderat)} \\ &= 1,8 - 120.000 = 216.000 \text{ kg} \end{aligned}$$

Bahan B

$$\text{Januari} = 1,5 - 120.000 = 180.000 \text{ kg}$$

- Menentukan penggunaan bahan tiap departemen :

Bahan A - Januari

$$\begin{aligned} \text{Departemen 1} &= \text{Jumlah pemakaian bahan}^* \\ &\quad \text{alokasi pemakaian tiap departemen} \\ &= 216.000 \text{ kg} * 100\% = 216.000 \\ \text{Departemen 2} &= 0 \\ \text{Departemen 3} &= \underline{0} \\ &\quad \text{jumlah} = 216.000 \end{aligned}$$

Bahan B – Januari

$$\begin{aligned} \text{Departemen 1} &= 0 \\ \text{Departemen 2} &= 216.000 \text{ kg} * 70\% = 126.000 \\ \text{Departemen 3} &= 216.000 \text{ kg} * 30\% = \underline{54.000} \\ &\quad \text{jumlah} = 180.000 \end{aligned}$$

PT. Makmur
Budget Pembelian Bahan Mentah
Januari - April 2019

Keterangan	Jenis Bahan Mentah	
	Bahan A (Kg)	Bahan B (Kg)
Januari :		
Kebutuhan	216.000	180.000
Persediaan Awal	42.000	38.000
	174.000	142.000
Persediaan Akhir	63.000	45.000
Pembelian	237.000	187.000
Harga Beli	Rp.500	Rp.750
Jumlah Pembelian	Rp.118.500.000	Rp.140.250.000
Februari :		
Kebutuhan	243.000	202.500
Persediaan Awal	63.000	45.000
	180.000	157.500
Persediaan Akhir	71.500	56.000
Pembelian	251.500	213.500
Harga Beli	Rp.500	Rp.750
Jumlah Pembelian	Rp.125.750.000	Rp.160.125.000
Maret :		
Kebutuhan	270.000	225.000
Persediaan Awal	71.500	56.000
	198.500	169.000
Persediaan Akhir	59.000	48.500
Pembelian	257.500	217.500

Harga Beli	Rp.500	Rp.750
Jumlah Pembelian	Rp.128.750.000	Rp.163.125.000
April :		
Kebutuhan	297.000	247.500
Persediaan Awal	59.000	48.500
	238.000	199.000
Persediaan Akhir	45.900	39.100
Pembelian	283.900	238.100
Harga Beli	Rp.500	Rp.750
Jumlah Pembelian	Rp.141.950.000	Rp.178.575.000

PT. Makmur
Budget Biaya Bahan Mentah
Januari - April 2019

Keterangan	Produk X(Unit)		
	Kebutuhan	Harga (Rp)	Biaya(Rp)
Januari			
Bahan A	216.000	500	108.000.000
Bahan B	180.000	750	135.000.000
Jumlah			243.000.000
Februari			
Bahan A	243.000	500	121.500.000
Bahan B	202.500	750	151.875.000
Jumlah			273.375.000
Maret			
Bahan A	270.000	500	135.000.000
Bahan B	225.000	750	168.750.000

Jumlah			303.750.000
April			
Bahan A	297.000	500	148.500.000
Bahan B	247.500	750	185.625.000
Jumlah			334.125.000

F. Ringkasan

Penyusunan budget bahan mentah bertujuan untuk menjaga ketersediaan bahan mentah dalam mendukung kelancaran kegiatan produksi perusahaan menghasilkan produk jadi.

Budget pembelian bahan mentah disusun sebagai dasar untuk menentukan budgeting biaya untuk membeli kebutuhan bahan mentah dalam proses produksi. Dimana biaya dapat dihitung dengan menjumlahkan biaya pembelian bahan mentah ditambah persediaan bahan baku awal dikurangi persediaan bahan baku akhir.

G. Latihan Soal

Soal : Pilihan Ganda

1. Bahan utama yang digunakan dalam menghasilkan suatu produk jadi adalah :
 - a. Bahan pembantu
 - b. Bahan baku
 - c. Overhead pabrik
 - d. Bahan penolong

2. Plitur untuk produk pembuatan almari termasuk ke dalam :
 - a. Bahan baku
 - b. Pelengkap
 - c. Bahan langsung
 - d. Bahan penolong
3. Persediaan bahan mentah awal + biaya bahan mentah – persediaan bahan mentah akhir, disebut :
 - a. Persediaan bahan mentah
 - b. Bahan mentah terpakai
 - c. Biaya bahan mentah
 - d. Pembelian bahan baku
4. Kebutuhan bahan mentah dikali dengan harga per unit bahan mentah, merupakan :
 - a. Persediaan bahan mentah
 - b. Bahan mentah terpakai
 - c. Biaya bahan mentah
 - d. Pembelian bahan baku
5. Harga beli bahan mentah tinggi, maka biaya bahan mentah meningkat dan sebaliknya, merupakan factor yang mempengaruhi penyusunan budget :
 - a. Persediaan bahan mentah
 - b. Kebutuhan bahan mentah
 - c. Biaya bahan mentah
 - d. Pembelian bahan baku
6. Dibawah ini yang termasuk bahan mentah dari produk yang dihasil sepatu adalah :
 - a. Kulit, lem, benang
 - b. Kulit atau canvas

- c. Kulit, lem, benang, kertas pengeras, pen, kertas pengeras
 - d. Kulit, lem, benang, sol sepatu
7. CV Sejati memproduksi satu jenis produk, dengan budget produk jadi selama 3 bulan tahun 2019 adalah:
- | | |
|----------|------------|
| Januari | 10.000unit |
| Februari | 11.000 |
| Maret | 12.000 |
- Biaya standar bahan mentah per unit 1,5kg @Rp. 1.500. Bahan mentah memiliki sediaan awal 450kg. Sedangkan, persediaan akhir bahan mentah januari 1.000kg, februari 1.100kg dan maret 1.200kg. Berapa kebutuhan bahan mentah berdasarkan data tersebut :
- a. Januari 20.000, Februari 22.000, Maret 24.000
 - b. Januari 1.500, Februari 1.650, Maret 1.800
 - c. Januari 15.000, Februari 16.500, Maret 18.000
 - d. Januari 300.000, Februari 330.000, Maret 360.000
8. Menggunakan soal 7 diatas berapa pembelian bahan mentah :
- a. Januari 20.000, Februari 22.000, Maret 24.000
 - b. Januari 1.500, Februari 1.650, Maret 1.800
 - c. Januari 10.550, Februari 10.000, Maret 10.900
 - d. Januari 15.550, Februari 16.600, Maret 18.100
9. Berapa persediaan awal periode Februari dan Maret, data diperoleh dari soal 7 diatas :
- a. Februari 1.000, Maret 1.100
 - b. Februari 450, Maret 450
 - c. Februari 450, Maret 1.000

- d. Februari 1.100, Maret 1.200
10. Biaya bahan mentah periode Maret 2019 dari data soal 7 adalah :
- a. 17.325.000 c. 24.900.000
 b. 23.250.000 d. 14.175.000

Soal : Essay

CV. Duta bergerak pada bidang industri, memproduksi produk X. Pemilik usaha ingin menyusun budget bahan mentah untuk periode Januari-Mei 2019 dengan data sebagai berikut :

Periode	Produksi/unit
Januari	1.000
Februari	1.200
Maret	1.250
April	1.300
Mei	1.400

Bahan mentah yang digunakan adalah Bahan A untuk memproduksi produk X sebesar 500gram. Sediaan awal Januari 100kg @Rp. 15.000.

Periode	Persediaan Akhir
Januari	150
Februari	120
Maret	200
April	180
Mei	150

Tingkat penyelesaian produk melalui 3 bagian yaitu : bagian I = 60%, Bagian II = 30% dan Bagian III = 10%.

Berdasarkan data tersebut diatas susunlah : Budget kebutuhan bahan mentah, Budget pembelian bahan mentah dan budget biaya bahan mentah!

BAB 6

BUDGET UPAH TENAGA KERJA LANGSUNG

TUJUAN INSTRUKSIONAL

Bab 6 membahas tentang budget bahan mentah. Setelah mempelajari dan membaca bab ini diharapkan mahasiswa bisa menjelaskan dan menjawab tentang :

1. Apa itu budget upah tenaga kerja langsung?
2. Elemen yang mempengaruhi penyusunan budget upah tenaga langsung
3. Menyusun budget upah tenaga kerja langsung

A. Overview Upah Tenaga Kerja Langsung

Budget upah tenaga kerja langsung merupakan budget untuk merencanakan secara terperinci tentang pengupahan yang akan dibayarkan kepada tenaga kerja langsung selama periode mendatang, didalamnya meliputi rencana terkait jumlah waktu yang diperlukan, tariff upah dan waktu kapan para tenaga kerja langsung tersebut menjalankan kegiatan proses produksi yang masing-masing dikaitkan dengan jenis barang jadi.

Kegunaan sebagai dasar penyusunan budget harga pokok produksi dan harga pokok penjualan, bersama-sama dengan biaya bahan mentah dan budget biaya parik tidak langsung serta budget kas.

B. Elemen Yang Berpengaruh Pada Penyusunan Budget Tenaga Kerja Langsung.

1. Budget unit yang diproduksi
Semakin besar jumlah unit yang diproduksi, semakin besar upah tenaga kerja dan sebaliknya.
2. Standard waktu
 - a) Menentukan jumlah produk yang dihasilkan pada periode tertentu dengan jumlah waktu (jam) kerja yang digunakan dalam periode produksi yang sama.
 - b) Menentukan standart waktu dengan mengadakan percobaan proses produksi,

mengukur dan menghitung waktu yang digunakan saat percobaan.

3. Sistem pembayaran upah
 - a) Sistem upah menurut waktu
Menentukan besar kecilnya upah tenaga kerja tergantung lama waktu kerja.
 - b) Sistem upah menurut unit hasil (*output*)
Menentukan besar kecilnya upah tenaga kerja, tergantung volume unit (*output*)produkyang dihasilkan pekerja.
 - c) Sistem upah dengan insentive
Menentukan besar kecilnya upah tenaga kerja, tergantung lamanya bekerja atau jumlah unit hasil yang dihasilkan ditambah dengan intensif (prestasi dan ketrampilan kerja)

C. Format Dan Contoh Penyusunan Budget Upah Tenaga Kerja Langsung:

Contoh Soal 6.1:

PT. MAKMUR menetapkan upah tenaga kerja langsung Rp. 400/jkttl. Berdasarkan standar waktu penyelesaian produk X diperoleh data jumlah waktu penyelesaian untuk masing-masing produk beserta tingkat penyelesaian melalui 3 departemen utama, sebagai berikut:

Jenis Produk	Waktu (Jam)
Produk X (Per Unit)	0,3

Departemen	Tingkat Penyelesaian (Keseluruhan Jkttl)
Departemen 1	50%
Departemen 2	30%
Departemen 3	20%

Susunlah “Budget Upah Tenaga Kerja” dari data PT. MAKMUR tersebut diatas !

Penyelesaian 6.1:

PT. Makmur
Budget Upah Tenaga Kerja Langsung
Januari - April 2019

Keterangan	Unit Produksi	Standar Waktu (Jam)	Jumlah Jam	Upah Per Jam	Jumlah Upah
Januari :					
ProdukX	120.000	0,3	36.000	400	14.400.000
Jumlah			36.000		14.400.000
Departemen 1	-	-	18.000	400	7.200.000
Departemen 2	-	-	10.800	400	4.320.000
Departemen 3	-	-	7.200	400	2.880.000
Februari :					

ProdukX	135.000	0,3	40.500	400	16.200.000
Jumlah	-	-	40.500	-	16.200.000
Departemen 1	-	-	20.250	400	8.100.000
Departemen 2	-	-	12.150	400	4.860.000
Departemen 3	-	-	8.100	400	3.240.000
Maret :					
ProdukX	150.000	0,3	45.000	400	18.000.000
Jumlah	-	-	45.000	-	18.000.000
Departemen 1	-	-	22.500	400	9.000.000
Departemen 2	-	-	13.500	400	5.400.000
Departemen 3	-	-	9.000	400	3.600.000
April :					
Produk X	165.000	0,3	49.500	400	19.800.000
Jumlah	-	-	49.500	-	19.800.000
Departemen 1	-	-	24.750	400	9.900.000
Departemen 2	-	-	14.850	400	5.940.000
Departemen 3	-	-	9.900	400	3.960.000

D. Ringkasan

Biaya tenaga kerja langsung adalah upah tenaga kerja yang dibayarkan berdasarkan sistem upah per unit produksi atau upah per jam kerja langsung. Penyusunan budget upah tenaga kerja langsung yang dilakukan oleh perusahaan dapat digunakan dalam mempersiapkan penggunaan kas untuk pembayaran upah tenaga kerja.

E. Latihan Soal

CV. Duta bergerak pada bidang industri, memproduksi produk X. Pemilik usaha ingin menyusun budget bahan mentah untuk periode Januari-Mei 2019 dengan data sebagai berikut :

Periode	Produksi/unit
Januari	1.000
Februari	1.200
Maret	1.250
April	1.300
Mei	1.400

Rencana jam buruh langsung per unit adalah sebagai berikut:

Jenis Produk	Unit
Departemen 1	0,5
Departemen 2	0,3
Departemen 3	0,1

Rencana tingkat rata-rata per jam karyawan produksi langsung:

Departemen	Tarif
1	7.000
2	5.000
3	3.000

- Buat anggaran jam kerjalangsung menurut waktu, departemen dan produk ?
- Buat anggaran biaya tenagakerja langsung menurut waktu, departemen danproduk

BAB 7

BUDGET BIAYA PABRIK TIDAK LANGSUNG

TUJUAN INSTRUKSIONAL

Bab 7 membahas tentang budget bahan mentah. Setelah mempelajari dan membaca bab ini diharapkan mahasiswa bisa menjelaskan dan menjawab tentang :

1. Apa itu budget biaya pabrik tak langsung?
2. Kegunaan penyusunan budget pabrik tak langsung
3. Menyusun budget pabrik tak langsung

A. Overview Budget Biaya Pabrik Tak Langsung

Budget biaya pabrik tidak langsung merupakan anggaran untuk merencanakan secara terperinci tentang biaya pabrik tidak langsung selama periode mendatang, yang meliputi rencana terkait jenis, jumlah dan waktu biaya pabrik tidak langsung dibebankan, yang masing-masing dikaitkan dengan tempat dimana biaya pabrik tidak langsung terjadi.

Biaya pabrik tidak langsung meliputi semua biaya yang terjadi dilingkungan pabrik, tetapi tidak secara langsung berhubungan dengan kegiatan proses produksi.

Contoh : bagian administrasi, bengkel dan tenaga pembangkit

Pabrik bagian produksi suatu perusahaan dibagi menjadi 2 bagian utama yaitu :

a) Departemen produksi (*Producing Department*)

Bagian yang mengubah bahan mentah menjadi barang jadi untuk dijual. Misalnya perusahaan rokok, departemen produksi akan meliputi Departemen Pencampuran yang mencampur tembakau, cengkeh, dan ramuan lain, Departemen Pelinting dan Departemen Pembungkus rokok.

Departemen produksi dibagi menjadi 3 jenis biaya pabrik (*factory cost*), yaitu BBB, BTKL dan BOP

b) Departemen pembantu (*Service Department*)

Bagian departemen yang tidak menjalankan kegiatan produksi secara langsung. Bagian yang termasuk

departemen pembantu yaitu bagian administrasi pabrik, bagian bengkel dan bagian tenaga pembangkit.

B. Kegunaan Budget Biaya Pabrik Tak Langsung

Budget biaya pabrik tidak langsung berguna sebagai dasar penyusunan “harga pokok barang” yang diproduksi dan “Budget Harga Pokok Penjualan” yang termuat dalam *master income statement budget*, bersama-sama dengan budget biaya bahan mentah dan budget upah tenaga kerja langsung. Budget biaya pabrik tidak langsung juga berguna sebagai dasar penyusunan budget kas, karena sebagian biaya-biaya ini memerlukan pengeluaran kas.

C. Kegunaan Budget Biaya Pabrik Tak Langsung

Umum : sebagai pedoman, pengkoordinasian dan pengawasan

Khusus : BOP jadi dasar saat menyusun budget kas dan aktiva tetap karena sebagian biaya overhead pabrik tersebut memerlukan aliran kas keluar.

D. Elemen Yang Berpengaruh Pada Penyusunan Budget Biaya Pabrik Tak Langsung

1. Jenis, kualitas dan kuantitas dari barang produksi dari waktu ke waktu .
2. Standart biaya yang terkait dengan biaya overhead pabrik, misalnya : tenaga kerja tak langsung, bahan pembantu, listrik, depresiadi dan lainnya.

3. Prosedur pembayaran upah/gaji yang terpakai oleh perusahaan khusus biaya bagian produksi tidak langsung.
4. Metode depresi yang terpakai oleh perusahaan khususnya aktiva tetap, pada bagian pabrik.
5. Metode alokasi kos yang terpakai untuk membagi biaya menjadi beberapa kelompok biaya sesuai dimana tempat biaya itu terjadi.

E. Format dan Contoh Penyusunan Budget Biaya Pabrik Tak Langsung

Contoh Soal 7.1:

PT. MAKMUR menetapkan 2 macam biaya pabrik tidak langsung sebagai dasar menetapkan standart alokasi biaya pabrik tidak langsung melalui 2 departemen utama pada bagian produksi, dengan data sebagai berikut :

Departemen Pembantu	Departemen Produksi
Bagian Administrasi	Departemen 1
Bagian Tenaga Diesel	Departemen 2
	Departemen 3

1. Upah Tenaga kerja tidak langsung ditetapkan tiap bulan

Keterangan	Gaji/Bulan
Bagian Administrasi	Rp 160.000
Bagian Tenaga Diesel	Rp 350.000
Departemen 1	Rp 450.000

Departemen 2	Rp 400.000
Departemen 3	Rp 120.000

2. Biaya Bahan pembantu ditetapkan berdasarkan jumlah jam kerja tenaga kerja langsung

Periode	Jumlah Jam Kerja
Januari	54.000
Februari	61.500
Maret	70.000
April	76.100

Keterangan	Upah/JTKL
Bagian Administrasi	Rp 0,50
Bagian Diesel	Rp 4,50
Departemen 1	Rp 15,00 /Dep 1
Deprtemen 2	Rp 12,50 /Dep 2
Departeman 3	Rp 10,00 /Dep 3

3. Biaya pemeliharaan gedung ditetapkan setiap bulan
Rp 100.000,00 **Ditambah** Rp 5,00 /JTKL

Dengan ketentuan jumlah biaya pemeliharaan gedung tersebut akan dialokasi ke dalam 3 bagian utama yaitu:

Bagian	Persentase Alokasi Biaya
Bagian Penjualan	20%
Bagian Pabrik	70%
Bagian Administrasi	10%

4. Biaya listrik ditetapkan tiap bulan Rp. 350.000
5. Biaya depresiasi ditetapkan tiap bulan Rp. 300.000

Keterangan :

Jumlah biaya listrik dan biaya depresiasi tersebut diatas akan dialokasikan pada 3 bagian utama :

Bagian	Persentase Alokasi Biaya
Bagian Pabrik	40%
Bagian Administrasi	30%
Bagian Penjualan	30%

Prosentase penggunaan biaya - biaya berdasarkan 3 bagian tersebut akan dialokasikan ke masing-masing bagian(departemen) sbb:

Keterangan	Prosentase Alokasi Biaya
Bagian Adminitrasi	5%
Bagian Tenaga Diesel	15%
Departemen 1	30%
Departemen 2	25%
Departemen 3	25%

Buatlah “Budget Biaya Pabrik Tidak Langsung” dari data tersebut diatas melalui masing-masing departemen yang telah ditentukan !

Penyelesaian 7.1:

PT MAKMUR
Budget Biaya Pabrik Tidak Langsung
Departemen Pembantu
Januari - April 2019

Keterangan	Adminstrasi (Rp)	Tenaga Diesel (Rp)
Januari :		
Gaji karyawan TKTL	160.000	350.000
Biaya bahan pembantu	27.000	243.000
Biaya pemeliharaan gedung	12.950	38.850
Biaya listrik	7.000	21.000
Biaya depresiasi gedung	6.000	18.000
Jumlah	212.950	670.850
Februari :		
Gaji karyawan tktl	160.000	350.000
Biaya bahan pembantu	30.750	276.750
Biaya pemeliharaan gedung	14.263	42.788
Biaya listrik	7.000	21.000
Biaya depresiasi gedung	6.000	18.000
Jumlah	218.013	708.538
Maret :		
Gaji karyawan tktl	160.000	350.000
Biaya bahan pembantu	35.000	315.000
Biaya pemeliharaan gedung	15.750	47.250
Biaya listrik	7.000	21.000
Biaya depresiasi gedung	6.000	18.000
Jumlah	223.750	751.250

April :		
Gaji karyawan tklt	160.000	350.000
Biaya bahan pembantu	38.050	342.450
Biaya pemeliharaan gedung	16.818	50.453
Biaya listrik	7.000	21.000
Biaya depresiasi gedung	6.000	18.000
Jumlah	227.868	781.903

- Menentukan alokasi biaya bahan pembantu
 Januari :
 Bagian Administrasi
 Upah.JTKL * Jumlah jam kerja = Rp.0,50 * 54.000
 = Rp.27.000
 Bagian Tenaga Diesel
 Upah.JTKL * Jumlah jam kerja = Rp. 4,50 * 54.000
 = Rp. 243.000
- Menentukan biaya pemeliharaan gedung
 Biaya/bulan Rp. 100.000
 Biaya /JTKTL Rp. 5,00*54.000 Rp. 270.000
 Biaya pemeliharaan gedung Rp. 370.000
 Alokasi ke 3 bagian utama :
 Bagian Pabrik Rp. 370.000*70% = Rp 259.000
 Bagian Administrasi Rp. 370.000 *10% = Rp 37.000
 Bagian Penjualan Rp. 370.000 *20% = Rp 74.000
 Alokasi biaya bagian pabrik ke masing-masing departemen
 :
 Januari :
 Bagian Administrasi 5% * Rp 259.000 = Rp. 12.950
 Bagian Tenaga Diesel 15%* Rp 259.000 = Rp. 38.850
 Departemen 1 30%* Rp 259.000 = Rp. 77.700
 Departemen 2 25%* Rp 259.000 = Rp. 64.750

PT. MAKMUR
Budget Biaya Pabrik Tidak Langsung
Departemen Produksi
Januari - April 2019

Keterangan	Departemen 1	Departemen 2	Departemen 3
Januari :			
Gaji karyawan TKTL	450.000	400.000	120.000
Biaya bahan pembantu	270.000	135.000	72.000
Biaya pemeliharaan gedung	77.700	64.750	64.750
Biaya listrik	42.000	35.000	35.000
Biaya depresiasigedung	36.000	30.000	30.000
Jumlah	875.700	664.750	321.750
Februari :			
Gaji karyawan TKTL	450.000	400.000	120.000
Biaya bahan pembantu	303.750	151.875	81.000
Biaya pemeliharaan gedung	85.000	71.312,5	71.312,5
Biaya listrik	42.000	35.000	35.000
Biaya depresiasigedung	36.000	30.000	30.000
Jumlah	916.750	688.187,5	337.312,5
Maret :			
Gaji karyawan TKTL	450.000	400.000	120.000
Biaya bahan pembantu	337.500	168.750	90.000
Biaya pemeliharaan gedung	94.500	78.750	78.750
Biaya listrik	42.000	35.000	35.000
Biaya depresiasi gedung	36.000	30.000	30.000

Jumlah	960.000	712.500	353.750
April :			
Gaji karyawan TKTL	450.000	400.000	120.000
Biaya bahan pembantu	371.250	185.625	99.000
Biaya pemeliharaan gedung	100.905	84.087,5	84.087,5
Biaya listrik	42.000	35.000	35.000
Biaya depresiasi gedung	36.000	30.000	30.000
Jumlah	1.000.155	650.625	284.000

- Menentukan alokasi biaya bahan pembantu

Januari :

Departemen 1

Upah/.JTKL * Jumlah jam kerja(data diambil dari budget UTKL)

$$= \text{Rp.}15 * 18.000$$

$$= \text{Rp.}270.000$$

Departemen 2

Upah.JTKL * Jumlah jam kerja = Rp. 12,50 * 10.800

$$= \text{Rp.} 135.000$$

Departemen 3

Upah.JTKL * Jumlah jam kerja = Rp. 10 * 7.200

$$= \text{Rp.} 72.000$$

F. Ringkasan

Biaya dikeluarkan saat terjadi proses produksi di pabrik yang termasuk biaya tidak langsung disebut biaya overhead pabrik (BOP). Biaya overhead pabrik dapat dipisahkan menjadi BOP variabel dan BOP tetap yang selanjutnya bisa digunakan untuk pembuatan anggaran laba rugi.

G. Latihan Soal

Soal : Pilihan Ganda

1. Biaya yang dikeluarkan saat terjadinya proses produksi selain bahan mentah dan upah tenaga kerja langsung disebut :
 - a. Biaya tenaga kerja langsung
 - b. Biaya bahan pembantu
 - c. Biaya penjualan
 - d. Biaya overhead pabrik
2. Berikut ini yang tidak termasuk biaya overhead pabrik adalah :
 - a. Biaya tenaga kerja tidak langsung
 - b. Biaya tenaga kerja langsung
 - c. Biaya listrik
 - d. Biaya bahan pembantu
3. Dibawah ini yang merupakan biaya overhead pabrik variabel, adalah biaya:
 - a. Tenaga kerja tidak langsung
 - b. PBB
 - c. Penyusutan pabrik
 - d. Bahan pembantu
4. Dibawah ini yang merupakan biaya overhead pabrik tetap :
 - a. Tenaga kerja tidak langsung
 - b. PBB
 - c. Penyusutan pabrik
 - d. Bahan penolong

5. Contoh tenaga kerja tidak langsung dibawah ini adalah :
 - a. Chef
 - b. Mandor
 - c. Pemintal benang
 - d. Tukang sol
6. Perusahaan memproduksi satu jenis produk, dengan berbagai jenis biaya overhead pabrik selama 2 bulan tahun 2019 dengan rincian sbb :
 - Biaya bahan pembantu berdasarkan jam kerja langsung dengan upah Rp. 10.000/jam

Januari	240
Februari	200
 - Biaya listrik dibebankan sebesar Rp. 500.000/bulan
 - Biaya penyusutan peralatan sebesar Rp. 150.000/bulan

Dengan alokasi biayapabrik 90% berdasarkan 2 bagian utama pabrik yaitu :bagian adminstrasi 60% dan bagian bengkel 40%.

Dari data tersebut, carilah berapa biaya bahan pembantu untuk periode januari dan februari :

- a. Januari Rp. 1.440.000, Februari Rp. 1.200.000
 - b. Januari Rp. 960.000 , Februari Rp. 800.000
 - c. JanuariRp.3.4000.000 , FebruariRp.3.000.000
 - d. Januari Rp. 2.400.000 , Februari Rp. 2.000.000
7. Carilah biaya listrik yang dibebankan pada bagian bengkel:

- a. 200.000
 - b. 180.000
 - c. 500.000
 - d. 270.000
8. Carilah biaya penyusutan peralatan yang dibebankan pada bagian administrasi:
- a. 150.000
 - b. 90.000
 - c. 81.000
 - d. 135.000

Soal : Essay

CV. Duta bergerak pada bidang industri, memproduksi produk X. Pemilik usaha ingin menyusun budget overhead pabrik untuk periode Januari-Mei 2019 dengan data sebagai berikut :

- a) Upah tenaga kerja tidak langsung berdasarkan unit produksi tiap periode dengan upah Rp. 2.500/unit dan ditambah insentif 50.000/bulan

Periode	Produksi/unit
Januari	1.000
Februari	1.200
Maret	1.250
April	1.300
Mei	1.400

- b) Biaya bahan pembantu ditentukan berdasarkan unit yang diproduksi dengan biaya Rp.5.000/unit
- c) Biaya listrik dibebankan sebesar Rp. 750.000/bulan yang dialokasikan ke : Bagian Pabrik 50%, Departemen 1 = 60% dan Departemen 2= 15%

- d) Biaya penyusutan gedung dibebankan sebesar Rp. 450.000/bulan yang dialokasikan ke : Bagian Pabrik 50%, Departemen 1 = 70% dan Departemen 2= 30%
- e) Biaya penyusutan mesin dibebankan sebesar Rp. 500.000/bulan yang dialokasikan ke : Bagian Pabrik 40%, Departemen 1 = 35% dan Departemen 2= 25%

Berdasarkan data tersebut diatas susunlah : Budget biaya pabrik tidak langsung!

BAB 8

BUDGET BEBAN ADMINISTRASI

TUJUAN INSTRUKSIONAL

Bab 8 membahas tentang budget beban administrasi. Setelah mempelajari dan membaca bab ini diharapkan mahasiswa bisa menjelaskan dan menjawab tentang :

1. Apa itu budget beban administrasi?
2. Kegunaan penyusunan budget beban administrasi
3. Menyusun budget beban administrasi

A. Overview Budget Beban Administrasi

Budget beban administrasi adalah budget yang merencanakan berbagai biaya yang terjadi di dalam lingkungan administrasi kantor. Meliputi jenis, jumlah dan waktu penggunaan biaya administrasi tersebut terjadi dan dibebankan, dimana masing-masing biaya administrasi tersebut kemudian dikaitkan dengan departemen dimana biaya administrasi terjadi.

Pembagian departemen administrasi tergantung pada masing-masing perusahaan, karena lingkup dari bagian administrasi untuk perusahaan besar akan berbeda dengan perusahaan kecil.

Beberapa bagian yang berkaitan dengan administrasi kantor, sebagai berikut :

1. Bagian Sekretariat (Tata Usaha), menangani surat menyurat dan arsip.
2. Bagian Keuangan, menangani urusan pembukuan masalah keuangan.
3. Bagian Perlengkapan (rumah tangga), menangani keperluan-keperluan dan perlengkapan kantor administrasi.
4. Bagian Personalia, menangani urusan berhubungan dengan masalah personalia.
5. Bagian Humas, menangani urusan berhubungan dengan pihak luar perusahaan.

Kegunaan budget biaya administrasi sebagai dasar penyusunan budget kas, karena sebagian besar biaya administrasi memerlukan pengeluaran kas .

B. Elemen Yang Berpengaruh Pada Penyusunan Budget Beban Administrasi

1. Budget penjualan. Budget ini akan mempengaruhi besar kecil biaya administrasi. Jumlah penjualan yang besar berpengaruh terhadap peningkatan biaya administrasi begitu pula sebaliknya.
2. Budget produksi. Jika jumlah unit yang diproduksi meningkat maka akan berpengaruh terhadap peningkatan biaya administrasi begitu pula sebaliknya.
3. Standar ditetapkan perusahaan terkait biaya administrasi (pemakaian listrik, pemakaian bahan yang akan dituangkan dalam budget variabel.
4. Sistem pembayaran upah bagian administrasi.
5. Metode depresiasi AT yang dipakai perusahaan bagian administrasi

C. Format dan Contoh Penyusunan Budget Beban Administrasi

Contoh Soal 8.1:

PT. MAKMUR menetapkan 5 macam beban administrasi sebagai dasar menetapkan standart alokasi beban administrasi kantor melalui 3 departemen utama yaitu Bagian

Sekretariat, Bagian Keuangan dan Bagian perlengkapan, dengan alokasi data biaya sebagai berikut :

1. Upah Tenaga kerja bagian administrasi ditetapkan tiap bulan

Keterangan	Gaji/Bulan
Bagian Sekretariat	Rp. 900.000
Bagian Keuangan	Rp. 800.000

2. Biaya pemeliharaan gedung ditetapkan setiap bulan
Rp 100.000,00 **Ditambah** Rp 5,00 /JKTKL

Dengan ketentuan jumlah biaya pemeliharaan gedung tersebut akan dialokasi ke dalam 3 bagian utama yaitu:

Bagian	Persentase Alokasi Biaya
Bagian Pabrik	70%
Bagian Administrasi	10%
Bagian Penjualan	20%

3. Biaya pemeliharaan alat-alat pembantu ditetapkan ke masing-masing departemen

Keterangan	Biaya/Bulan	Ditambah Per JKTKL
Bagian Sekretariat	Rp 10.000	Rp 0,40
Bagian Keuangan	Rp 10.000	Rp 0,40

4. Pembebanan beban administrasi untuk produk x berdasarkan jumlah unit produk yang dihasilkan.

Keterangan :

Bagian	Persentase Alokasi Biaya
Bagian Sekretariat	60%
Bagian Keuangan	40%

Buatlah “Budget Beban Adminstrasi” dan skedul pembebanan beban administrasi produk x dari data tersebut diatas melalui masing-masing departemen yang telah ditentukan !

Penyelesaian 8.1:

PT. MAKMUR
Budget Beban Administrasi
Januari - April 2019

Keterangan	Bagian Sekretariat (Rp)	Bagian Keuangan (Rp)
Januari :		
Gaji Karyawan TKTL	900.000	800.000
Biaya Pemeliharaan Gedung	22.000	14.800
Biaya Pemeliharaan Alat-Alat	31.600	31.600
Jumlah	953.600	846.400
Februari :		
Gaji Karyawan TKTL	900.000	800.000
Biaya Pemeliharaan Gedung	24.450	16.300
Biaya Pemeliharaan Alat-Alat	34.600	34.600

Jumlah	959.050	850.900
Maret :		
Gaji Karyawan TKTL	900.000	800.000
Biaya Pemeliharaan Gedung	27.000	18.000
Biaya Pemeliharaan Alat-Alat	38.000	38.000
Jumlah	965.000	856.000
April :		
Gaji Karyawan TKTL	900.000	800.000
Biaya Pemeliharaan Gedung	28.830	19.220
Biaya Pemeliharaan Alat-Alat	40.440	40.440
Jumlah	969.270	859.660

- Menentukan biaya pemeliharaan gedung
Biaya/bulan Rp. 100.000
Biaya/JTKTL Rp. 5,00*54.000 Rp. 270.000
Biaya pemeliharaan gedung Rp. 370.000
Alokasi ke 3 bagian utama :
Bagian Pabrik Rp. 370.000*70% = Rp 259.000
Bagian Administrasi Rp. 370.000*10% = Rp 37.000
Bagian Penjualan Rp. 370.000*20% = Rp 74.000
Alokasi biaya bagian administrasi ke masing-masing departemen :
Januari :
Bagian Sekretariat 60% * Rp 37.000= Rp. 22.200
Bagian Keuangan 40%* Rp 37.000 = Rp.14.800
- Menentukan biaya pemeliharaan alat-alat
Alokasi ke 3 bagian utama :
Bagian Sekretariat
Rp. 10.000 + (0,4 * 54.000) = Rp. 31.600
Bagian Keuangan

$$\text{Rp. } 10.000 + (0,4 * 54.000) = \text{Rp. } 31.600$$

PT MAKMUR

Skedul Pembebanan Biaya Administrasi

Periode Januari-April 2019

Keterangan	Jumlah (Rp)
Bagian Sekretariat	3.846.920
Bagian Keuangan	3.412.060

D. Ringkasan

Beban administrasi umum termasuk unsur dari beban usaha. Budget beban administrasi merupakan anggaran beban-beban yang berada di lingkungan administrasi dan umum tidak termasuk beban penjualan.

Penyusunan budget beban administrasi menjadi dasar dalam kegiatan produksi dan penjualan, serta menunjang dalam penyusunan budget penggunaan kas. Beban-beban yang termasuk ke dalam beban administrasi dan umum sebagai penunjang budget meliputi beban depresiasi gedung kantor, beban listrik, beban pemeliharaan, beban peralatan bagian administrasi kantor.

E. Latihan Soal

Soal : Pilihan Ganda

1. Budget beban administrasi dan umum berguna sebagai penunjang dalam penyusunan budget :

- a. Adminstrasi dan umum
 - b. Penjualan
 - c. Produksi
 - d. Penggunaan kas
2. Budget adminstrasi kantor di dalam suatu perusahaan menjadi tanggungjawab:
- a. Manajer produksi
 - b. Manajer umum
 - c. Manajer keuangan
 - d. Manajer pemasaran
3. Berikut yang termasuk bidang dalam bagian administrasi dan umum, kecuali :
- a. Bidang pemasaran
 - b. Bidang rumah tangga
 - c. Bidang keuangan
 - d. Bidang personalia
4. Kegiatan perusahaan yang dapat dipengaruhi atas penyusunan budget administrasi adalah :
- a. Aktivitas administrasi
 - b. Aktivitasi transaksi keuangan
 - c. Aktivitas humas
 - d. Aktivitas penjualan
5. Dibawa ini termasuk beban administrasi dan umum, kecuali :
- a. Beban penyusutan gedung kantor
 - b. Beban bunga
 - c. Gaji direksi
 - d. Gaji komisaris

6. Perusahaan merencanakan akan menyusun budget beban administrasi selama 2 bulan tahun 2019 dengan rincian sbb :

- Beban pemeliharaan alat kantor berdasarkan jumlah unit produksi dengan biaya Rp. 5.000/unit
Januari 500
Februari 650
- Biaya listrik dibebankan sebesar Rp. 500.000/bulan
- Biaya penyusutan peralatan sebesar Rp. 150.000/bulan

Dengan alokasi biaya administrasi 30% berdasarkan 2 bagian utama yaitu : bagian sekretariat 75% dan bagian perlengkapan 25%.

Dari data tersebut, carilah berapa beban pemeliharaan alat kantor bidang sekretariat untuk periode Februari:

- a. Rp. 2.437.500
- b. Rp. 975.000
- c. Rp. 3.250.000
- d. Rp. 731.250

7. Hitunglah berapa beban listrik yang dibebankan pada bagian perlengkapan dan sekretariat :

- a. Perlengkapan Rp. 125.000 , Sekretariat Rp. 375.000
- b. Perlengkapan Rp. 37.500 , Sekretariat Rp. 112.500
- c. Perlengkapan Rp. 150.000 , Sekretariat Rp. 150.000

- d. Perlengkapan Rp. 250.000 , Sekretariat Rp. 250.000
8. Tentukan berapa jumlah pembebanan beban administrasi pada produk dari Januari :
- a. Rp.3.444.950 c. Rp.5.750.000
b. Rp.5.855.000 d. Rp.2.695.000

Soal : Essay

CV. Duta bergerak pada bidang industri, memproduksi produk X. Pemilik usaha ingin menyusun budget beban administrasi untuk periode Januari-Mei 2019 dengan data sebagai berikut :

- f) Upah tenaga administrasi ditetapkan setiap bulan sebesar Rp. 2.250.000
- g) Biaya listrik dibebankan sebesar Rp. 750.000/bulan yang dialokasikan ke : Bagian Adminstrasi 30%.
- h) Biaya penyusutan gedung dibebankan sebesar Rp. 450.000/bulan yang dialokasikan ke : Bagian administrasi 30%.

Berdasarkan data tersebut diatas susunlah : Budget biaya administrasi dan umum!

BAB 9

BUDGET BIAYA PENJUALAN

TUJUAN INSTRUKSIONAL

Bab 9 membahas tentang budget biaya penjualan. Setelah mempelajari dan membaca bab ini diharapkan mahasiswa bisa menjelaskan dan menjawab tentang :

1. Apa itu budget biaya penjualan?
2. Kegunaan penyusunan budget biaya penjualan
3. Menyusun budget biaya penjualan

A. Overview Budget Biaya Penjualan (*Selling Expenses*)

Budget penjualan adalah budget yang merencanakan biaya-biaya yang terjadi pada bagian penjualan, serta biaya lain berhubungan dengan penjualan. Seperti jenis, jumlah dan waktu biaya penjualan pada periode tertentu.

Beberapa bagian (departemen) penjualan yang digunakan oleh perusahaan, antara lain :

1. Bagian promosi

Menangani aksi *promotion, advertising, sales promotion, personal selling dan publicity.*

2. Bagian transaksi

Mengani transaksi pelayanan kepada pembeli(konsumen).

3. Bagian ekspedisi (transportasi)

Menangani pengiriman barang yang terjual ke tempat pembeli

4. Bagian purna jual

Purna jual ialah jasa yang ditawarkan oleh produsen kepada konsumen setelah transaksi penjualan dilakukan sebagai jaminan mutu untuk produk yang ditawarkannya .

5. Bagian pengembangan dan analisis pasar

Menangani penelitian-penelitian studi pasar untuk kepentingan peningkatan penjualan.

Kegunaan budget biaya penjualan, sebagai dasar penyusunan budget kas , karena sebagian transaksi penjualan memerlukan pengeluaran kas .

B. Elemen yang Berpengaruh Pada Penyusunan Budget Biaya Penjualan

1. Budget penjualan, jumlah penjualan yang besar akan meningkatkan kinerja bagian penjualan , sehingga secara tidak langsung akan meningkatkan biaya penjualan dan sebaliknya.
2. Standart penjualan, misalkan standart pemakaian bahan, pemakaian listrik dan sebagainya standar tersebut disusun dalam budget variabel.
3. Sistem pembayaran upah bagian penjualan
4. Metode depresiasi berkaitan dengan aktiva tetap yang dipakai divisi penjualan.
5. Metode alokasi biaya , sesuai dengan tempat terjadinya penjualan.

C. Format dan Contoh Penyusunan Budget Biaya Penjualan

Contoh Soal 9.1:

PT. MAKMUR menetapkan 5 macam biaya penjualan sebagai dasar menetapkan standart alokasi Biaya penjualan melalui 3 departemen penjualan sebagai berikut :

1. Gaji bagian penjualan

Keterangan	Gaji/Bulan	
Bagian Promosi	Rp	600.000
Bagian Transaksi	Rp	800.000

2. Biaya pemeliharaan gedung ditetapkan tiap bulan sbb :
 Rp 100.000 **Ditambah** Rp 5,00 /JKTKL
 Biaya pemeliharaan gedung akan dialokasikan pada 3 bagian utama :

Bagian	Persentase Alokasi Biaya
Bagian Pabrik	70%
Bagian Administrasi	10%
Bagian Penjualan	20%

Bagian Penjualan	Persentase Alokasi Biaya
Bagian Promosi	75%
Bagian Transaksi	25%

3. Biaya pemeliharaan alat pembantu ditetapkan pada masing-masing bagian penjualan sbb :

Keterangan	Biaya/Bulan	Ditambah Per JKTKL
Bagian Promosi	Rp 10.000	Rp 0,30
Bagian Transaksi	Rp 10.000	Rp 0,20

4. Pembebanan biaya penjualan untuk produk x dan y didasarkan jumlah unit masing-masing produk yang terjual

Keterangan :

Dengan ketentuan jumlah biaya listrik dan depresiasi gedung tersebut akan dialokasikan pada 3 bagian

utama yang terdiri dari:

Bagian	Persentase Alokasi Biaya Listrik	Persentase Alokasi Biaya Depresiasi
Bagian Pabrik	40%	65%
Bagian Administrasi	30%	15%
Bagian Penjualan	30%	20%

Bagian	Persentase Alokasi Biaya Pemeliharaan Gedung Dan Depresiasi	Persentase Alokasi Biaya Listrik
Bagian Sekretariat	30%	60%
Bagian Keuangan	30%	20%
Bagian Perlengkapan	40%	20%

Buatlah “Budget Biaya Penjualan” dan skedul pembebanan biaya penjualan produk dari data tersebut diatas melalui masing-masing departemen yang telah ditentukan !

Penyelesaian 9.1:

PT MAKMUR
Budget Biaya Penjualan
Januari – April 2019

Keterangan	Promosi (Rp)	Transaksi (Rp)
Januari :		
Gaji Karyawan TKTL	600,000	800,000

Biaya Pemeliharaan Gedung	55.500	18.500
Biaya Pemeliharaan Alat-Alat	26.200	20.800
Jumlah	681.700	839.300
Februari :		
Gaji Karyawan TKTL	600,000	800,000
Biaya Pemeliharaan Gedung	61.125	20.375
Biaya Pemeliharaan Alat-Alat	28.450	22.300
Jumlah	689.575	842.670
Maret :		
Gaji Karyawan TKTL	600,000	800,000
Biaya Pemeliharaan Gedung	67.500	22.500
Biaya Pemeliharaan Alat-Alat	31.000	24.000
Jumlah	698.500	846.500
April :		
Gaji Karyawan TKTL	600,000	800,000
Biaya Pemeliharaan Gedung	72.075	24.025
Biaya Pemeliharaan Alat-Alat	32.830	25.220
Jumlah	704.905	849.245

- Menentukan biaya pemeliharaan gedung
Biaya/bulan Rp. 100.000
Biaya/JTKTL Rp. 5,00*54.000 Rp. 270.000
Biaya pemeliharaan gedung Rp. 370.000
Alokasi ke 3 bagian utama :
Bagian Pabrik Rp. 370.000*70% = Rp 259.000
Bagian Administrasi Rp. 370.000*10% = Rp 37.000
Bagian Penjualan Rp. 370.000*20% = Rp 74.000
Alokasi biaya bagian penjualan ke masing-masing departemen :
Januari :

Bagian Promosi $75\% * Rp\ 74.000 = Rp.\ 55.500$

Bagian Transaksi $25\% * Rp\ 74.000 = Rp.\ 18.500$

- Menentukan biaya pemeliharaan alat-alat

Alokasi ke 3 bagian utama :

Januari :

Bagian Promosi

$Rp.\ 10.000 + (0,3 * 54.000) = Rp.\ 26.200$

Bagian Transaksi

$Rp.\ 10.000 + (0,2 * 54.000) = Rp.\ 20.800$

PT. Makmur

Skedul Pembebanan Biaya Penjualan

Produk X

Januari-April 2019

Keterangan	Jumlah (Rp)
Bagian Promosi	2.774.680
Bagian Transaksi	3.377.715

D. Ringkasan

Biaya penjualan termasuk ke dalam jenis unsur beban operasional. Budget biaya penjualan adalah penyusunan anggaran semua biaya yang terkait lingkungan atau bagian penjualan diluar biaya administrasi dan biaya produksi.

Kegunaan menyusun budget biaya penjualan oleh perusahaan adalah sebagai dasar dalam menunjang kegiatan produksi, serta dalam penyusunan budget penggunaan kas. Biaya-biaya yang termasuk ke dalam biaya penjualan sebagai penunjang budget meliputi biaya promosi, biaya advertaising, gaji bagian penjualan, beban depresiasi gedung bagian

penjualan, beban listrik, beban pemeliharaan, beban peralatan bagian penjualan dan lainnya.

E. Latihan Soal

Soal : Pilihan Ganda

1. Budget biaya penjualan memiliki kegunaan sebagai dasar dalam penyusunan budget :
 - a. Adminstrasi dan umum
 - b. Penjualan
 - c. Produksi
 - d. Penggunaan kas
2. Berikut ini yang termasuk bidang dalam bagian penjualan, kecuali bidang:
 - a. Pemasaran
 - b. Ekspedisi
 - c. Personalia
 - d. Transaksi penjualan
3. Kegiatan perusahaan yang dapat dipengaruhi atas penyusunan budget biaya penjualan adalah :
 - a. Aktivitas administrasi
 - b. Aktivitas transaksi keuangan
 - c. Aktivitaspersonalia
 - d. Aktivitas penjualan
4. Budget biaya penjualan yang disusun dalam suatu perusahaan menjadi tanggungjawab:
 - a. Manajer produksi
 - b. Manajer umum
 - c. Manajer keuangan

- d. Manajer pemasaran
- 5. Dibawa ini termasuk biaya penjualan, kecuali :
 - a. Beban penyusutan gedung bagian ekspedisi
 - b. Beban umum
 - c. Gaji manajer pemasaran
 - d. Gaji sales

Soal : Essay

CV. Duta bergerak pada bidang industri, memproduksi produk X. Pemilik usaha ingin menyusun budget beban penjualan untuk periode Januari-Mei 2019 dengan data sebagai berikut :

- i) Upah tenaga administrasi ditetapkan setiap bulan Bagian Promosi sebesar Rp.2.150.000 dan bagian ekspedisi Rp.2.000.000
- j) Biaya listrik dibebankan sebesar Rp. 750.000/bulan yang dialokasikan ke : Bagian Penjualan20%. Dialokasi ke bagian promosi 75%, bagian ekspedisi 25%
- k) Biaya penyusutan gedung dibebankan sebesar Rp. 450.000/bulan yang dialokasikan ke : Bagian penjualan 20%. Alokasi bagian promosi 60% dan bagian ekspedisi 40%

Berdasarkan data tersebut diatas susunlah : Budget biaya administrasi dan umum!

BAB 10

BUDGET BIAYA VARIABEL

TUJUAN INSTRUKSIONAL

Bab 10 membahas tentang budget biaya variable. Setelah m dan membaca bab ini diharapkan mahasiswa bisa menjelaskan dan menjawab tentang :

1. Apa itu budget biaya variabel?
2. Kegunaan penyusunan budget biaya variabel
3. Menyusun budget biaya variabel

A. Overview Budget Biaya Variabel

Budget biaya variabel merupakan budget yang disusun untuk perencanaan tingkat perubahan (variabelitas) biaya, terutama biaya-biaya tidak langsung sehubungan dengan perubahan aktivitas perusahaan dari waktu ke waktu selama periode mendatang.

Aktivitas perusahaan dapat dinyatakan dalam bentuk jam kerja mesin (JKM), jam tenaga kerja langsung (JKTKL) dan unit hasil produksi.

Tujuan budget variabel adalah untuk mengidentifikasi bagaimana dan seberapa jauh masing – masing elemen biaya dalam suatu pusat pertanggungjawaban dipengaruhi oleh aktivitas pusat pertanggungjawaban yang bersangkutan .
Misalnya :

Sebagai contoh: biaya perawatan mesin adalah sebesar Rp. 225.000 pada tingkat aktivitas departemen sebesar 10.000 JKTKL, tidak berarti dengan secara mudah dapat diketahui bahwa jika aktivitas tersebut meningkat 2 kali lipat sebesar 20.000 JKTKL, biaya perawatan mesin juga akan meningkat 2 kali lipat sebesar Rp. 450.000 dan sebaliknya bila turun. Karena perubahan aktivitas perusahaan tidak secara langsung mempengaruhi besar kecil perubahan biaya tidak langsung.

Dalam kaitannya dengan kegiatan perusahaan biaya tidak langsung dibedakan menjadi 3 golongan yaitu :

1. Biaya tetap (Fixed cost) yaitu biaya besar kecilnya tidak dipengaruhi oleh perubahan aktivitas

perusahaan. misalnya : upah (gaji) bulanan, penyusutan, biaya asuransi dan lainnya.

2. Biaya Variabel (Variable Cost), yaitu biaya yang besar kecilnya dipengaruhi oleh perubahan aktivitas perusahaan, berarti jika terjadi peningkatan aktivitas biaya naik dan bila terjadi penurunan aktivitas turun. Misalnya : biaya bahan pembantu, upah/gaji yang dibayarkan menurut unit produksi.

Biaya variable dibagi menjadi 3 macam :

- a. Biaya variabel proposional

Biaya berubah secara “sebanding” dengan perubahan aktivitas perusahaan, ini berarti saat aktivitas naik 10% biaya variabel juga naik 10% dan sebaliknya.

Contoh 10.1 :

Biaya Bahan Pembantu Departemen 1

Aktivitas (JKTKL)	Rata-rata per JKTKL (Rp.)	Jumlah biaya (Rp.)
10.000	15	150.000
20.000	15	300.000
30.000	15	450.000
40.000	15	600.000

- b. Biaya variabel degresif

Perubahan biaya “secara kurang atau sebanding” dengan perubahan aktivitas perusahaan, ini berarti saat aktivitas naik 10% biaya variabel naik kurang dari 10% dan sebaliknya.

Berdasarkan karakteristik biaya terhadap keluarannya, biaya variabel digolongkan menjadi 2:

1. Biaya Variabel Engineered

Biaya variabel engineered adalah biaya variabel yang mempunyai hubungan fisik yang eksplisit dengan keluarannya, misalnya : bahan baku, upah kerja langsung .

2. Biaya Variabel Discretionary

Biaya variabel discretionary adalah biaya variabel yang tidak mempunyai hubungan akurat dengan keluarannya, misalnya biaya promosi dan advertensi yang ditentukan oleh manajemen berdasarkan persentase tertentu dari pendapatan penjualan, biaya penelitian dan pengembangan yang ditentukan berdasar persentase tertentu dari laba yang dicapai.

Biaya variabel degresif bahan pembantu departemen I

Aktivitas (JKTKL)	Jumlah biaya (Rp.)	Rata-rata per JKTKL (Rp.)
10.000	150.000	15
20.000	299.000	14,95
30.000	447.000	14,90
40.000	594.000	14,85

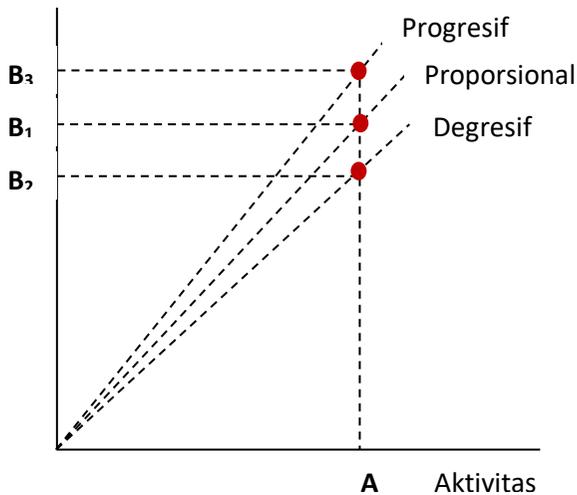
c. Biaya variabel progresif

Perubahan biaya secara lebih dan sebanding dengan perubahan aktivitas perusahaan, ini berarti bila kativitas naik 10% biaya variabel naik lebih dari 10% dan sebaliknya.

Biaya variabel degresif bahan pembantu departemen I

Aktivitas (JKTKL)	Jumlah biaya (Rp.)	Rata-rata per JKTKL (Rp.)
10.000	150.000	15
20.000	301.000	15,05
30.000	453.000	15,10
40.000	506.000	15,15

Apabila digambarkan dalam bentuk grafik ketiga biaya variabel terlihat sebagai berikut :



3. Biaya Semi variabel, biaya yang sebagian mempunyai sifat tetap yang besar kecilnya tidak dipengaruhi oleh perubahan aktivitas dan sebagian lainnya mempunyai sifat variabel, yaitu sebesar kecilnya dipengaruhi oleh aktivitas perusahaan.

Misalnya : biaya pemeliharaan gedung, mesin, upah denagn insentif

Ciri-ciri biaya semi variabel :

- a. Biaya perusahaan tidak mengadakan kegiatan sama sekali, biaya ini tetap ada dalam jumlah tertentu, yaitu sebesar unsur biaya tetap yang terkandung di dalmaya sedangkan biaya variabel tidak ada(0).
- b. Bilamana perusahaan mengadakan kegiatan, maka jumlah biaya ini akan meningkat, karena unsure biaya variabel mengalami peningkatan dan biaya tetap yang terkandung di dalamnya tidak berubah.

Contoh :

Manajer perusahaan menetapkan biaya promosi yang akan datanng sebesar Rp. 150.000 setiap bulannya, ditambah dengan Rp.10,00 per unit produk yang terjual . Dari ketentuan tersebut mudah diketahui bahwa unsure biaya tetapnya sebesar Rp.150.000 dan biaya variabelnya Rp. 10,00 per unit produk terjual.

Adapun jenis biaya semi variabel yang “sukar” diketahui besarnya unsure biaya tetap dan biaya variabelnya. Hal ini disebabkan pimpinan perusahaan tidak mungkin menentukan dengan pasti besar kecilnya unsure biaya tetap dan variabelnya, melainkan tergantung pada aspek teknis (teknologi) yang “tidak terjangkau” oleh organisasi perusahaan.

Jenis biaya semi variabel ini seperti biaya pemeliharaan mesin, gedung dan alat-alat pabrik.

B. Kegunaan Biaya Variabel

Berguna sebagai pedoman untuk menyusun budget biaya tidak langsung, dari waktu-kewaktu selama periode tertentu dimasa mendatang.

Dengan pedoman pada budget variabel akan mempermudah dalam menghitung taksiran besarkos tidak langsung dari berbagai aktivitas usaha waktu-waktu dimasa mendatang.

C. Elemen yang Berpengaruh Terhadap Budget Biaya Variabel

1. Upah tenaga kerja tidak langsung
 - a. Sistem upah menurut waktu, maka upah TKL merupakan biaya tetap, karena besar kecilnya tidak dipengaruhi perubahan aktivitas.
 - b. Atas dasar unit hasil, maka upah TKL merupakan biaya variabel, karena besar

- kecilnya tergantung pada aktivitas unit yang dihasilkan perusahaan.
- c. Insentif, upah TKL merupakan biaya semi variabel.
2. Biaya bahan pembantu
 - a. Teknologi proses produksi yang dimiliki dan dipakai oleh perusahaan. semakin maju teknologi yang digunakan maka akan dapat menghemat biaya.
 - b. Sifat atau tingkah laku biaya bahan pembantu dalam kaitannya dengan teknologi proses produksi.
 - c. Kondisi mesin dan peralatan yang dimiliki perusahaan. Dengan menggunakan mesin dan peralatan baru, maka akan menghebat biaya bahan pembantu,
 3. Biaya pemeliharaan aktiva tetap
 - a. Dilihat dari sudut teknologis, aktiva tetap yang lebih sensitive akan memerlukan biaya pemeliharaan yang lebih besar .
 - b. Dilihat dari umur ekonomis, aktiva tetap yang relative masih baru akan lebih menghemat biaya.
 4. Biaya listrik
 - a. Peraturan yang berlaku dan dikeluarkan oleh perusahaan listrik Negara.
 - b. Kebutuhan tenaga listrik masing-masing mesin dan peralatan yang dimiliki perusahaan .

5. Biaya depresiasi aktiva tetap
 - a. Harga perolehan aktiva
 - b. Umur aktiva
 - c. Nilai residu aktiva
 - d. Metode depresiasi yang digunakan oleh perusahaan
6. Biaya promosi
 - a. Jenis produk dijual, biasanya untuk jenis barang konsumsi akan memerlukan biaya promosi yang lebih besar.
 - b. Kondisi persaingan pasar, biasanya pasar yang ketat/pasar bersaing akan memerlukan biaya promosi yang lebih besar.
 - c. Kuasai pasar, usaha untuk merebut dan masuki pasar baru akan memaksa perusahaan untuk mengeluarkan biaya promosi yang lebih besar,
 - d. Ketersediaan modal kerja, perusahaan yang memiliki modal kerja mencukupi, akan lebih mudah menrencanakan biaya promosi yang lebih besar daripada perusahaan yang modal kerjanya terbatas.

D. Format dan Contoh Penyusunan Budget Biaya Penjualan

Contoh Soal 10.2:

PT. MAKMUR menetapkan alokasi biaya variabel berdasarkan data biaya yang diperoleh dari biaya pabrik tidak langsung, biaya administrasi, dan biaya penjualan.

- a. Menetapkan alokasi biaya pabrik tidak langsung dan biaya administrasi berdasarkan perhitungan penggunaan jumlah jam tenaga kerja langsung yang digunakan untuk menyelesaikan unit produksi.

Periode	Jumlah Jkttl
Januari	10.000
Februari	20.000
Maret	30.000
April	40.000

- b. Menetapkan alokasi biaya penjualan berdasarkan perhitungan jumlah penjualan produk x

Periode	Jumlah Unit Terjual
Januari	90.000
Februari	115.000
Maret	140.000
April	165.000

- Susunlah " Budget Variabel" dari data soal tersebut di atas !

Penyelesaian 10.2:

PT Makmur
Variabel Budget
Biaya Umum
Januari - April 2019

Keterangan	Jam Kerja Tenaga Kerja Langsung				
	10.000	20.000	30.000	40.000	50.000
Pemeliharaan Gedung	150.000	200.000	250.000	300.000	350.000
Lisrik	350.000	350.000	350.000	350.000	350.000
Depresiasi Gedung	300.000	300.000	300.000	300.000	300.000

PT. Makmur
Variabel Budget
Departemen Pembantu (Rp)
Januari - April 2019

Keterangan	Jam Kerja Tenaga Kerja Langsung				
	10.000	20.000	30.000	40.000	50.000
Administrasi :					
Gaji Karyawan	160.000	160.000	160.000	160.000	160.000
Bahan Pembantu	5.000	10.000	15.000	20.000	25.000
Pemeliharaan Alat	17500	20000	22500	25000	27500
Biaya Depresiasi Alat-Alat	75.000	75.000	75.000	75.000	75.000
Bengkel :					
Gaji Karyawan	430.000	430.000	430.000	430.000	430.000
Bahan Pembantu	7500	15000	22500	30000	37500

Pemeliharaan Alat	85000	110000	135000	160000	185000
Biaya Depresiasi Alat-Alat	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000

PT. MAKMUR
Variabel Budget
Departemen Produksi
Januari - April 2019

Keterangan	Jam Kerja Tenaga Kerja Langsung				
	10.000	20.000	30.000	40.000	50.000
Administrasi :					
Gaji Karyawan	450.000	450.000	450.000	450.000	450.000
Bahan Pembantu	150.000	300.000	450.000	600.000	750.000
Pemeliharaan Alat	225000	325000	425000	525000	625000
Biaya Depresiasi Alat	210.000	210.000	210.000	210.000	210.000
Bengkel					
Gaji Karyawan	400.000	400.000	400.000	400.000	400.000
Bahan Pembantu	125000	250000	375000	500000	625000
Pemeliharaan Alat	175000	250000	325000	400000	475000
Biaya Depresiasi Alat	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000

PT Makmur
Variabel Budget
Biaya Administrasi
Januari - April 2019

Keterangan	Jam Kerja Tenaga Kerja Langsung				
	10.000	20.000	30.000	40.000	50.000
Bagian Sekretariat					
Gaji Karyawan	900.000	900.000	900.000	900.000	900.000
Bahan Pembantu	81.000	87.000	93.000	99.000	105.000
Pemeliharaan Alat	14000	18000	22000	26000	30000
Bagian Keuangan					
Gaji Karyawan	800.000	800.000	800.000	800.000	800.000
Bahan Pembantu	66000	72000	78000	84000	90000
Pemeliharaan Alat	14000	18000	22000	26000	30000

PT. Makmur
Variabel Budget
Biaya Penjualan
Januari - April 2019

Keterangan	Unit Terjual				
	90.000	115.000	140.000	165.000	190.000
Bagian Promosi					
Gaji Karyawan	600.000	600.000	600.000	600.000	600.000
Bahan Pembantu	141.000	163.500	186.000	208.500	231.000

Pemeliharaan Alat	46000	56000	66000	76000	86000
Bagian Transaksi					
Gaji Karyawan	800.000	800.000	800.000	800.000	800.000
Bahan Pembantu	123.000	140.500	158.000	175.500	193.000
Pemeliharaan Alat	46000	56000	66000	76000	86000

E. Ringkasan

Biaya variabel merupakan jenis unsur biaya yang digunakan dalam proses produksi, dan termasuk ke dalam biaya tidak langsung. Budget biaya variabel adalah anggaran yang disusun untuk menentukan perencanaan tingkat variabelitas biaya dalam kegiatan produksi. Biaya variabel ditentukan atas aktivitas produksi yang dihitung berdasarkan tingkat jam kerja langsung, jam kerja mesin, maupun jumlah unit yang diproduksi.

Kegunaan menyusun budget biaya variabel oleh perusahaan adalah sebagai dasar dalam menunjang kegiatan produksi, serta dalam penyusunan budget biaya tidak langsung (overhead). Biaya overhead dapat terbagi menjadi 3 jenis yaitu : biaya tetap, biaya semi variabel dan biaya variabel. Dimana biaya variabel dapat dibagi menjadi 3 macam yaitu proporsional, regresif dan progresif.

F. Latihan Soal

Soal : Pilihan Ganda

1. Budget biaya overhead memiliki kegunaan sebagai dasar dalam penyusunan budget :

- a. Penggunaan kas
 - b. Penjualan
 - c. Adminstrasi dan umum
 - d. Produksi
2. Biaya variabel akan berubah sama bahkan lebih dengan perubahan kegiatan operasional perusahaan, penjelasan tersebut merupakan jenis biaya varibel :
- a. Proporsional
 - b. Degresif
 - c. Progresif
 - d. Variabel
3. Budget variabel yang disusun dalam suatu perusahaan menjadi tanggungjawab:
- a. Manajer produksi
 - b. Manajer umum
 - c. Manajer keuangan
 - d. Manajer pemasaran
4. Biaya yang memiliki sifat berubah sesuai dengan perubahan unit yang dihasilkan oleh perusahaan, dibawah ini adalah :
- a. Bahan penolong
 - b. Biaya promosi
 - c. Biaya depresiasi aktiva tetap
 - d. Biaya gaji bagian admininstrasi
5. Penentuan budget vairabel berdasarkan aktivitas perubahan perusahaan, dapat dinyatakan dalam beberapa bentuk, kecuali :
- a. Jam kerja langsung

- b. Jam kerja mesin
 - c. Jumlah bahan baku yang digunakan
 - d. Jumlah penjualan
6. Perusahaan memiliki tingkat penjualan bulan Maret 2019 sebanyak 5.500 unit dan pada bulan April meningkat sebanyak 6.050, biaya bagian penjualan bulan maret sebesar Rp.2.500.000, hitunglah biaya penjualan dari data tersebut menggunakan biaya variabel proporsional :
- a. Rp. 2.272.727,27
 - b. Rp. 2. 750.000
 - c. Rp. 5.000.000
 - d. Rp. 3.500.000
7. Berdasarkan data soal no.6 diatas, tentukan besarnya biaya penjualan dengan biaya variabel progresif, kenaikan lebih 5% :
- a. Rp. 2.386.363,63
 - b. Rp. 2. 750.000
 - c. Rp. 6.250.000
 - d. Rp. 2.875.000

Soal : Essay

CV. Duta bergerak pada bidang industri, memproduksi produk X. Pemilik usaha ingin menyusun budget biaya overhead berdasarkan data yang diperoleh dari biaya pabrikan tak langsung, biaya administrasi dan biaya penjualan untuk periode Januari-Mei 2019 dengan data sebagai berikut :

- a) Alokasi 3 biaya diatas dihitung berdasarkan jumlah unit penjualan produk X sebagai berikut :

Periode	Unit terjual
Januari	750

Februari	1.000
Maret	1.250
April	1.500
Mei	1.750

Berdasarkan data tersebut diatas susunlah : Budget biaya variabel menggunakan metode proporsional, data biaya pabrikan tak langsung, biaya administrasi serta biaya penjualan berdasarkan soal dari bab sebelumnya!.

BAB 11

BUDGET PIUTANG DAN HUTANG

TUJUAN INSTRUKSIONAL

Bab 11 membahas tentang budget piutang dan budget hutang. Setelah mempelajari dan membaca bab ini diharapkan mahasiswa bisa menjelaskan dan menjawab tentang :

1. Apa itu budget piutang serta budget hutang?
2. Kegunaan penyusunan budget piutang dan hutang
3. Menyusun budget piutang dan hutang

A. Overview Budget Piutang

Budget piutang merupakan budget merencanakan jumlah piutang beserta mutasinya waktu ke waktu selama periode mendatang.

Budget piutang menunjukkan besarnya piutang atas kejadian transaksi-transaksi penjualan kredit melalui aktivitas bisnis. Berbagai jenis beban atau biaya timbul akibat kegiatan menjual kredit produk, misalnya:

1. Biaya modal
2. Biaya transaksi administrasi piutang, seperti biaya sebagai tagihan piutang, biaya organisasi untuk jobdis dengan tugas mengelola piutang.
3. Biaya atas piutang tak tertagih debitur, ini dimungkinkan piutang tidak seluruhnya tertagih karena risiko debitur tidak melarikan diri (lepas tanggungjawab), kebangkrutan.

B. Elemen Yang Berpengaruh Terhadap Budget Piutang :

1. Budget penjualan, menganggarkan mengenai jenis serta kuantitas produk yang dijual periode tertentu dimasa mendatang. Dimana, penjualan semakin besar, piutang terjadi semakin besar, sehingga memperbesar piutang, jika ini tidak dikelola dengan baik akan mempengaruhi likuiditas perusahaan dan sebaliknya.

2. Batas tempo kredit yang diberikan, tempo kredit semakin panjang, maka semakin berjarak antara terjadinya transaksi penjualan dan penerimaan kas.
3. Posisi persaingan pasar, kompetisi bisnis yang lebih keras memaksa perusahaan lebih luas melakukan transaksi penjualan secara kredit dan sebaliknya.
4. Kondisi perusahaan dalam persaingan, bila perusahaan posisi sekarang kalah bersaing (lemah), cenderung perusahaan memilih strategi penjualan kredit, karena kurang memungkinkan bagi melakukan penjualan secara tunai, sebaliknya.
5. Surat pembayaran (*term of payment*) yang ditawarkan perusahaan, dengan adanya pemberian diskon maka diharapkan akan memperbesar transaksi penjualan yang dapat dibayarkan secara tunai, dan sebaliknya.
6. Kebijakan penagihan piutang oleh perusahaan, penagihan aktif mempercepat aliran kas masuk, sebaliknya.

C. Langkah – Langkah Menyusun Budget Piutang

Beberapa keputusan tindakan dalam menyusun budget piutang, ialah :

1. Menetapkan besarnya tingkat jualan tunai maupun jualan kredit yang dihasilkan suatu perusahaan kurun waktu bulanan atau triwulan.
2. Memastikantingkat *Bed debts* (piutang tak tertagih) yang perlu dicadangkan.

3. Ketahui atau identifikasi berapa tinggi tingkat *term of credit*.
4. Cermati ada kemungkinan bunga atas kejadian penjualan kredit.
5. Menyusun ke dalam bentukan tabel-tabel secara sistematis.

D. Manfaat Penyusunan Budget Piutang

1. Mudah memperkirakan status piutang pada berbagai waktu
2. Mudah diketahui besar piutang telah selesai waktunya untuk ditagih
3. Mudah diperkirakan aliran kas yang berasal dari penjualan kredit .

E. Format Dan Contoh Penyusunan Budget Piutang

Contoh Soal 11.1:

Berdasarkan Soal PT. MAKMUR, diperoleh data laporan dari Budget Penjualan sebagai dasar penyusunan budget piutang. Dengan ketentuan sebagai berikut:

Keterangan	Syarat Pembayaran
Produk X	2/10, N/30

Kemungkinan Yang Terjadi Dengan Adanya Penetapan Syarat Pembayaran Tersebut :

Keterangan	Penjualan	Penjualan Kredit (Pelunasan)
------------	-----------	------------------------------

	Tunai	<10 Hari	>10 Hari - 30 Hari	>30 Hari
Produk X	40%	30%	20%	10%

Penyelesaian 12.1:

Rincian Piutang Produk X

Januari :

Penjualan Tunai	40%	603.750.000	=	241.500.000
Potongan	2%	241.500.000	=	4.830.000
Penerimaan Tunai				236.670.000

Penjualan Kredit	30%	603.750.000	=	181.125.000
Potongan	2%	181.125.000	=	3.662.500
Pelunasan Piutang < 10 Hari				177.502.500

Penjualan Kredit	20%	603.750.000	=	120.750.000
Pelunasan Piutang > 10 Hari				

Penjualan Kredit	10%	603.750.000	=	60.375.000
Pelunasan Piutang > 30 Hari (Februari)				

PT. Makmur

Skedul Penerimaan Pelunasan Piutang

Produk X

Januari - April 2019

Periode	Penerimaan Pelunasan				Piutang Usaha
	Januari	Februari	Maret	April	
Januari	298.252.500	60.375.000	-	-	358.627.500

Februari	-	343.638.750	69.562.500	-	413.201.250
Maret	-	-	381.244.500	77.175.000	458.419.500
April	-	-	-	428.446.200	515.176.200
Jumlah	236.670.000	404.013.750	450.807.000	505.621.200	

PT. Makmur
Budget Piutang
Januari-April 2019

Periode	Piutang Awal	Tambahan Piutang	Jumlah Piutang	Penerimaan Pelunasan	Piutang Akhir
Produk'X' :					
Januari	0	358.627.500	358.627.500	298.252.500	60.375.000
Februari	60.375.000	413.201.250	473.576.250	404.013.750	69.562.500
Maret	69.562.500	458.419.500	527.982.000	450.807.000	77.175.000
April	77.175.000	515.176.200	592.351.200	505.621.200	86.730.000

F. Apa itu Budget Hutang

Budget hutang merupakan budget yang merencanakan jumlah kewajiban perusahaan beserta mutasi-mutasinya dari kurun waktu ditentukan selama periode tertentu. Perubahan utang dapat terjadi karena terjadinya transaksi pembelian kredit, pelunasan utang dan sisa utang selama periode tertentu.

G. Elemen Yang Berpengaruh Pada Penyusunan Budget Utang

1. Budget pembelian bahan mentah dan pembantu

Tingginya tingkat permintaan beli bahan mentah cenderung tingkat transaksi pembelian kredit menjadi tinggi yang berdampak memperbesar utang, sebaliknya.

2. Keadaan persaingan supplier bahan mentah
Persaingan antar supplier akan memungkinkan terjadinya transaksi penjualan kredit.hingga dapat memperbesar utang perusahaan sebagai pihak pembeli dan sebaliknya.
3. Posisi perusahaan terhadap supplier
Saat situasi perusahaan cukup kuat.supplier lebih mudah memaksa penjualan secara kredit kepada perusahaan. hingga otomatis memperbesar utang perusahaan dan sebaliknya.
4. Syarat pembayaran
Pada saat tawaran syarat pembayaran berkaitan dengan diskon yang diberikan cukup menarik bagi perusahaan, ini mendorong perusahaan untuk melakukan pembelian tunai .sehingga memperkecil utang perusahaan dan sebaliknya.
5. Ketersediaan modal
Kecukupan modal yang dimiliki perusahaan akan memungkinkan perusahaan untuk melakukan pembelian secara tunai .sehingga akan memperkecil utang perusahaan dan sebaliknya.

H. Format Dan Contoh Penyusunan Budget Hutang

Contoh soal 11.2:

Berdasarkan Soal PT. MAKMUR.diperoleh data laporan dari Budget Pembelian Bahan Mentah sebagai dasar penyusunan budget utang. Dengan ketentuan sebagai berikut:

Data Harga Beli Bahan Mentah

Jenis	Harga	Syarat Pembayaran
Bahan A	500	3/10. N/30
Bahan B	750	

Kemungkinan yang terjadi dengan adanya penetapan syarat pembayaran tersebut:

Pembelian Tunai	Pembelian Kredit (Pembayaran)		
	<10 Hari	>10 Hari - 30 Hari	>30 Hari
40%	20%	30%	10%

PT. Makmur

Skedul Pembelian Bahan Mentah (Rp)

Januari-April 2019

Periode	Jenis Bahan Mentah		Jumlah Pembelian
	Bahan A	Bahan B	
Januari	118.500.000	140.250.000	258.750.000
Februari	125.750.000	160.125.000	285.875.000
Maret	128.750.000	163.125.000	291.875.000
April	141.950.000	178.575.000	320.525.000

Susunlah “Budget Hutang” dari soal PT. MAKMUR diatas !

Penyelesaian 11.2:

Januari 2019 :

Pembelian Tunai	40%	258.750.000	=	103.500.000
Potongan	3%	103.500.000	=	<u>3.105.000</u>
<i>Pengeluaran Tunai</i>				106.605.000

Pembelian Kredit	20%	258.750.000	=	51.750.000
Potongan	3%	51.750.000	=	<u>1.552.500</u>
<i>Pelunasan Hutang < 10 Hari</i>				53.302.500

Pembelian Kredit	30%	258.750.000	=	77.625.000
<i>Pelunasan Hutang > 10 Hari</i>				

Pembelian Kredit	10%	258.750.000	=	25.875.000
<i>Pelunasan Hutang > 30 Hari (Februari)</i>				

**PT. Makmur
Budget Hutang
Januari-April 2019**

Periode	Hutang Awal	Tambahan Hutang	Jumlah Hutang	Pembayaran Hutang
Januari	0	156.500.000	156.500.000	231.192.000
Februari	46.800.000	307.692.000	354.492.000	302.692.000
Maret	51.800.000	342.738.000	394.538.000	336.838.000
April	57.700.000	367.537.500	425.237.500	363.362.500

I. Ringkasan

Piutang yang terjadi sebagai akibat dari kejadian transaksi penjualan barang dagangan yang dilakukan oleh perusahaan secara kredit kepada pelanggan disebut dengan piutang dagang(usaha). Manfaat piutang merupakan salah satu strategi meningkatkan volume barang dagangan.maka perusahaan dapat melakukan transaksi penjualan secara kredit agar dapat bersaing.

Elemen penentu yang dapat mempengaruhi anggaran piutang diantaranya :kapasitas(kuantitas) produk terjual.klaim kredit(term).batasan kredit dilanjutkan kebijakan menentukan penagihan piutang.

Utang disebut dengan modal asing.. Dimana utang memiliki 2 batas tempo yaitu utang jangka pendek serta utang jangka panjang. Utang masa 1 tahun digunakan oleh perusahaan untuk memenuhi modal kerja (aset lancar) kegiatan operasionalnya. Sedangkan, utang masa lebih 1 tahun dipergunakan dalam kegiatan memenuhi pengadaan aktiva tetap untuk kegiatan operasional usaha.

J. Latihan Soal

1. Perusahaan Cahaya Terang menganggarkan penjualan semester ke-1 tahun 2020 dengan data :

Periode	Anggaranjualan
Januari	6.000.000
Februari	6.800.000
Maret	8.600.000

April	6.800.000
Mei	8.600.000
Juni	6.000.000

- a) Rencana jualan yang dilakukan secara kredit sebesar 40%
- b) Berikut perkiraan data perolehan piutang :
 - o 40 % diterima pada bulan Januari
 - o 30 % diterima pada bulan Februari
 - o 25 % diterima pada dua bulan sesudahnya
 - o 5 % dari penjualan kredit diperkirakan tidak dapat tertagih. dan perusahaan mempertimbangkan adanya cadangan piutang

Diminta:

- a. Buat schedule pengumpulan piutang
 - b. Buat anggaran penerimaan kas
2. Berikut adalah data anggaran membeli bahan baku semester 1 tahun 2020. Perusahaan Cahaya Terang :

Januari	: 3.500.000
Februari	: 4.000.000
Maret	: 5.000.000
April	: 6.500.000
Mei	: 7.000.000
Juni	: 7.500.000

Pembelian secara kredit dengan *term* pembayaran yang ditawarkan oleh supplier pada periode tersebut adalah

3/10.n/60.maka perusahaan menetapkan kebijaksanaan sebagai berikut:

- 40 % transaksi pembelian dilakukan secara tunai
- 25 % transaksi pembelian secara kredit,dengan pelunasan pada bulan yang sama dengan bulan terjadinya transaksi pembelian dan sebelum batas waktu 10 hari.
- 20 % transaksi pembelian dilakukan secara kredit dengan pelunasan dilakukan pada bulan yang sama dengan bulan terjadinya transaksi , tetapi sesudah batas waktu 10 hari
- 15% transaksi pembelian dilunasi.satu bulan sesudah bulan terjadinya transaksi .

Diminta :

- a. Buatlah schedule pembayaran hutang
- b. Buatlah anggaran hutang

BAB 12

BUDGET AKTIVA TETAP

TUJUAN INSTRUKSIONAL

Bab 12 membahas tentang budget aktiva tetap. Setelah mempelajari dan membaca bab ini diharapkan mahasiswa bisa menjelaskan dan menjawab tentang :

1. Apa itu budget aktiva tetap?
2. Kegunaan penyusunan budget aktiva tetap
3. Menyusun budget aktiva tetap

A. Overview Budget Perubahan Aktiva Tetap

Anggaran perubahan aktiva tetap adalah budget yang diskedulkan untuk membuat perencanaan perubahan-perubahan aktiva tetap dari kurun waktu selama periode tertentu. Perubahan aktiva tetap tersebut meliputi :

1. Pembelian baru aktiva tetap
2. Pembuatan aktiva tetap
3. Penambahan aktiva tetap baru
4. Renovasi berat aktiva tetap lama, agar berfungsi kembali dengan baik seperti : perbaikan bera mesin.rehabilitasi gedung dan sebagainya.
5. Penjualan aktiva tetap, akibat habis masa manfaatnya
6. Penurunan nilai aktiva tetap, karena depresiasi penggunaan aktiva tersebut.

B. Elemen Yang Berpengaruh Pada Penyusunan Budget Aktiva Tetap

1. Budget unit produksi. Bertambah jumlah unit yang diproduksi. Memperbesar kapasitas mesin dan peralatan yang dibutuhkan. sehingga mengakibatkan tambahan aktiva tetap yang ada dan sebaliknya.
2. Kondisi aktiva tetap lama. Semakin normal(baik) kondisi aktiva tetap lama. maka cenderung tidak mengadakan perubahan aktiva tetap dan sebaliknya.
3. Ketersediaan modal kerja. dengan ketersediaan modal yang memadai akan memungkinkan pihak

perusahaan untuk melakukan penambahan aktiva tetap dan sebaliknya.

4. Masa manfaat aktiva tetap. Semakin pendek masa manfaat aktiva tetap maka kecenderungan perusahaan secepatnya untuk menambah / mengganti aktiva tetap. Semakin lama masa manfaat suatu aktiva maka memperlambat penambahan / penggantian aktiva.
5. Metode depresiasi yang digunakan. Penggunaan metode depresiasi yang berbeda akan mengakibatkan perbedaan terhadap perubahan nilai aktiva tetap.

C. Format Dan Contoh Penyusunan Budget Perubahan Aktiva Tetap

Contoh Soal 12.1:

PT. MAKMUR memiliki beberapa macam aktiva tetap yang dialokasikan ke dalam biaya pabrik tak langsung, biaya administrasi dan biaya penjualan. Aktiva tetap tersebut telah didepresiasi menggunakan metode garis lurus. Data depresiasi aktiva tetap tersebut dapat dilihat melalui

- Budget biaya pabrik tidak langsung, budget biaya administrasi dan budget biaya penjualan bulan Januari - April 2019.
- Dari penelitian yang dilakukan terdapat beberapa aktiva tetap yang mengalami perubahan dalam kurun waktu 4 bulan dari Januari - April 2019. Dengan data transaksi sbb :

Keterangan	Tanggal Transaksi	Harga Jual AT	Pembayaran	Tgl Pelunasan Pembayaran
Penjualan AT:			Tgl Transaksi	
Alat Departemen 1	15/01/2019	25.000.000	20.000.000	01/02/2019
Alat Administrasi	10/03/2019	5.000.000	5.000.000	-
Pembelian At:		Biaya Pengadaan AT		
Alat Departemen 1	05/02/2019	30.000.000	20.000.000	10/03/2019
Bangunan Kantor	01/03/2019	10.000.000	7.500.000	01/04/2019

Susunlah "skedul depresiasi aktiva tetap" dan "budget perubahan aktiva tetap" pt bahagia selama kurun waktu januari - april 2019 !

Penyelesaian 12.1 :

PT MAKMUR

Skedul Depresiasi Aktiva Tetap

Januari - April 2019

Aktiva Tetap	Nilai Depresiasi/Bulan
Gedung Administrasi Kantor	6.000
Gedung Bagian Diesel	18.000
Gedung Departemen Produksi I	36.000
Gedung Departemen Produksi li	30.000
Gedung Departemen Produksi lii	30.000
Jumlah Pengeluaran Untuk Depresiasi At	120.000

PT. MAKMUR
Budget Perubahan Aktiva Tetap
Januari - April 2019

Keterangan	Tgl Transaksi	Tgl Selesai	Januari	Februari	Maret	APRIL
Pengurangan At:						
Peralatan Departemen I	15/01/2019	01/02/2019	20.000.000	5.000.000	-	-
Peralatan Administrasi	10/03/2019	-	-	-	5.000.000	-
Jumlah			20.000.000	5.000.000	5.000.000	0
Penambahan At :						
Peralatan Departemen I	05/02/2019	10/03/2019	-	20.000.000	10.000.000	-
Bangunan Kantor	01/03/2019	01/04/2019	-	-	7.500.000	2.500.000
Jumlah			0	20.000.000	17.500.000	2.500.000

D. Ringkasan

Aktiva tetap ialah asset tidak lancar yang dimiliki perusahaan, yang memiliki nilai perolehan yang besar dan dimaksudkan dimiliki untuk tidak diperjualbelikan kembali. Perusahaan perlu merencanakan perubahan-perubahan aktiva tetap yang bisa terjadi karena beberapa hal yaitu : membeli baru aktiva tetap, pembuatan aktiva tetap, menambah aktiva tetap baru, perbaikan aktiva tetap lama., penjualan AT karena sudah habis masa manfaatnya dan penurunan nilai aktiva tetap karena depresiasi penggunaan aktiva tersebut.

BAB 13

BUDGET PENGGUNAAN KAS

TUJUAN INSTRUKSIONAL

Bab 13 membahas tentang budget kas. Setelah mempelajari dan membaca bab ini diharapkan mahasiswa bisa menjelaskan dan menjawab tentang :

1. Apa itu budget kas?
2. Manfaat penyusunan budget kas
3. Format dan contoh menyusun budget kas

A. Pengertian Budget Kas

Budget kas ialah budget yang merencanakan jumlah kas perusahaan beserta mutasi-mutasi pada kurun waktu tertentu. Perubahan utang dapat terjadi karena transaksi kas masuk dan keluaran kas di periode tertentu.

Budget kas mencakup dua sector utama yaitu :

1. Penerimaan kas
 - a) Terjadi karena penjualan tunai
 - b) Tindakan menagih piutang
 - c) Penjualan aktiva
 - d) Penerimaan non operasional dari bunga, sewa, dividen dan sebagainya.
2. Pengeluaran kas
 - a) Terjadi karena pembelian tunai
 - b) Bayar tagihan utang
 - c) Membayarkan biaya dan beban
 - d) Pembelian aktiva

Kegunaan budget kas sebagai dasar untuk menyusun *Master Balance Sheet Budget* (Budget Induk Neraca).

B. Elemen Yang Berpengaruh Pada Penyusunan Budget Kas

1. Sisi penerimaan kas
 - a) Budget penjualan. Bertambah tingkat penjualan mencerminkan kecenderungan banyak transaksi penjualan barang secara tunai terjadi. Otomatis

memperbesar penerimaan kas begitu sebaliknya.

- b) Situasi persaingan pasar. Kompetisi yang ketat, memaksa perusahaan melakukan transformasi penjualan secara kredit. sehingga memperkecil transaksi penjualan tunai. Akibatnya, penerimaan kas perusahaan rendah. Tetapi jika situasi perusahaan cukup kuat dalam kompetisi maka perusahaan dapat memaksa memilih jualan tunai begitu sebaliknya.
 - c) Syarat pembayaran. dengan adanya potongan menarik yang diberikan perusahaan. maka akan menarik calon pembeli untuk melakukan pembelian secara tunai. mengakibatkan penerimaan kas akan lebih besar dan sebaliknya.
 - d) Kebijakan perusahaan dalam strategi menagih piutang. Aktivitas aktif menagih piutang dengan efektif akan mempercepat penerimaan kas, begitu sebaliknya.
 - e) Budget perubahan aktiva tetap. Saat perusahaan merencanakan menjual aktiva tetapnya pada era akan datang, mengakibatkan penambahan penerimaan kas.
2. Faktor- faktor pengeluaran kas
- a) Budget pembelian bahan mentah. Menambah pembelian bahan mentah memungkinkan

kecenderungan memperbesar aktivitas transaksi pembelian tunai yang berakibat memperbesar pengeluaran kas, begitu sebaliknya.

- b) Persaingan antar supplier. Persaingan yang ketat memaksa sisi pemasok melakukan transaksi penjualan secara kredit. Sehingga memperkecil aktivitas pembelian tunai bahan mentah oleh perusahaan dapat memperkecil pengeluaran kas, begitu sebaliknya.
- c) Situasi perusahaan terhadap pihak supplier. bila situasi perusahaan baik. Mencerminkan perusahaan lebih dapat memaksakan pembelian bahan mentah secara kredit yang dapat memperkecil pengeluaran kas, begitu sebaliknya.
- d) Syarat pembayaran. Tawaran potongan pembelian lebih menarik akan mendorong perusahaan melakukan pembelian secara tunai yang berakibat menambah pengeluaran kas, begitu sebaliknya.
- e) Budget BTKL. biaya parkir tidak langsung dan biaya administrasi. Semakin besar biaya tersebut dikeluarkan akan semakin besar pengeluaran kas perusahaan. Sedangkan dengan pengeluaran untuk biaya BTKL. BOP dan administrasi yang semakin kecil. maka akan memperkecil pengeluaran kas.

- f) Budget aktiva tetap. Saat perusahaan menganggarkan penambahan aktiva tetap, otomatis pengeluaran kas menjadi lebih besar. Pada periode tertentu perusahaan tidak merencanakan menambah aktiva tetap. maknainya memperkecil pengeluaran kas.

C. Format Dan Contoh Menyusun Budget Kas

Contoh Soal 13.1:

Berdasarkan Soal pada PT. MAKMUR. diperoleh data laporan dari Budget Penjualan, Piutang, Hutang dan aktiva tetap sebagai dasar penyusunan budget kas, berikut:

PT. MAKMUR

Skedul Penerimaan Kas

Januari-April 2019

Sumber Penerimaan	Januari	Februari	Maret	April
Penjualan Tunai Produk X	236.670.000	272.685.000	302.526.000	339.981.600
Penagihan Piutang Produk X	298.252.500	404.013.750	450.807.000	505.621.200
Penjualan aktiva tetap	20.000.000	5.000.000	5.000.000	-
JUMLAH	554.922.500	681.698.750	758.333.000	845.602.800

PT. MAKMUR

Skedul Pengeluaran Kas

Januari-April 2019

Penggunaan kas	Januari	Februari	Maret	April
Pembelian Tunai BM	181.584.000	200.984.000	223.876.000	240.075.000

Pembayaran Hutang	231.192.000	302.692.000	336.838.000	363.362.500
Biaya Upah TKL	14.400.000	16.200.000	18.000.000	19.800.000
Biaya Pabrik Tidak Langsung :				
-Departemen Pembantu	859.800	902.551	951.000	985.771
- Departemen Produksi	1.766.200	1.846.250	1.930.250	1.838.780
Biaya Administrasi	1.800.000	1.809.950	1.821.000	1.828.930
Biaya Penjualan	1.521.000	1.532.245	1.545.000	1.554.150
Pembelian Aktiva Tetap	-	20.000.000	17.500.000	2.500.000
JUMLAH	433.123.000	545.966.996	600.040.250	631.945.101

Biaya Pabrik Tidak langsung:

- Departemen pembantu : diperoleh dari data budget biaya pabrik tidak langsung total biaya pembantu tiap periode dikurangi biaya depresiasi
 $*(Rp. 212.950 + Rp. 670.850) - (Rp. 6.000 + Rp. 18.000) = \mathbf{Rp. 859.800}$
- Departemen produksi : diperoleh dari data budget biaya pabrik tidak langsung total biaya produksi tiap periode dikurangi biaya depresiasi
 $*(Rp. 875.700 + Rp. 664.750 + Rp. 321.750) - (Rp. 36.000 + Rp. 30.000 + Rp. 30.000) = \mathbf{Rp. 1.766.200}$

PT. MAKMUR

Skedul Penerimaan Dan Pengeluaran Kas

Januari-April 2019

Keterangan	Januari	Februari	Maret	April
Kas Awal Bulan	145.600.000	267.399.500	403.131.254	561.424.004

Penerimaan Kas	554.922.500	681.698.750	758.333.000	845.602.800
	600.522.500	949.098.250	1.161.464.254	1.407.026.804
Pengeluaran Kas	433.123.000	545.966.996	600.040.250	631.945.101
Kas Akhir Bulan	267.399.500	403.131.254	561.424.004	775.081.703

D. Ringkasan

Setiap perusahaan perlu merencanakan kas dengan membuat sebuah skedul anggaran kas untuk mengetahui aliran kasnya. Budget kas dibuat untuk menunjukkan perubahan siklus aliran kas masuk dan kas keluar. serta saldo minimal maupun saldo optimal sebuah organisasi(perusahaan).

Siklus kas baik masuk maupun keluar tiap aktivitas operasional perusahaan dapat ditunjukkan melalui laporan arus kas digolongkan melalui 3 aktivitas utama yaitu aktivitas operasional, investasi serta pendanaan.

Daftar Pustaka

- [1] M. Nafarin. *Penganggaran Perusahaan*. 3rd edn. Jakarta: Salemba Empat.. 2013.
- [2] M. Munandar. *Budgeting Perencanaan Kerja Pengkoordinasian kerja. Pengawasan Kerja*. Yogyakarta: BPF. 2010.
- [3] Syahyunan. *Penganggaran Perusahaan*. Medan: USUpres. 2015.
- [4] C. Cassotis. *Budgeting. forecasting and planning in uncertain times*. vol. 2006. no. March 31. 2005.
- [5] Y. Ofiza. "Anggaran Overhead Pabrik Dan Beban Pokok Penjualan."

BUDGETING

SEBAGAI ALAT ANALISIS, PERENCANAAN
DAN PENGKOORDINASIAN BISNIS

Tentang Penulis

Dewi Widyaningsih, S.E., M.M.



Lahir dan tinggal di Kota Salatiga, adalah dosen tetap di Universitas Sains dan Teknologi Komputer(STEKOM) yang berada di Kota Semarang. Riwayat pendidikan, menyelesaikan S1 program studi Manajemen di STIE AMA Salatiga. Pada tahun 2015 menyelesaikan jenjang S2 di program studi Magister Manajemen dari Universitas Stikubank(UNISBANK) Semarang. Hasil Karya diantaranya buku ajar “Statistika Bisnis” serta hasil penelitian yang dipublikasikan di jurnal nasional terakreditasi.



Buku ajar budgeting ini berisi uraian lengkap materi berkaitan dengan budget penjualan, forecasting, budget biaya produksi, budget kas, budget hutang/piutang dan budget aktiva yang dilengkapi dengan contoh-contoh soal untuk mudah memahami isi materi. Buku ini dapat digunakan oleh para pembaca sebagai bahan rujukan serta referensi baik kalangan mahasiswa maupun umum.. Pada bagian akhir setiap bab, penulis tambahkan ringkasan materi dan soal latihan.



YAYASAN PRIMA AGUS TEKNIK

PENERBIT :

YAYASAN PRIMA AGUS TEKNIK

Jl. Majapahit No. 605 Semarang

Telp. (024) 6723456. Fax. 024-6710144

Email : penerbit_ypat@stekom.ac.id