

# **BUGETING untuk Bisnis**

**Dewi Widyaningsih, M.M.**

**BEFORE**

**(SEBELUM DILAKUKAN  
PROSES EDITING)**

**AFTER**

**(SETELAH DILAKUKAN  
PROSES EDITING  
LENGKAP DENGAN  
COVER+ISBN+NAMA  
EDITOR) TERLETAK  
PADA  
HALAMAN 178**

# **PROSES EDITING**

## **DASAR- DASAR BUDGETING**

**Penulis:**

Dewi Widyaningsih, M.M.

**ISBN:**

**Editor: Heni Susilowati, M.M**

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

**Desain Sampul dan Tata Letak:**

**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

<b>Kata Pengantar</b>	<b>iii</b>
<b>Daftar Isi</b>	<b>iv</b>
<b>Bab 1 Ruang Lingkup Budgeting</b>	<b>10</b>
A. Overview Budgeting	11
B. Bentuk Dan Fungsi	11
C. Karakteristik Budgeting	12
D. Garis Besar Konsep Pengbudgeting	13
1. Proses Manajemen	13
2. Keputusan Manajerial	14
3. Struktur Organisasi	14
4. Perencanaan dan Pengendalian Manajemen	16
5. Koordinasi Manajemen	17
6. Saluran Komunikasi	17
7. Budgeting Strategis dan taktis	18
8. Akuntansi Pertanggungjawaban	18
E. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penyusunan Budget	19
F. Keunggulan dan Kelemahan Pengbudgeting	20
G. Komponen Budgeting	21
H. Ringkasan	26
I. Soal Latihan	27
<b>Bab 2 Forecating Budget</b>	<b>30</b>

Coment 1:  
Font huruf daftar isi dan bab-bab selanjutnya harap disamakan

A.	Overview Forecasting Budget	31
B.	Metode Melakukan Penaksiran	31
	1. Kualitatif	32
	2. Kuantitatif	32
C.	Metode Kuantitatif	33
	1. <i>Semi Average Method</i>	33
	2. <i>Moment Method</i>	41
	3. <i>Least Square Method</i>	43
	4. <i>Free Hand Method</i>	45
	5. Metode Regresi	47
	6. Metode Korelasi	50
D.	Ringkasan	51
E.	Soal Latihan	52
<b>Bab 3</b>	<b>Budget Penjualan</b>	<b>56</b>
A.	Overview Budget Penjualan	57
B.	Konsep Budget Penjualan	57
C.	Format dan Contoh Penyusunan Budget Penjualan	59
D.	Ringkasan	61
E.	Soal Latihan	61
<b>Bab 4</b>	<b>Budget Produksi</b>	<b>65</b>
A.	Overview Budget Produksi	66
B.	Tujuan Penyusunan Budgeting Produksi	66
C.	Langkah-Langkah Penyusunan Budgeting Produksi	68

D.	Budget Unit yang akan Diproduksi	68
	1. Pola Distribusi Stabil	69
	2. Pola Distribusi Bergelombang	70
	3. Pola Distribusi Moderat	71
E.	Format dan Contoh Pembuatan Budget	
	Unit Produksi	71
F.	Ringkasan	74
G.	Soal Latihan	74
<b>Bab 5</b>	<b>Budget Bahan Mentah</b>	<b>79</b>
A.	Overview Budget Bahan Mentah	80
B.	Budget Berkaitan Budget Bahan Mentah	80
C.	Budget Kebutuhan Bahan Mentah	81
D.	Budget Pembelian Bahan Mentah	81
E.	Format dan Penyusunan Budget Bahan Mentah	
		82
F.	Ringkasan	88
G.	Soal Latihan	88
<b>Bab 6</b>	<b>Budget Upah Tenaga Kerja Langsung</b>	<b>93</b>
A.	Overview Budget Tenaga Kerja Langsung	94
B.	Faktor- Faktor yang Mempengaruhi Penyusunan Budget Tenaga Kerja Langsung	94
C.	Format dan Contoh Penyusunan Budget Upah Tenaga Kerja Langsung	95
D.	Ringkasan	97
E.	Soal Latihan	98

<b>Bab 7</b>	<b>Budget Biaya Pabrik Tidak Langsung</b>	<b>100</b>
A.	Overview Budget Biaya Pabrik Tidak Langsung	101
B.	Kegunaan Budget Biaya Pabrik Tidak Langsung	102
C.	Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penyusunan Budget Biaya Pabrik Tidak Langsung	102
D.	Format dan Contoh Penyusunan Budget Pabrik Tidak Langsung	103
E.	Ringkasan	110
F.	Soal Latihan	111
<b>Bab 8</b>	<b>Budget Beban Administrasi</b>	<b>115</b>
A.	Overview Budget Beban Administrasi	116
B.	Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penyusunan Budget Beban Administrasi	117
C.	Format dan Contoh Penyusunan Budget Beban Administrasi	117
D.	Ringkasan	121
E.	Soal Latihan	122
<b>Bab 9</b>	<b>Budget Biaya Penjualan</b>	<b>126</b>
A.	Overview Budget Biaya Penjualan	127
B.	Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penyusunan Budget Biaya Penjualan	128
C.	Format dan Contoh Penyusunan Budget Biaya Penjualan	128

D.	Ringkasan	133
E.	Soal Latihan	133
<b>Bab 10</b>	<b>Budget Variabel</b>	<b>136</b>
A.	Overview Budget Variabel	137
B.	Kegunaan Budget Variabel	143
C.	Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penyusunan Budget Biaya Variabel	143
D.	Format dan Contoh Penyusunan Budget Biaya Variabel	145
E.	Ringkasan	150
F.	Soal Latihan	151
<b>Bab 11</b>	<b>Budget Hutang dan Piutang</b>	<b>154</b>
A.	Overview Budget Piutang	155
B.	Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Budget Piutang	155
C.	Langkah-Langkah Menyusun Budgeting Piutang	156
D.	Manfaat Budget Piutang	157
E.	Format dan Contoh Penyusunan Budget Piutang	157
F.	Apa Itu Budget Hutang	159
G.	Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Budget Hutang	160
H.	Format dan Contoh Penyusunan Budget Hutang	161



I.	Ringkasan	163
J.	Soal Latihan	164
<b>Bab 12</b>	<b>Budget Aktiva Tetap</b>	<b>167</b>
A.	Overview Budget Aktiva Tetap	168
B.	Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Budget Aktiva tetap	168
C.	Format dan Contoh Budget Aktiva tetap	193
D.	Ringkasan	172
<b>Bab 13</b>	<b>Budget Penggunaan Kas</b>	<b>173</b>
A.	Pengertian Budget Kas	174
B.	Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Budget Kas	174
C.	Format dan Contoh Penyusunan Budget Kas	177
D.	Ringkasan	179
	<b>Daftar Pustaka</b>	<b>180</b>

**Commented [A1]:** Coment 1:  
 Font huruf daftar isi dan bab-bab selanjutnya harap disamakan

## **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. Faktor-Faktor yang mempengaruhi penyusunan budget
5. Tahapan Penyusunan Budget

**Commented [A2]:** FONT huruf disamakan dengan bab lainnya

## 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 banyak bentuk dan melayani banyak fungsi. Anggaran memberikan dasar target penjualan yang terperinci, rencana kepegawaian, produksi inventaris, investasi/peminjaman tunai, pengeluaran modal (aktiva tetap) dan seterusnya. Anggaran menyediakan tolok ukur untuk membandingkan hasil aktual dan mengembangkan tindakan korektif. Anggaran memberikan manajer "persetujuan" untuk pelaksanaan rencana pengeluaran. Anggaran memungkinkan manajer untuk memberikan panduan berwawasan ke depan kepada investor dan kreditur. Anggaran diperlukan untuk meyakinkan bank dan pemberi pinjaman lainnya untuk memberikan kredit.

Elemen kunci dalam budgeting :

1. Formal, disusun secara resmi dan tertulis
2. Sistematis, disusun berurutan dan berdasarkan fakta
3. Perwujudan tanggung jawab dalam pengambilan keputusan oleh manajer
4. Berguna untuk menjalankan fungsi perencanaan dan pengendalian oleh manajer

Karakteristik budgeting :

Budgeting merupakan sub sistem yang memerlukan hubungan dengan sub sistem lain yang terdapat dalam perusahaan, dimana budgeting merupakan alat 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.

<b>Budgeting</b>	<b>Ramalan</b>
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

**Commented [A3]:** Coment 2:  
Antara halaman isi dan halaman depan font tidak sama, supaya disamakan semua

Disetujui oleh pimpinan yang lebih tinggi dari penyusunan usulan budgeting	Tidak selalu harus disetujui pimpinan yang lebih tinggi
Setelah disahkan tidak dapat diubah kecuali kondisi khusus	Segera diperberharui jika ada informasi baru
Secara periodic, realisasi dibandingkan dengan budgeting dan penyimpangan dianalisis dan ditindak lanjuti	Penyimpanan terhadap ramalan tidak dianalisis secara formal dan tidak perlu tindak lanjuti.

Beda antara Budgeting dengan Ramalan

### C. Garis Besar Konsep Budgeting

#### 1. Proses Manajemen

Dapat dijelaskan suatu kumpulan kegiatan yang saling berhubungan dilakukan oleh manajemen suatu organisasi sebagai bentuk fungsi manajemen.

Fungsi- fungsi manajemen :

- a. Menyusun perencanaan (*Planning*)
- b. Menyusun struktur kerja (*Organizing*)

- c. Membimbing dan mengarahkan karyawan (*Staffing*)
- d. Menciptakan koordinasi dan kerjasama (*Leading & Actuating*)
- e. Pengawasan dan pengendalian (*Controlling*)

## **2. Keputusan Manajerial**

Penyusunan budgeting merupakan keputusan manajerial sebagai suatu komitmen melakukan aktivitas berdasarkan kegiatan dan biaya yang telah ditetapkan.

Proses pengambilan keputusan :

- a. Identifikasi masalah
- b. Identifikasi alternative-alternatif
- c. Identifikasi penyebab ketidak pastian
- d. Memilih kriteria
- e. Mempertimbangkan preferensi terhadap resiko
- f. Evaluasi terhadap alternative
- g. Memilih alternative yang terbaik
- h. Mengimplementasikan keputusan

## **3. Struktur Organisasi**

Penyusunan budgeting biasanya dikoordinasikan oleh komite budgeting dan departemen budgeting.

Keanggotaan komite budgeting :

- a. Anggota direksi( direktur keuangan)
- b. Manajer pemasaran
- c. Manajer produksi
- d. Manajer keuangan

- e. Manajer bagian umum, administrasi dan personalia

Fungsi utama komite budgeting :

- a. Menyediakan pedoman umum penyusunan budgeting
- b. Menawarkan saran teknis
- c. Menerima dan mengkaji ulang budgeting
- d. Mengusulkan perubahan
- e. Menyelaraskan perbedaan pandangan
- f. Menyetujui budgeting dengan atau tanpa perubahan
- g. Meneliti laporan budgeting yang ada

Fungsi departemen budgeting :

- a. Merancang prosedur budgeting
- b. Memberikan gagasan budgeting untuk semua level manajemen
- c. Mengumpulkan, menganalisis dan mengkoordinasikan dana
- d. Mengevaluasi dan melaporkan kinerja

Prosedur penyusunan budgeting :

- a. Menganalisis informasi masa lalu, menggunakan strategi SWOT
- b. Menyusun program dan perencanaan strategik
- c. Mengkomunikasikan tujuan
- d. Memilih taktik, mengkoordinasi dan mengawasi operasi
- e. Menyusun usulan budgeting

- f. Menyerahkan revisi usulan budgeting
- g. Menyetujui revisi usulan dan mengkompilasi menjadi budgeting perusahaan
- h. Revisi dan penetapan final budgeting perusahaan untuk diajukan kepada pimpinan dan pengesahan oleh RUPS

#### **4. Perencanaan dan Pengendalian Manajemen**

##### Fungsi Budgeting dalam perencanaan

- a. Membantu manajemen meneliti dan mempelajari segala masalah yang berkaitan dengan aktivitas yang akan dilaksanakan
- b. Membantu mengarahkan seluruh sumber daya yang ada di perusahaan dalam menentukan arah atau aktivitas yang paling menguntungkan.
- c. Menunjang kebijaksanaan perusahaan
- d. Membantu manajemen memilih tujuan perusahaan
- e. Membantu pemakaian alat-alat fisik secara lebih efektif

##### Fungsi budgeting dan pengendalian

- a. Membantu mengawasi kegiatan dan pengeluaran
- b. Membantu mencegah pemborosan
- c. Membantu menetapkan standar baru

##### Karakteristik laporan pelaksanaan budgeting:

- a. Diklasifikasi menurut wewenang/ tanggungjawab
- b. Dibedakan antara variabel *controllable* dan *uncontrollable*



- c. Dilaporkan secara periodik
- d. Ditekankan pada varians (perbedaan) antara realisasi dan budgeting

## **5. Koordinasi Manajemen**

Koordinasi dijelaskan suatu proses kerjasama yang berkesinambungan dan konsisten dari semua fungsi manajemen

Tujuannya semua fungsi manajemen melaksanakan kegiatan sesuai yang direncanakan dalam usaha mencapai tujuan perusahaan.

Fungsi budgeting dalam koordinasi :

- a. Membantu mengkoordinir SDM
- b. Menilai kesesuaian antara rencana aktivitas perusahaan dengan keadaan lingkungan usaha yang dihadapi
- c. Membantu menempatkan pemakaian modal pada saluran yang menguntungkan
- d. Membantu mengetahui kelemahan organisasi

## **6. Saluran Komunikasi**

Bentuk-bentuk komunikasi dalam proses pengbudgeting :

- a. *Feedforward*  
Komunikasi perencanaan manajemen tingkat atas ke tingkat bawah.
- b. *Feedback*  
Komunikasi hasil evaluasi pelaksanaan dengan menggunakan laporan-laporan

c. *Replanning*

Revisi pelaksanaan jika pelaksanaan tidak sesuai dengan rencana

**7. Budgeting Strategis Dan Taktis**

Kaitan antara Tujuan, Sasaran dan Budgeting :



**Gambar 1.1 Struktur Hubungan Antara Tujuan, Sasaran dan Budgeting**

**8. Akuntansi Pertanggungjawaban**

Sistem akuntansi memberikan informasi secara rinci mengenai : Pendapatan (*Revenue*) dan Biaya-biaya (*Cost*), ini dijabarkan pada hasil-hasil kegiatan sebenarnya (*actual*), budget yang telah ditetapkan dan varians (selisih).

- Focus □ perencanaan dan pengendalian biaya dan pendapatan
- Tujuan □ membandingkan antara hasil actual dengan yang direncanakan

Pusat – pusat Pertanggungjawaban :

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

#### **D. Faktor-faktor yang mempengaruhi penyusunan budget**

Budget berfungsi baik bilamana taksiran-taksiran (*forecast*) yang termuat didalamnya akurat, sehingga tidak jauh berbeda dengan realisasinya. Diperlukan berbagai data, informasi dan pengalaman yang menjadi faktor-faktor pertimbangan dalam menyusun buget.

##### 1. Faktor intern

Data, informasi dan pengalaman dipengaruhi dari dalam organisasi, seperti :

- a. Penjualan tahun lalu
- b. Kebijakan perusahaan berhubungan dengan masalah harga jual, syarat bayar dan saluran distribusi.
- c. Kapasitas produksi

- d. Tenaga kerja yang dimiliki perusahaan, baik jumlah (kuantitatif), keterampilan dan keahlian (kualitatif)
- e. Modal kerja perusahaan
- f. Fasilitas-fasilitas milik perusahaan
- g. Kebijakan perusahaan berhubungan dengan. seperti pemasaran, produksi, administrasi, personalia.

2. Faktor ekstern

Dimana data, informasi dan pengalaman dipengaruhi di luar perusahaan, seperti :

- a. Keadaan pesaing
- b. Tingkat pertumbuhan penduduk
- c. Tingkat penghasilan
- d. Tingkat pendidikan
- e. Tingkat penyebaran penduduk
- f. Agama, adat istiadat dan kebiasaan masyarakat
- g. Kebijakan pemerintah di berbagai bidang seperti polekososbudkam
- h. Keadaan perekonomian nasional maupun internasional, dan kemajuan teknologi.

**E. Keunggulan dan Kelemahan Budgeting**

Keunggulan Budgeting :

- 1. Hasil yang diharapkan dapat diproyeksikan, untuk memilih peluang rencana yang baik

2. Adanya analisis budgeting yang sangat membantu dalam *Decision maker*
3. Budgeting dapat digunakan sebagai dasar perbaikan kearah lebih baik
4. Alat pengendalian pola kerja karyawan
5. Adanya *sense of participation*

Kelemahan Budgeting :

1. Penyusunan budgeting perlu selalu dilakukan penyesuaian agar relevan dan berkesinambungan dengan kondisi terkini
2. Berpotensi menimbulkan konflik hubungan kerja
3. Budgeting tidak dapat terlepas dari subyektifitas *decision maker*

**F. Komponen Budgeting**

Budgeting Induk(*Master Budget*) merupakan dokumen yang dibuat dan berlaku untuk suatu perusahaan dan unit-unit di dalamnya pada suatu periode, terdiri dari :

1. Budgeting Operasional  
Budget yang mengungkapkan rencana aktivitas yang menghasilkan pendapatan (*income generating*) dan pengorbanan 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*"

Atas dasar kelengkapan isinya, *Income Statement Budget* dibedakan 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.*

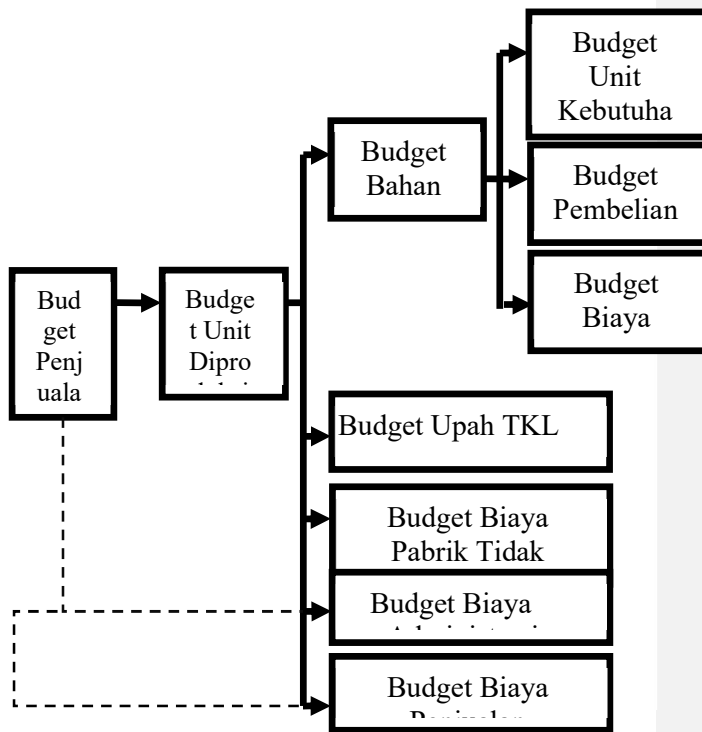
Ada 2 alternatif hubungan antara produksi dan penjualan :

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 mengungkapkan rencana aliran uang kas dan proyeksi neraca perusahaan, terdiri dari :

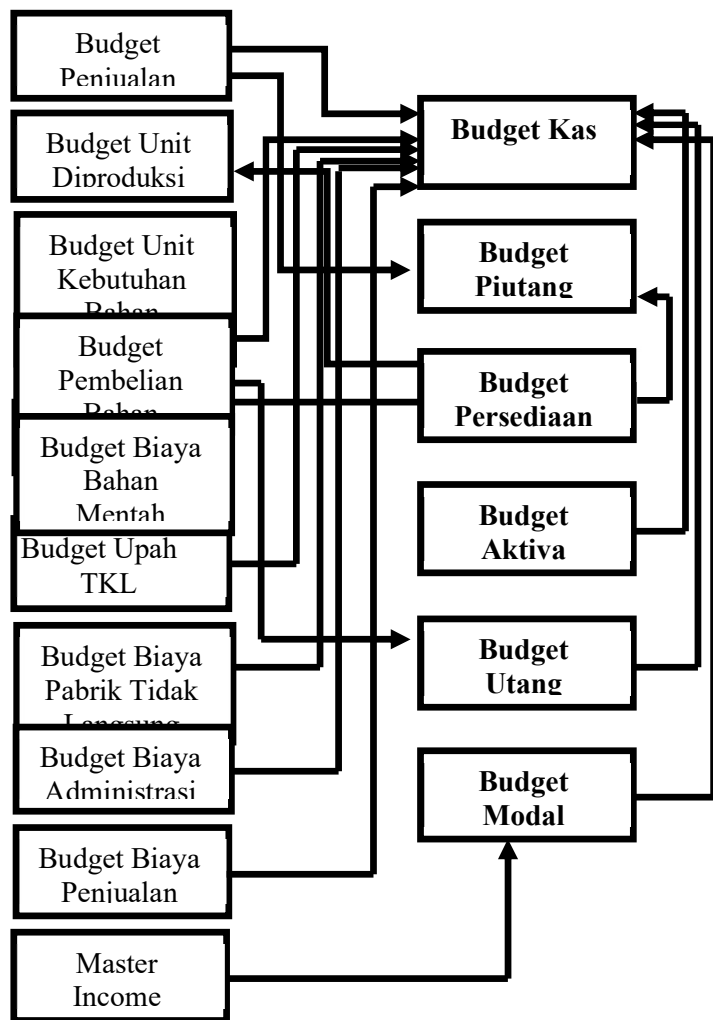
- a. Proyeksi arus kas
- b. Proyeksi neraca akhir
- c. Budgeting pengeluaran modal (*capital expenditures*)

*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. 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.

### **H. Latihan Soal**

#### **Soal : Pilihan Ganda**

1. Berikut ini yang bukan termasuk elemen dari budgeting, adalah :
  - a. Pedoman kerja
  - b. Disetujui oleh pemimpin
  - c. Tidak ada interval waktu
  - d. Berisi komitmen dan pencapaian

**Commented [A4]:** Coment 3:  
Sebelum sub bab G ringkasan perlu ditambahkan bagaimana tahapan menyusun budgeting

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 mempelajari dan membaca 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 berisikan taksiran-taksiran (*forecast*) tentang kegiatan perusahaan dalam jangka waktu tertentu, serta taksiran-taksiran tentang kondisi keuangan perusahaan di masa datang.

#### B. Metode Melakukan Penaksiran

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

**Commented [A5]:** Coment 4:  
Font huruf tidak sama, harap disamakan

Terdapat 5 faktor yang mempengaruhi suatu forecast atau peramalan penjualan yaitu :

1. Sifat produk  
Produk yang di hasilkan oleh perusahaan.
2. Metode distribusi  
Metode distribusi yang dipakai oleh perusahaan, misal: letak perusahaan apakah dekat dengan pasar atau dekat dengan bahan baku.
3. Besarnya perusahaan dibanding pesaing  
Posisi perusahaan di pasar, apakah perusahaan sebagai *market leader*, *market chalangger*, *market follower*, atau *market niecher*.
4. Tingkat persaingan  
Mengenai tingkat persaingan perusahaan dengan perusahaan pesaing sejenis.
5. Data Historis  
Pengunaan 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*)  
Penaksiran yang menitikberatkan pada *income* seseorang. Kelemahan dari penaksiran, bahwa setiap pendapatan dipengaruhi oleh sifat subyektif dibandingkan sifat obyektif. Sehingga keakuratan

hasil taksiran menjadi diragukan. Berikut cara penaksiran bersifat kualitatif:

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

2. Bersifat kuantitatif (*Statistical Method*)

Penaksiran yang menitikberatkan pada perhitungan angka-angka dengan metode statistik. Sehingga hasil taksiran dapat dipertanggung jawabkan. Kelemahan, masih terdapat faktor yang tidak dapat diukur dengan cara kuantitatif seperti selera konsumen, kebiasaan konsumen, tingkat pendidikan dan sebagainya.

Adapun metode penaksiran kuantitatif, antara lain:

- a. Metode ini berdasarkan pada data historis dari satu variabel saja (variabel yang akan 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 dari satu variabel yang akan ditaksir dihubungkan dengan data historis variabel lain:
- Metode Regresi
  - Metode Korelasi

### C. Metode Kuantitatif

Berikut Metode forecast berdasarkan data historis:

1. Metode Trend setengah rata-rata (*Semi Average Method*)

Metode *semi average* digunakan untuk keperluan forecast dengan membentuk suatu persamaan seperti analisis regresi.

Metode ini melakukan penaksiran dinyatakan dalam suatu persamaan atau Fungsi garis lurus, yaitu :

$$Y = a + bx$$

Dimana :

a : konstanta , rata-rata kelompok satu ( $X_1$ )

b : slope/kecondongan , rata-rata  $X_2$  – rata-rata  $X_1$

$\frac{n}{\downarrow}$   
Jumlah data

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



**Contoh 2.1 Data Genap:**

Berikut ini data penjualan yang dimiliki oleh PT.

Abadi selama tahun 2019 :

<b>Skala Waktu (Quarter)</b>	<b>Penjualan (unit)</b>	<b>Price (per unit)</b>
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 yang ada 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 :

$$Y = a + bx$$

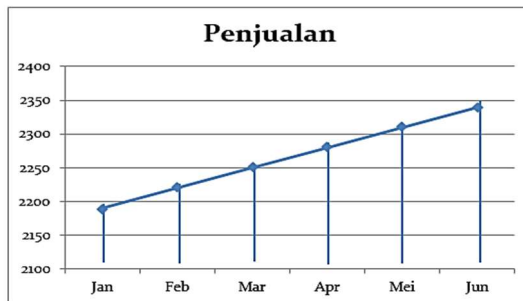
$$Y = 2.235 + 15x$$

Dengan demikian, dapat diketahui nilai trend dari semua titik yang membentuk garis lurus

sebagai pengganti titik-titik yang membentuk garis patah-patah dari data historis sebagai berikut:

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

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**

Dengan menggunakan metode ini, perlu disadari bahwa keakuratan forecast akan

semakin rendah, bila periode waktu peramalannya semakin jauh kedepan dari data yang digunakan untuk forecast.

**Contoh 2.2 Data Ganjil:**

Berikut ini data penjualan yang dimiliki oleh PT. Abadi selama 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 ?

**Commented [A6]:** Coment 5:  
Selain contoh data ganjil, ditambah data untuk soal data genap juga

**Penyelesaian :**

a. Mencari nilai rata-rata

Quarter	Penjualan (unit)	Total	Average	X (Score)
Q1	2.205 unit	<b>6.705</b>	<b>2.235</b>	-1
Q2	2.265 unit			
Q3	2.235 unit			
Q3	2.235 unit	<b>6.915</b>	<b>2.305</b>	2
Q4	2.385 unit			
Q5	2.295 unit			

b. Bentuk persamaan fungsi

$$\begin{aligned}
 a &= 2.235 \\
 b &= \frac{2.305 - 2.235}{3} \\
 &= 23,33
 \end{aligned}$$

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:**

Berikut ini data penjualan yang dimiliki oleh PT.

Abadi selama tahun 2019 :

<b>Skala Waktu (Quarter)</b>	<b>Penjualan (unit)</b>	<b>Price (per unit)</b>
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

Juni (Q6)            2.315 unit            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

Agustus	2.815
---------	-------

## 2. Metode Trend Moment (*Moment Method*)

Metode trend moment cara perhitungannya digunakan untuk mengetahui fungsi garis lurus pengganti aris patah-patah dari data historis perusahaan, sehingga unsure historis dapat dihilangkan.

Rumus yang digunakan :

$$Y' = a + bx$$

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

$$\sum XY = a \cdot \sum X + b \cdot \sum X^2$$

Dimana :

$Y'$  = nilai trend

$Y$  = data historis

$X$  = parameter pengganti waktu

$n$  = banyaknya pasangan amatan  $X, Y$

Dalam penerapannya, metode ini tidak mensyaratkan jumlah data harus genap. Perbedaan dengan Metode Trend Semi Avarage terletak pada pemberian score nilai  $X$  -nya.

Dalam hal ini pemberian score X dimulai dari 0,1,2,dst.

**Penyelesaian:**

Masih menggunakan contoh soal 2.1 diatas

Quarter	Penjualan (unit)	X	XY	X <sup>2</sup>
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
Σ	9.000	6	13.620	14

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

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

Substitusikan

$$\begin{array}{rcl}
 b & = & 24 \\
 \text{( I ) } 9.000 & = & 4a + 6b \\
 4a & = & 9.000 - 144 \\
 a & = & 2.214
 \end{array}$$



maka diperoleh persamaan garis lurus sbb:

$$Y = a + bx$$

$$Y = 2.214 + 24 x$$

Dari parameter X dimasukkan ke dalam fungsi garis lurus diperoleh nilai-nilai trend sejak bulan Januari sampai 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 least square menyederhanakan rumus trend moment dengan cara mengusahakan jumlah parameter  $X = 0$  ( $\sum X = 0$ ).

Pembagian data menjadi 2 kelompok utama yaitu untuk data yang jumlahnya sebagai berikut :

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

Rumus yang digunakan :

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

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

atau

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

**Penyelesaian :** menggunakan contoh soal 2.1 di atas

Quarter	Sales (unit)	X	X <sup>2</sup>	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
$\Sigma$	9.000	0	20	240

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

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

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 Merupakan trend yang nilai variabel tak bebasnya naik atau turun secara linier atau terjadi parabola bila datanya dibuat scatter plot (hubungan variabel dependen dan independen adalah kuadratik).

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

$$\sum Y = n \cdot a + c \cdot \sum x^2$$

$$\sum XY = b \cdot \sum X^2$$

$$\sum x^2 Y = a \cdot \sum x^2 + c \cdot \sum x^4$$

Dimana :

- Y = variabel yang akan diramalkan
- a = konstanta yang akan menunjukkan besarnya harga Y apabila X sama dengan 0
- b = variabel per x yang menunjukkan besarnya perubahan nilai Y dan setiap perubahan satu unit X
- x = unit waktu, yang dapat dinyatakan dengan minggu, bulan, semester, tahun dan lainnya.

**Penyelesaian :** menggunakan contoh soal 2.1

diatas

Quarte r	Sales (unit)	X	X <sup>2</sup>	X <sup>4</sup>	XY	X <sup>2</sup> 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
$\Sigma$	9.000	0	20	163	120	44.520

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

$$(I) \quad \Sigma Y = n \cdot a + c \cdot \Sigma x^2$$

$$9.000 = 4a + 20c$$

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

**Commented [A7]:** Coment 6:

Tabel penyelesaian sebaiknya diberi lines supaya pembaca lebih mudah memahami

$$120 = 20b \quad b = 6$$

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

$$44.520 = 20a + 164c$$

Dibuat persamaan dari I dan III :

$$9.000 = 4a + 20c \quad \times 5 \quad 45.000 = 20a + 100c$$

$$44.520 = 20a + 164c \quad 0 \quad \underline{44.520 = 20a + 164c}$$

$$480 = -64c$$

$$c = -7,5$$

Persamaan I :

$$9.000 = 4a + 20c$$

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

$$4a = -9.000 - 150$$

$$-4a = -9.150$$

$$a = 2.287,5$$

Jadi, persamaan untuk forecast penjualan :

$$Y = 2.287,5 + 6X - 7,5X^2$$

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)	Pendapatan (X)	X <sup>2</sup>	XY
1	3	8	64	24
2	4	7	49	28
3	5	7	49	35
				46

4	6	7	49	42
5	6	6	36	36
$\Sigma$	24	35	247	165

**Commented [A8]:** Coment 7:  
Tabel diberi lines agar tabel mudah dipahami pembaca

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

$$Y' = a + bx$$

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

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

Perhitungan :

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

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

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

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

$$3 = -2b$$

$$b = 0,67$$

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

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

$$a = 0,11$$

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 :

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

$$Y' = 5,47$$

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

**b. Metode Korelasi**

Digunakan untuk meyakinkan bahwa variabel lain mempunyai pengaruh yang cukup kuat terhadap variabel yang akan ditaksir.

Rumus :

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

Alternatif hasil perhitungan korelasi dari nilai r :



- a. Jika nilai  $r$  mendekati angka positif (+1), berarti variabel  $X$  memiliki pengaruh yang kuat dan positif terhadap perkembangan variabel  $Y$ .
- b. Jika nilai  $r$  mendekati angka negative (-1), berarti variabel  $X$  memiliki pengaruh yang kuat dan negative terhadap perkembangan variabel  $Y$ .
- c. Jika nilai  $r$  mendekati angka nol, berarti variabel  $X$  *kurang berpengaruh* terhadap perkembangan variabel  $Y$ . 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 :

$$r = \frac{(5.165) - (35 \times 24)}{\sqrt{5 \cdot 247 - (35)^2} \times \sqrt{5 \cdot 122 - (24)^2}}$$

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

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

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 kuadratik, 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 :
- Regresi
  - Least square method
  - Korelasi
  - 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 :
- 48.264
  - 42.900
  - 241.320
  - 167.000
6. Carilah nilai b, data penjualan pada soal 5 diatas :
- 4.826
  - 4.290
  - 8.580
  - 24.132
7. Menggunakan data soal 5 diatas, berapa forecasting penjualan pada tahun 2021 mendatang:
- 55.770
  - 62.742
  - 57.378
  - 61.134
8. Berikut data penjualan selamat 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                      c. 325.000  
b. 125.000                      d. 162.500
9. Carilah nilai b, dari data penjualan soal 8 diatas :
- a. 62.500                      c. 37.500  
b. 81.250                      d. 18.750
10. Berapa taksiran penjualan yang dapat direncanakan pada tahun 2020 mendatang :
- a. 31.250                      c. 62.500  
b. -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 mempelajari 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 merencanakan secara terperinci tentang hasil penjualan perusahaan selama periode tertentu dimasa datang, yang meliputi rencana jenis produk, kuantitas produk yang akan dijual, harga per unit, serta waktu dan area daerah penjualan.

Kegunaan budget penjualan :

*Secara umum*, budget penjualan berguna sebagai pedoman kerja, alat koordinasi kerja, dan alat pengawasan kerja yang membantu pihak manajemen dalam menjalankan perusahaan. *Secara khusus*, berguna sebagai dasar penyusunan semua budget-budget yang ada di dalam perusahaan

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

**B. Konsep Budgeting Penjualan**

Komponen-komponen pokok konsep budgeting penjualan :

1. Dasar penyusunan budgeting
  - a. Menyusun tujuan perusahaan
  - b. Menyusun strategi perusahaan
  - c. Menyusun forcace penjualan
2. Menyusun budgeting penjualan
  - a. Budgeting promosi dan advertensi
  - b. Budgeting biaya-biaya penjualan

c. Rencana pemasaran

Untuk menetapkan target penjualan, beberapa pokok berikut perlu diperhatikan :

1. Harus mempertimbangkan faktor-faktor sebagai berikut:
  - a. Luas pasar, apakah bersifat lokal, regional atau nasional?
  - b. Persaingan, apakah bersifat monopoli, persaingan bebas dan sebagainya?
  - c. Kemampuan pasar untuk menyerap barang (Peluang Pasar)
  - d. Sifat konsumen, apakah konsumen merupakan konsumen akhir atau konsumen industri ?
  - e. Kondisi Financial, yaitu kemampuan membiayai riset pasar, modal kerja, membeli bahan mentah, dan lain sebagainya.
  - f. Aktivitas personalia, berhubungan dengan tenaga kerja baik dalam jumlah maupun kualitasnya.
2. Membuat suatu forecast penjualan

**C. Format Dan Contoh Penyusunan Budget Penjualan**

Budget penjualan mencakup rencana jenis (kualitas), jumlah(kuantitas), 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

<b>Jenis Produk</b>	<b>Kapasitas Maksimal Produksi(Unit)</b>	<b>Persediaan Awal</b>
PRODUK X	150.000	15.700

<b>Periode</b>	<b>Rencanan Penjualan (unit)</b>	<b>Rencanan Produksi (unit)</b>	<b>Harga jual per unit(Rp)</b>
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

<b>Keterangan</b>	<b>Syarat Pembayaran</b>
PRODUK X	2/10, N/30

Kemungkinan yang terjadi dengan adanya penetapan syarat pembayaran tersebut :

<b>Keterangan</b>	<b>Penjualan Tunai</b>	<b>Penjualan Kredit (Pelunasan)</b>		
		<b>&lt;10 Hari</b>	<b>&gt;10 Hari - 30 Hari</b>	<b>&gt;30 Hari</b>
<b>n</b>				

PRODUK				
X	40%	30%	20%	10%

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

**Penyelesaian 3.1:**

**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
<b>Jumlah</b>	<b>559.700</b>		<b>2.938.425.000</b>

**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
<b>Jumlah</b>	<b>41.137.950</b>

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. Apa yang dimaksud dengan penjualan:
  - a. Hasil proses menjual produk

- b. Tempat menjual produk
  - c. Proses penjualan 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. Dibawah ini merupakan faktor-faktor yang mempengaruhi 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 ini yang tidak termasuk langkah menyusun budget penjualan adalah :
- Menetapkan harga jual produk
  - Menetapkan jenis produk
  - Menetapkan alokasi produk
  - Mempertimbangkan ramalan penjualan, pemasaran dan faktor lainnya
7. Cara menentukan harga pokok produk adalah :
- Pembelian bruto + persediaan
  - Pembelian bersih + persediaan
  - Pembelian bruto + persediaan awal – persediaan akhir
  - Pembelian bersih + persediaan 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 ?
- Rp. 47.250.000    c. Rp. 92.500.000
  - 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 mempelajari 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

**Commented [A9]:** Coment 8:  
Font huruf tidak sama dengan yang lain, disamakan

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

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

Perencanaan produksi meliputi masalah-masalah yang berkaitan dengan :

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

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

## **B. Tujuan Penyusunan Budgeting Produksi**

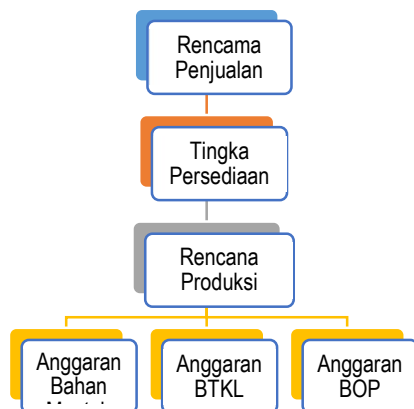
Berapa tujuan dalam penyusunan budgeting produksi:

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 Perencanaan

- 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 Pelaksanaa
- a. Menentukan kapan barang diproduksi
  - b. Menentukan dimanana 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 penumpukan 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 di gudang. 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 produksi rendah, 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 diproduksikan 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
<b>Produk X</b>					
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
<b>Jumlah</b>	<b>559.700</b>	<b>115.800</b>	<b>443.900</b>	<b>540.000</b>	<b>96.100</b>

- 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
<b>Produk X</b>					
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
<b>Jumlah</b>	<b>559.700</b>	<b>62.800</b>	<b>496.900</b>	<b>559.700</b>	<b>62.800</b>

- 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
<b>Produk X</b>					
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
<b>Jumlah</b>	<b>559.700</b>	<b>85.800</b>	<b>473.900</b>	<b>570.000</b>	<b>96.100</b>

- 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 :
- a. 500
  - b. 1.250
  - c. 1.500
  - d. 750
7. Menggunakan soal 5, berapa jumlah kebutuhan produk seluruhnya:
- a. 6.300
  - b. 7.050
  - c. 6.800
  - d. 5.050
8. Berdasarkan soal 5 diatas, jika rencana produksi ditentukan Januari 2019 sebanyak 1.550 unit, Februari 1.800 unit, Maret 2.100 unit dan April 2.000 unit. Berapa persediaan akhir pada bulan April:
- a. 100
  - b. 200
  - c. 400
  - d. 500
9. Pola distribusi moderat memiliki beberapa pertimbangan karena adanya penghambat yang disebutkab dibawah ini, kecuali:
- a. Ketersediaan SDM
  - b. Modal kerja terbatas
  - c. Tingginya penjualan pada periode tertentu
  - d. Kelangkaan bahan baku

10. Memperkecil risiko penyimpanan produk jadi digudang termasuk manfaat dari penggunaan pola distribusi :

- a. Moderat
- b. Berfluktuasi
- c. Stabil
- d. Konstan

**Soal : Essay**

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 :

<b>Periode</b>	<b>Rencana penjualan(kg)</b>
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. Faktor-Faktor yang mempengaruhi penyusunan budget biaya bahan mentah
3. Menyusun budget kebutuhan bahan mentah, pembelian bahan mentah dan budget biaya bahan mentah

**Commented [A10]:** Coment 9:  
Font hyyf disamakan dengan bab-bab lainnya

#### **A. Overview Budget Biaya 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 Budget 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 yang 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, berapa jumlah kebutuhan bahan mentah, kapan dan mutu.
2. Menjadi dasar 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. Budget Biaya 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 dihasilkannya. Dengan data selama bulan januari-april sebagai berikut :

<b>Jenis Bahan</b>	<b>Produk X</b>	<b>Harga</b>
<b>Mentah</b>	<b>(Kg)</b>	<b>/Unit</b>
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 :

<b>Periode</b>	<b>Persediaan awal</b>	
	<b>Bahan A</b>	<b>Bahan B</b>
Januari	42.000	38.000

<b>Periode</b>	<b>Persediaan Akhir</b>	
	<b>Bahan A</b>	<b>Bahan B</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 :

<b>Nama Departemen</b>	<b>Bahan A</b>	<b>Bahan B</b>
Departemen 1	100%	-
Departemen 2	-	70%
Departemen 3	-	30%

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

**Penyelesaian 5.1 :**

**PT. Makmur**  
**Budget Kebutuhan Bahan Mentah**  
**Januari - April 2019**

<b>Keterangan</b>	<b>Jenis Bahan Mentah</b>	
	<b>Bahan A (Kg)</b>	<b>Bahan B (Kg)</b>
Januari :		
Produk X	216.000	180.000
Departemen 1	216.000	-

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

Departemen 2		173.250
Departemen 3		74.250
<b>Jumlah</b>	<b>297.000</b>	<b>247.500</b>

- Menentukan penggunaan bahan :

Bahan A

Januari = standar pemakaian bahan \*  
rencana produksi (diambil dari  
budget kebutuhan produksi pola  
moderat)  
= 1,8 – 120.000 = 216.000 kg

Bahan B

Januari = 1,5 – 120.000 = 180.000 kg

- Menentukan penggunaan bahan tiap departemen :

Bahan A - Januari

Departemen 1 = Jumlah pemakaian bahan \*  
alokasi pemakaian tiap departemen  
= 216.000 kg \* 100% = 216.000

Departemen 2 = 0

Departemen 3 = 0

jumlah = 216.000

Bahan B – Januari

Departemen 1 = 0

Departemen 2 = 216.000 kg \* 70% = 126.000

Departemen 3 = 216.000 kg \* 30% = 54.000

jumlah = 180.000

**PT. Makmur**  
**Budget Pembelian Bahan Mentah**  
**Januari - April 2019**

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

Pembelian	257.500	217.500
Harga Beli	Rp.500	Rp.750
<b>Jumlah Pembelian</b>	<b>Rp.128.750.000</b>	<b>Rp.163.125.000</b>
<b>April :</b>		
Kebutuhan	297.000	247.500
Persediaan Awal	59.000	48.500
	<b>238.000</b>	<b>199.000</b>
Persediaan Akhir	45.900	39.100
Pembelian	283.900	238.100
Harga Beli	Rp.500	Rp.750
<b>Jumlah Pembelian</b>	<b>Rp.141.950.000</b>	<b>Rp.178.575.000</b>

**PT. Makmur**  
**Budget Biaya Bahan Mentah**  
**Januari - April 2019**

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

Bahan B	225.000	750	168.750.000
<b>Jumlah</b>			<b>303.750.000</b>
<b>April</b>			
Bahan A	297.000	500	148.500.000
Bahan B	247.500	750	185.625.000
<b>Jumlah</b>			<b>334.125.000</b>

## 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 :
- Februari 1.000, Maret 1.100
  - Februari 450, Maret 450
  - Februari 450, Maret 1.000
  - Februari 1.100, Maret 1.200
10. Biaya bahan mentah periode Maret 2019 dari data soal 7 adalah :
- 17.325.000
  - 23.250.000
  - 24.900.000
  - 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. Faktor-Faktor yang mempengaruhi penyusunan budget upah tenaga langsung
3. Menyusun budget upah tenaga kerja langsung

**Commented [A11]:** Coment 10:  
font huruf disamakan bab lainnya

### **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. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi 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*) produk yang 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:

<b>Jenis Produk</b>	<b>Waktu (Jam)</b>
Produk X (Per Unit)	0,3

<b>Departemen</b>	<b>Tingkat Penyelesaian (Keseluruhan Jkttl)</b>
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 :					
Produk X	120.000	0,3	36.000	400	14.400.000
<b>Jumlah</b>			<b>36.000</b>		<b>14.400.000</b>
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 :					
Produk X	135.000	0,3	40.500	400	16.200.000
<b>Jumlah</b>	-	-	<b>40.500</b>	-	<b>16.200.000</b>
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 :					
Produk X	150.000	0,3	45.000	400	18.000.000
<b>Jumlah</b>	-	-	<b>45.000</b>	-	<b>18.000.000</b>
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
<b>Jumlah</b>	-	-	<b>49.500</b>	-	<b>19.800.000</b>
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

- Buatlah anggaran jam kerja langsung menurut waktu, departemen dan produk ?
- Buatlah anggaran biaya tenaga kerja langsung menurut waktu, departemen dan produk ?

!



**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 tidak langsung?

2. Kegunaan penyusunan budget pabrik tidak langsung
3. Menyusun budget pabrik tidak langsung

**Commented [A12]:** Coment 11:  
font huruf harap diperhatikan disamakan yang lain

#### **A. Overview Budget Biaya Pabrik Tidak 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 di lingkungan 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 Tidak Langsung**

Budget biaya pabrik tidak langsung berguna sebagai dasar penyusunan “harga pokok barang” yang diproduksi

dan “Budget Harga Pokok Penjualan” yang tercantum 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 Tidak Langsung**

Umum : sebagai pedoman, pengkoordinasian dan pengawasan

Khusus : BOP sebagai dasar untuk menyusun budget kas dan aktiva tetap karena sebagian dari biaya overhead pabrik tersebut memerlukan pengeluaran kas

**D. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Penyusunan Budget Biaya Pabrik Tidak Langsung**

1. Jenis kualitas dan kuantitas dari barang yang diproduksi dari waktu ke waktu.
2. Standart biaya yang berkaitan dengan biaya overhead pabrik, misalnya : tenaga kerja tidak langsung, bahan pembantu, listrik, depresiadi dan lainnya.
3. Sistem pembayaran upah/gaji yang dipakai oleh perusahaan khususnya biaya bagian produksi tidak langsung.

4. Metode depresi yang dipakai oleh perusahaan khususnya aktiva tetap, yang ada di bagian pabrik.
5. Metode alokasi biaya yang dipakai untuk membagi biaya menjadi beberapa kelompok biaya sesuai dimana tempat biaya itu terjadi.

**E. Format dan Contoh Penyusunan Budget Biaya Pabrik Tidak 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 :

<b>Departemen Pembantu</b>	<b>Departemen Produksi</b>
Bagian Administrasi	Departemen 1
Bagian Tenaga Diesel	Departemen 2
	Departemen 3

1. Upah Tenaga kerja tidak langsung ditetapkan tiap bulan

<b>Keterangan</b>	<b>Gaji/Bulan</b>
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/JKTKL
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

***Ditamba***

Rp 100.000,00 ***h*** Rp 5,00 /JKTKL

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%

- Biaya listrik ditetapkan tiap bulan Rp. 350.000
- Biaya depresiasi ditetapkan tiap bulan Rp. 300.000

Keterangan :

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

<b>Bagian</b>	<b>Persentase Alokasi Biaya</b>
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:

<b>Keterangan</b>	<b>Prosentase Alokasi Biaya</b>
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)
<b>Januari :</b>		
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
<b>Jumlah</b>	<b>212.950</b>	<b>670.850</b>
<b>Februari :</b>		
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
<b>Jumlah</b>	<b>218.013</b>	<b>708.538</b>
<b>Maret :</b>		
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
<b>Jumlah</b>	<b>223.750</b>	<b>751.250</b>
<b>April :</b>		
Gaji karyawan tktl	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
<b>Jumlah</b>	<b>227.868</b>	<b>781.903</b>

- Menentukan alokasi biaya bahan pembantu  
 Januari :  
 Bagian Administrasi  
 Upah.JTKL \* Jumlah jam kerja = Rp.0,50 \* 54.000  
 = Rp.27.000  
 Bagian Tenaga Diesiel  
 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

Departemen 3 25%\* Rp 259.000 = Rp. 64.750

- Menentukan biaya listrik

Biaya/bulan Rp. 350.000

Alokasi ke 3 bagian utama :

Bagian Pabrik Rp. 350.000\*70% = Rp 140.000

Alokasi biaya bagian pabrik ke masing-masing departemen

:

Januari :

Bagian Administrasi 5% \* Rp 140.000 = Rp. 7.000

Bagian Tenaga Diesel 15%\* Rp 140.000 = Rp. 21.000

Departemen 1 30%\* Rp 140.000 = Rp. 42.000

Departemen 2 25%\* Rp 140.000 = Rp. 35.000

Departemen 3 25%\* Rp 140.000 = Rp. 35.000

- Menentukan biaya depresiasi gedung

Biaya/bulan Rp. 300.000

Alokasi ke 3 bagian utama :

Bagian Pabrik Rp. 300.000\*40% = Rp 120.000

Alokasi biaya bagian pabrik ke masing-masing departemen

:

Januari :

Bagian Administrasi 5% \* Rp 120.000 = Rp. 6.000

Bagian Tenaga Diesel 15%\* Rp 120.000 = Rp. 18.000

Departemen 1            30%\* Rp 120.000 = Rp. 36.000  
 Departemen 2            25%\* Rp 120.000 = Rp. 30.000  
 Departemen 3            25%\* Rp 120.000 = Rp. 30.000

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

Keterangan	Departemen 1	Departemen 2	Departemen 3
<b>Januari :</b>			
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 depresiasi gedung	36.000	30.000	30.000
<b>Jumlah</b>	<b>875.700</b>	<b>664.750</b>	<b>321.750</b>
<b>Februari :</b>			
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 depresiasi gedung	36.000	30.000	30.000
<b>Jumlah</b>	<b>916.750</b>	<b>688.187,5</b>	<b>337.312,5</b>
<b>Maret :</b>			
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
<b>Jumlah</b>	<b>960.000</b>	<b>712.500</b>	<b>353.750</b>
<b>April :</b>			
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
<b>Jumlah</b>	<b>1.000.155</b>	<b>650.625</b>	<b>284.000</b>

- Menentukan alokasi biaya bahan pembantu
  - Januari :
    - Departemen 1
      - Upah./JTKL \* Jumlah jam kerja(data diambil dari budget UTKL)
      - = Rp.15 \* 18.000
      - = Rp.270.000
    - Departemen 2
      - Upah.JTKL \* Jumlah jam kerja = Rp. 12,50 \* 10.800
      - = Rp. 135.000
    - Departemen 3
      - Upah.JTKL \* Jumlah jam kerja = Rp. 10 \* 7.200
      - = Rp. 72.000

## F. Ringkasan

Biaya yang 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:
  - a. Biaya tenaga kerja tidak langsung
  - b. Biaya PBB
  - c. Biaya penyusutan pabrik
  - d. Biaya bahan pembantu
4. Dibawah ini yang merupakan biaya overhead pabrik tetap, adalah:
  - a. Biaya tenaga kerja tidak langsung

- b. Biaya PBB
  - c. Biaya penyusutan pabrik
  - d. Biaya bahan pembantu
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 biaya pabrik 90% berdasarkan 2 bagian utama pabrik yaitu : bagian administrasi 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



- 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 adminstrasi?
2. Kegunaan penyusunan budget bebanadministrasi
3. Menyusun budget beban adminsitrasi

**Commented [A13]:** Coment 12:  
Font huruf diperhatikan samakan dengan bab lain

#### **A. Overview Budget Beban Administrasi**

Budget beban administrasi adalah budget yang merencanakan biaya-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. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penyusunan Budget Beban Administrasi**

1. Budget penjualan. Budget penjualan akan mempengaruhi besar kecilnya 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 yang ditetapkan perusahaan berkaitan dengan 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

<b>Keterangan</b>	<b>Gaji/Bulan</b>
Bagian Sekretariat	Rp. 900.000
Bagian Keuangan	Rp. 800.000

2. Biaya pemeliharaan gedung ditetapkan setiap bulan

	<b><i>Ditamba</i></b>	<b>/JKTK</b>
Rp 100.000,00	<b><i>h</i></b>	Rp 5,00 L

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

<b>Bagian</b>	<b>Persentase Alokasi Biaya</b>
Bagian Pabrik	70%
Bagian Administrasi	10%
Bagian Penjualan	20%

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

<b>Keterangan</b>	<b>Biaya/Bulan</b>	<b>Ditambah Per JKTKL</b>
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 :

<b>Bagian</b>	<b>Persentase Alokasi Biaya</b>
Bagian Sekretariat	60%
Bagian Keuangan	40%

Buatlah “Budget Beban Administrasi” 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**

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

Biaya Pemeliharaan Alat-Alat	34.600	34.600
<b>Jumlah</b>	<b>959.050</b>	<b>850.900</b>
<b>Maret :</b>		
Gaji Karyawan TKTL	900.000	800.000
Biaya Pemeliharaan Gedung	27.000	18.000
Biaya Pemeliharaan Alat-Alat	38.000	38.000
<b>Jumlah</b>	<b>965.000</b>	<b>856.000</b>
<b>April :</b>		
Gaji Karyawan TKTL	900.000	800.000
Biaya Pemeliharaan Gedung	28.830	19.220
Biaya Pemeliharaan Alat-Alat	40.440	40.440
<b>Jumlah</b>	<b>969.270</b>	<b>859.660</b>

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

#### **H. Ringkasan**

Beban administrasi umum termasuk salah satu 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.

## **I. 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 ini 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. Kegiatan administrasi
  - b. Kegiatan transaksi keuangan
  - c. Kegiatan humas
  - d. Kegiatan penjualan



5. Diketahui ini termasuk beban administrasi dan umum, kecuali :
- Beban penyusutan gedung kantor
  - Beban bunga
  - Gaji direksi
  - 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 | c. Rp. 3.250.000 |
| b. Rp. 975.000   | 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
  - b. Rp. 5.855.000
  - c. Rp. 5.750.000
  - 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 :

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

**Commented [A14]:** Coment 13:  
Fontf huruf dibetulkan sesuai bab lainnya

#### **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 kegiatan *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  
Menangani pelayanan purna jual. Purna jual ialah jasa yang ditawarkan oleh produsen kepada konsumennya setelah transaksi penjualan dilakukan sebagai jaminan mutu untuk produk yang ditawarkannya.
5. Bagian pengembangan dan penelitian 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. Faktor-faktor yang mempengaruhi 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 bagian 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 karyawan bagian penjualan

<b>Keterangan</b>	<b>Gaji/Bulan</b>	
Bagian Promosi	Rp	600.000
Bagian Transaksi	Rp	800.000

2. Biaya pemeliharaan gedung ditetapkan tiap bulan sbb :

	<b><i>Ditamba</i></b>		
Rp 100.000	<b><i>h</i></b>	Rp 5,00	/JKTKL

Biaya pemeliharaan gedung akan dialokasikan pada 3 bagian utama :

<b>Bagian</b>	<b>Persentase Alokasi Biaya</b>
Bagian Pabrik	70%
Bagian Administrasi	10%
Bagian Penjualan	20%

<b>Bagian Penjualan</b>	<b>Persentase Alokasi Biaya</b>
Bagian Promosi	75%
Bagian Transaksi	25%

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

<b>Keterangan</b>	<b>Biaya/Bulan</b>	<b>Ditambah Per JKTKL</b>
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:

<b>Bagian</b>	<b>Persentase Alokasi Biaya Listrik</b>	<b>Persentase Alokasi Biaya Depresiasi</b>
Bagian Pabrik	40%	65%
Bagian Administrasi	30%	15%
Bagian Penjualan	30%	20%

<b>Bagian</b>	<b>Persentase Alokasi Biaya Pemeliharaan Gedung Dan Depresiasi</b>	<b>Persentase Alokasi Biaya Listrik</b>
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**

<b>Keterangan</b>	<b>Promosi (Rp)</b>	<b>Transaksi (Rp)</b>
<b>Januari :</b>		



Gaji Karyawan TKTL	600,000	800,000
Biaya Pemeliharaan Gedung	55.500	18.500
		20.80
Biaya Pemeliharaan Alat-Alat	26.200	0
<b>Jumlah</b>	<b>681.700</b>	<b>839.300</b>
<b>Februari :</b>		
Gaji Karyawan TKTL	600,000	800,000
Biaya Pemeliharaan Gedung	61.125	20.375
Biaya Pemeliharaan Alat-Alat	28.450	22.300
<b>Jumlah</b>	<b>689.575</b>	<b>842.670</b>
<b>Maret :</b>		
Gaji Karyawan TKTL	600,000	800,000
Biaya Pemeliharaan Gedung	67.500	22.500
Biaya Pemeliharaan Alat-Alat	31.000	24.000
<b>Jumlah</b>	<b>698.500</b>	<b>846.500</b>
<b>April :</b>		
Gaji Karyawan TKTL	600,000	800,000
Biaya Pemeliharaan Gedung	72.075	24.025
Biaya Pemeliharaan Alat-Alat	32.830	25.220
<b>Jumlah</b>	<b>704.905</b>	<b>849.245</b>

- 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**

<b>Keterangan</b>	<b>Jumlah (Rp)</b>
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 dengan 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 penjuaan 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 :
  - a. Bidang pemasaran
  - b. Bidang ekspedisi
  - c. Bidang personalia
  - d. Bidang transaksi penjualan
3. Kegiatan perusahaan yang dapat dipengaruhi atas penyusunan budget biaya penjualan adalah :
  - a. Kegiatan administrasi
  - b. Kegiatan transaksi keuangan

- c. Kegiatan personalia
  - d. Kegiatan 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 :

- d) Upah tenaga administrasi ditetapkan setiap bulan Bagian Promosi sebesar Rp. 2.150.000 dan bagian ekspedisi Rp. 2.000.000
- e) Biaya listrik dibebankan sebesar Rp. 750.000/bulan yang dialokasikan ke : Bagian Penjualan 20%. Dialokasi ke bagian promosi 75%, bagian ekspedisi 25%

- f) 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 mempelajari 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

**Commented [A15]:** Coment 14:  
Font huruf disamakan bab lainnya

### **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 kecilnya perubahan biaya tidak langsung.

Dalam kaitanya 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 lain-lain.
2. Biaya Variabel (Variable Cost), yaitu biaya yang besar kecilnya dipengaruhi oleh perubahan aktivitas perusahaan, ini 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 bila 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

Biaya berubah “secara kurang atau sebanding” dengan perubahan aktivitas perusahaan, ini berarti bila 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 : biaya bahan baku, biaya tenaga 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

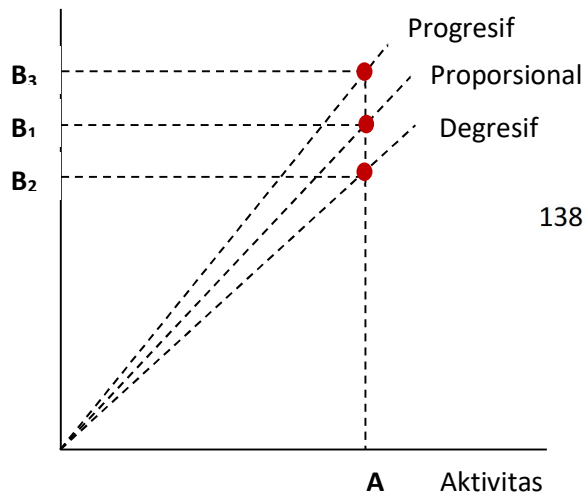
<b>Aktivitas (JKTKL)</b>	<b>Jumlah biaya (Rp.)</b>	<b>Rata-rata per JKTKL (Rp.)</b>
10.000	150.000	15
20.000	299.000	14.95

30.000	447.000	14,90
40.000	594.000	14,85

- c. Biaya variabel progresif  
 Biaya berubah 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 tersebut akan 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.

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 dalamnya 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.

**Commented [A16]:** Coment 15:  
Diberikan contoh untuk biaya semi variabel

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 besarnya biaya-biaya tidak langsung dari berbagai aktivitas perusahaan dari waktu-waktu dimasa mendatang.

#### **C. Faktor-Faktor yang mempengaruhi Budget biaya Variabel**

1. Biaya upah tenaga kerja tidak langsung
  - a. Sistem upah menurut waktu, maka upah TKL merupakan biaya tetap, karena besar kecilnya tidak dipengaruhi perubahan aktivitas.

- b. Sistem upah menurut unit hasil, maka upah TKL merupakan biaya variabel, karena besar kecilnya tergantung pada aktivitas unit yang dihasilkan perusahaan.
  - c. Sistem upah menurut insentif, maka 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 dari masing-masing mesin dan peralatan yang dimiliki perusahaan.
5. Biaya depresiasi aktiva tetap
- a. Harga pembelian AT
  - b. Umur ekonomis AT
  - c. Nilai residu AT
  - d. Metode depresiasi yang digunakan oleh perusahaan
6. Biaya promosi
- a. Jenis produk yang akan dijual, biasanya untuk jenis barang konsumsi akan memerlukan biaya promosi yang lebih besar.
  - b. Keadaan persaingan pasar, biasanya pasar yang ketat/pasar bersaing akan memerlukan biaya promosi yang lebih besar.
  - c. Penguasaan pasar, usaha untuk merebut dan memasuki 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 merencanakan 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.

<b>Periode</b>	<b>Jumlah Jkttl</b>
Januari	10.000
Februari	20.000
Maret	30.000
April	40.000

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

<b>Periode</b>	<b>Jumlah Unit Terjual</b>
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
<b>Administrasi :</b>					
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
<b>Bengkel :</b>					
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
<b>Administrasi :</b>					
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
<b>Bengkel</b>					

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
<b>Bagian Sekretariat</b>					
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
<b>Bagian Keuangan</b>					
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
<b>Bagian Promosi</b>					
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
<b>Bagian Transaksi</b>					
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

**F. 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.

### **G. Latihan Soal**

#### **Soal : Pilihan Ganda**

1. Budget biaya overhead memiliki kegunaan sebagai dasar dalam penyusunan budget :
  - a. Penggunaan kas
  - b. Penjualan
  - c. Administrasi dan umum
  - d. Produksi
2. Biaya variabel akan berubah sama bahkan lebih dengan perubahan kegiatan operasional perusahaan, penjelasan tersebut merupakan jenis biaya variabel :
  - a. Proporsional
  - b. Regresif
  - 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 administrasi
5. Penentuan budget variabel 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	c. Rp. 5.000.000
b. Rp. 2.750.000	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	c. Rp. 6.250.000
b. Rp. 2.750.000	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 pabrik tidak 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 :

<b>Periode</b>	<b>Unit terjual</b>
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 pabrik tidak langsung, biaya administrasi dan 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 dan budget hutang?
2. Kegunaan penyusunan budget piutang dan hutang
3. Menyusun budget piutang dan hutang

**Commented [A17]:** Coment 16:  
Font huruf disesuaikan dengan bab sebelumnya

### **A. Overview Budget Piutang**

Budget piutang merupakan budget merencanakan jumlah piutang perusahaan beserta perubahan-perubahannya dari waktu ke waktu selama periode yang akan datang.

Budget piutang menunjukkan besarnya piutang dari transaksi-transaksi penjualan secara kredit yang dilakukan perusahaan. Piutang dagang memiliki berbagai jenis beban



dan biaya yang timbul akibat menjual produk secara kredit, diantaranya yaitu :

1. Biaya modal
2. Biaya administrasi piutang, seperti biaya penagihan piutang dan biaya organisasi perunit kerja yang deserahi tugas mengelola piutang.
3. Piutang mungkin tidak seluruhnya dapat ditagih karena adanya resiko debitor tidak bertanggung jawab (melarikan diri) atau bangkrut.

**B. Faktor-faktor yang mempengaruhi budget piutang :**

1. Budget penjualan, rencana mengenai jenis dan jumlah barang yang akan dijual selama periode tertentu dimasa mendatang. Dimana semakin besar penjualan, semakin besar piutang yang akan terjadi, sehingga memperbesar piutang perusahaan dan sebaliknya.
2. Jangka waktu kredit yang diberikan, semakin panjang jangka waktu kredit, maka semakin panjang jarak antara terjadinya transaksi penjualan dan penerimaan kas.
3. Keadaan persaingan di pasar, persaingan yang lebih keras akan memaksa perusahaan untuk lebih banyak melakukan transaksi penjualan secara kredit dan sebaliknya.

4. Posisi perusahaan dalam persaingan, bila posisi perusahaan kalah bersaing (lemah) kurang memungkinkan bagi perusahaan untuk melakukan penjualan secara tunai, ini berarti cenderung perusahaan harus melakukan penjualan kredit dan 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 perusahaan dalam penagihan piutang, penagihan aktif akan mempercepat pemasukkan piutang dan sebaliknya.

### **C. Langkah – Langkah Menyusun Budget Piutang**

Beberapa langkah-langkah didalam menyusun budget piutang, antara lain :

1. Menentukan besarnya jumlah penjualan tunai dan jumlah penjualan kredit yang dihasilkan oleh suatu perusahaan dalam jangka waktu satu bulan atau triwulan.
2. Menentukan besarnya *Bed debts* atau besarnya piutang tak tertagih yang harus dicadangkan.
3. Mengetahui atau mengidentifikasi besarnya *term of credit*.

4. Perhatikan kemungkinan adanya bunga untuk penjualan kredit.
5. Menyusun ke dalam bentuk tabel-tabel yang sistematis.

**D. Manfaat Penyusunan Budget Piutang**

1. Dapat diperkirakan posisi piutang pada berbagai waktu
2. Dapat diketahui jumlah piutang yang sudah waktunya untuk ditagih
3. Dapat diperkirakan arus 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 Kredit (Pelunasan)

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

**Penyelesaian 12.1:**

**Rincian Piutang Produk X**

Januari :

	40	603.750.00		
Penjualan Tunai	%	0	=	241.500.000
		241.500.00		
Potongan	2%	0	=	4.830.000
<b>Penerimaan Tunai</b>				<b>236.670.000</b>

	30	603.750.00		
Penjualan Kredit	%	0	=	181.125.000
		181.125.00		
Potongan	2%	0	=	3.662.500
<b>Pelunasan Piutang &lt; 10 Hari</b>				<b>177.502.500</b>

	20	603.750.00		
Penjualan Kredit	%	0	=	120.750.000
<b>Pelunasan Piutang &gt; 10 Hari</b>				

	10	603.750.00		
Penjualan Kredit	%	0	=	60.375.000
<b>Pelunasan Piutang &gt; 30 Hari (Februari)</b>				

**PT. Makmur**  
**Skedul Penerimaan Pelunasan Piutang**  
**Produk X**

**Januari - April 2019**

Periode	Penerimaan Pelunasan				Piutang Usaha
	Januari	Februari	Maret	April	
Januari	298.252.50 0	60.375.000	-	-	358.627.50 0
Februari	-	343.638.75 0	69.562.500	-	413.201.25 0
Maret	-	-	381.244.50 0	77.175.000	458.419.50 0
April	-	-	-	428.446.200	515.176.20 0
<b>Jumlah</b>	<b>236.670.00 0</b>	<b>404.013.75 0</b>	<b>450.807.00 0</b>	<b>505.621.200</b>	

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

Periode	Piutang Awal	Tambahan Piutang	Jumlah Piutang	Penerimaan Pelunasan	Piutang Akhir
<b>Produk X :</b>					
Januari	0	358.627.50 0	358.627.500	298.252.500	60.375.000
Februari	60.375.000	413.201.25 0	473.576.250	404.013.750	69.562.500
Maret	69.562.500	458.419.50 0	527.982.000	450.807.000	77.175.000
April	77.175.000	515.176.20 0	592.351.200	505.621.200	86.730.000

**F. Apa itu Budget Hutang**

Budget hutang merupakan budget yang merencanakan jumlah kewajiban perusahaan beserta

perubahan-perubahannya dari waktu ke waktu selama periode tertentu. Perubahan utang dapat terjadi karena terjadinya transaksi pembelian kredit, pelunasan utang dan sisa utang selama periode tertentu.

### **G. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Penyusunan Budget Utang**

1. Budget pembelian bahan mentah dan pembantu  
Semakin besar jumlah pembelian bahan mentah akan cenderung semakin besar transaksi pembelian kredit yang dilakukan dan memperbesar utang. Jika Semakin kecil jumlah pembelian maka semakin kecil transaksi pembelian secara kredit, sehingga memperkecil utang usaha.
2. Keadaan persaingan supplier bahan mentah  
Persaingan antar supplier akan memungkinkan terjadinya transaksi penjualan secara kredit, sehingga dapat memperbesar utang perusahaan sebagai pihak pembeli dan sebaliknya.
3. Posisi perusahaan terhadap supplier  
Saat posisi perusahaan cukup kuat, supplier lebih mudah memaksa penjualan secara kredit kepada perusahaan, sehingga dapat memperbesar utang perusahaan dan sebaliknya.
4. Syarat pembayaran  
Pada saat tawaran syarat pembayaran berkaitan dengan diskon yang diberikan cukup menarik bagi

perusahaan. maka hal ini akan mendorong perusahaan untuk melakukan pembelian secara 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
			0 =	0
		103.500.000		
Potong	3%		0 =	3.105.000
				<b>106.605.000</b>
<b><i>Pengeluaran Tunai</i></b>				<b>0</b>
Pembelian Kredit	20 %	258.750.000		51.750.000
			0 =	
Potong	3%	51.750.000	=	1.552.500
				<b>53.302.500</b>
<b><i>Pelunasan Hutang &lt; 10 Hari</i></b>				<b>53.302.500</b>



Pembelian Kredit            30    258.750.00  
    %                    0    =    77.625.000

*Pelunasan Hutang > 10 Hari*

Pembelian Kredit            10    258.750.00  
    %                    0    =    25.875.000

*Pelunasan Hutang > 30 Hari (Februari)*

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

Periode	Hutang Awal	Tambahan Hutang	Jumlah Hutang	Pembayaran Hutang
Januari	0	156.500.00 0	156.500.00 0	231.192.000
Februari	46.800.00 0	307.692.00 0	354.492.00 0	302.692.000
Maret	51.800.00 0	342.738.00 0	394.538.00 0	336.838.000
April	57.700.00 0	367.537.50 0	425.237.50 0	363.362.500

**H. Ringkasan**

Piutang yang terjadi sebagai akibat dari adanya 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.

Faktor-faktor penentu yang dapat mempengaruhi anggaran piutang diantaranya : volume(kuantitas) produk yang terjual. syarat kredit(term). pembatasan kredit dan kebijakan menentukan penagihan piutang.

Utang disebut dengan modal asing.. Dimana utang dibagi menjadi 2 yaitu utang jangka pendek dan utang jangka panjang. Utang jangka pendek digunakan oleh perusahaan untuk memenuhi modal kerja(harta lancar) kegiatan operasionalnya. Sedangkan. utang jangka panjang digunakan dalam kegiatan memenuhi pengadaan aktiva tetap untuk kegiatan operasional usaha.

#### **I. Latihan Soal**

1. Perusahaan Cahaya Terang menganggarkan penjualan semester ke-1 tahun 2020 sebagai berikut :

<b>Bulan</b>	<b>Anggaran Penjualan</b>
<b>Januari</b>	6.000.000
<b>Februari</b>	6.800.000
<b>Maret</b>	8.600.000
<b>April</b>	6.800.000
<b>Mei</b>	8.600.000
<b>Juni</b>	6.000.000

- a) Rencana penjualan 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

**Pertanyaan :**

- a. Buatlah schedule pengumpulan piutang
- b. Buatlah 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 syarat 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 dilakukan 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 yang 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

**Commented [A18]:** Coment 17:  
Font huruf harap diperhatikan masih banyak yang tidka sama

### **A. Overview Budget Perubahan Aktiva Tetap**

Anggaran perubahan aktiva tetap dalah budget yang diskedulkan untuk membuat perencanaan perubahan-

perubahan aktiva tetap dari waktu ke waktu selama periode tertentu. Perubahan aktiva tetap tersebut meliputi :

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

**B. Faktor Yang Mempengaruhi Penyusunan Budget Aktiva Tetap**

1. Budget unit produksi. semakin besar jumlah unit yang diproduksi. semakin besar kapasitas mesin dan peralatan yang dibutuhkan. sehingga mengakibatkan tambahan aktiva tetap yang ada dan sebaliknya.
2. Kondisi aktiva tetap lama. semakin 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 kedalam biaya pabrik tidak 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
<b>Penjualan AT :</b>			Saat 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	-
<b>Pembelian At :</b>		<b>Biaya Pengadaan At</b>		
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 Ii	30.000
Gedung Departemen Produksi Iii	30.000
<b><i>Jumlah Pengeluaran Untuk Depresiasi At</i></b>	<b><i>120.000</i></b>

**PT. MAKMUR**  
**Budget Perubahan Aktiva Tetap**  
**Januari - April 2019**

Keterangan	Tgl Transaksi	Tgl Selesai	Januari	Februari	Maret	APRIL
<b>Pengurangan At:</b>						
Peralatan Departemen I	15/01/2019	01/02/2019	20.000.000	5.000.000	-	-

Peralatan Administrasi	10/03/201 9	-	-	-	5.000.000	-
<b>Jumlah</b>			<b>20.000.00 0</b>	<b>5.000.000</b>	<b>5.000.000</b>	<b>0</b>
<b>Penambahan</b>						
<b>At :</b>						
Peralatan Departemen I	05/02/201 9	10/03/201 9	-	20.000.00 0	10.000.00 0	-
Bangunan Kantor	01/03/201 9	01/04/201 9	-	-	7.500.000	2.500.00 0
<b>Jumlah</b>			<b>0</b>	<b>20.000.00 0</b>	<b>17.500.00 0</b>	<b>2.500.00 0</b>

#### D. Ringkasan

Aktiva tetap ialah asset tidak lancar yang dimiliki perusahaan. yang memiliki nilai perolehan yang besar dan dimaksudkan dimiliki untuk tidak diperjualbelikan kembali (digunakan untuk mendukung kegiatan operasional usaha). Perusahaan perlu merencanakan perubahan-perubahan aktiva tetap yang bisa terjadi karena beberapa hal yaitu : membeli aktiva tetap baru. pembuatan aktiva tetap. penambahan aktiva tetap baru. perbaikan aktiva tetap lama. agar berfungsi kembali dengan baik. penjualan aktiva tetap. 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

**Commented [A19]:** Coment 18:  
Font huruf diperhatikan disamakan bab lainnya

### A. Pengertian Budget Kas

Budget kas ialah budget yang merencanakan jumlah kas perusahaan beserta perubahan-perubahannya dari waktu ke waktu selama periode tertentu. Perubahan utang dapat terjadi karena transaksi penerimaan kas. dan pengeluaran kas selama periode tertentu.

Budget kas mencakup dua sector utama yaitu :

1. Penerimaan kas
  - a) Terjadi karena penjualan tunai
  - b) Penagihan piutang
  - c) Penjualan aktiva
  - d) Penerimaan lain dari bunga. sewa. deviden dan sebagainya.
2. Pengeluaran kas
  - a) Terjadi karena pembelian tunai
  - b) Pembayaran utang

- c) Pembayaran biaya dan beban
- d) Pembelian aktiva

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

**B. Faktor-faktor yang mempengaruhi penyusunan budget kas**

1. Faktor-faktor penerimaan kas
  - a) Budget penjualan. semakin besar jumlah penjualan akan cenderung semakin besar transaksi penjualan barang secara tunai. sehingga memperbesar penerimaan kas begitu sebaliknya.
  - b) Keadaan persaingan dipasar. persaingan yang ketat akan memaksa perusahaan melakukan penjualan secara kredit. sehingga memperkecil transaksi penjualan tunai. Akibatnya memperkecil penerimaan kas perusahaan. tetapi jika posisi perusahaan cukup kuat dalam persaingan maka perusahaan lebih dapat memaksa penjualan 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 penagihan piutang. penagihan piutang yang lebih efektif akan mempercepat penerimaan kas. Sedangkan penagihan yang kurang efektif akan memperlambat penerimaan kas.
  - e) Budget perubahan aktiva tetap. saat perusahaan merencanakan penjualan aktiva tetap pada periode yang akan datang. akan mengakibatkan penambahan penerimaan kas.
2. Faktor- faktor pengeluaran kas
- a) Budget pembelian bahan mentah. semakin besar jumlah pembelian bahan mentah akan cenderung semakin besar transaksi pembelian tunai yang berakibat memperbesar pengeluaran kas dan sebaliknya.
  - b) Persaingan antar supplier. persaingan yang ketat memaksa supplier melakukan transaksi penjualan secara kredit. sehingga memperkecil transaksi pembelian tunai bahan mentah oleh perusahaan yang akan memperkecil pengeluaran kas dan sebaliknya.
  - c) Posisi perusahaan terhadap pihak supplier. bila posisi perusahaan baik. maka perusahaan lebih dapat memaksakan pembelian bahan

mentah secara kredit yang dapat memperkecil pengeluaran kas dan sebaliknya.

- d) Syarat pembayaran. tawaran potongan pembelian yang menarik akan mendorong perusahaan melakukan pembelian secara tunai yang berakibat memperbesar pengeluaran kas begitu sebaliknya.
- e) Budget BTKL. biaya parik tidak langsung dan biaya administrasi. Semakin besar biaya tersebut yang 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 merencanakan melakukan penambahan aktiva tetap. maka akan memperbesar pengeluaran kas. Pada periode tertentu perusahaan tidak merencanakan penambahan aktiva tetap. maka akan 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 sebagai berikut:

**PT. MAKMUR**  
**Skedul Penerimaan Kas**  
**Januari - April 2019**

<b>Sumber Penerimaan</b>	<b>Januari</b>	<b>Februari</b>	<b>Maret</b>	<b>April</b>
Penjualan Tunai Produk X	236.670.000	272.685.000	302.526.000 0	339.981.600
Penagihan Piutang Produk X	298.252.500	404.013.750	450.807.000 0	505.621.200
Penjualan aktiva tetap	20.000.000	5.000.000	5.000.000	-
<b>JUMLAH</b>	<b>554.922.500</b>	<b>681.698.750</b>	<b>758.333.000 0</b>	<b>845.602.800</b>

**PT. MAKMUR**  
**Skedul Pengeluaran Kas**  
**Januari-April 2019**

<b>Penggunaan kas</b>	<b>Januari</b>	<b>Februari</b>	<b>Maret</b>	<b>April</b>
Pembelian Tunai BM	181.584.000 0	200.984.000	223.876.000 0	240.075.000 0
Pembayaran Hutang	231.192.000 0	302.692.000	336.838.000 0	363.362.50 0
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

	433.123.00		600.040.25	631.945.10
<b>JUMLAH</b>	<b>0</b>	<b>545.966.996</b>	<b>0</b>	<b>1</b>

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**

<b>Keterangan</b>	<b>Januari</b>	<b>Februari</b>	<b>Maret</b>	<b>April</b>
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).

Aliran kas masuk dan kas keluar berdasarkan kegiatan operasional perusahaan dapat ditunjukkan melalui laporan arus kas yang terbagi ke dalam 3 aktivitas utama yaitu aktivitas operasi. aktivitas investasi dan aktivitas 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: BPFE. 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.”

**AFTER**

# 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](mailto: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](mailto: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

<b>Kata Pengantar .....</b>	<b>3</b>
<b>Daftar Isi .....</b>	<b>4</b>
<b>Bab 1 Ruang Lingkup Budgeting .....</b>	<b>9</b>
A. Overview Budgeting.....	10
B. Bentuk Dan Fungsi .....	10
C. Garis Besar Konsep Pengbudgeting .....	12
1. Manajemen Proses .....	12
2. Keputusan Manajerial .....	12
3. Struktur Organisasi .....	13
4. Perencanaan dan Pengendalian Manajemen	14
5. Koordinasi Manajemen .....	15
6. Saluran Komunikasi.....	16
7. Budgeting Strategis dan taktis.....	16
8. Pusat Tanggungjawab .....	17
D. Elemen-elemen yang Berpengaruh Pada Penyusunan Budget .....	18
E. Keunggulan dan Kelemahan Pengbudgeting.	19
F. Komponen Budgeting .....	19
G. Tahapan-Tahapan Menyusun Budget.....	25
H. Ringkasan .....	25
I. Soal Latihan .....	26
<b>Bab 2 Forecating Budget .....</b>	<b>29</b>
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> .....	40
4.	<i>Free Hand Method</i> .....	42
5.	Metode Regresi .....	44
6.	Metode Korelasi .....	47
D.	Ringkasan.....	48
E.	Soal Latihan.....	49
<b>Bab 3</b>	<b>Budget Penjualan</b> .....	<b>52</b>
A.	Overview Budget Penjualan .....	53
B.	Konsep Budget Penjualan.....	53
C.	Format dan ContohPenyusunan Budget Penjualan.....	54
D.	Ringkasan.....	57
E.	Soal Latihan.....	57
<b>Bab 4</b>	<b>Budget Produksi</b> .....	<b>61</b>
A.	Overview Budget Produksi .....	62
B.	Tujuan Penyusunan Budgeting Produksi .....	62
C.	Langkah-Langkah Penyusunan Budgeting Produksi.....	63
D.	Budget Unit yang akan Diproduksi.....	64
	1. Pola Distribusi Stabil.....	64
	2. Pola Distribusi Bergelombang.....	66
	3. Pola Distribusi Moderat.....	67
E.	Format dan Contoh Pembuatan Budget Unit Produksi .....	67
F.	Ringkasan.....	70
G.	Soal Latihan.....	70
<b>Bab 5</b>	<b>Budget Bahan Mentah</b> .....	<b>74</b>



A.	Overview Budget Bahan Mentah .....	75
B.	Budget Berkaitan Bahan Mentah .....	75
C.	Budget Kebutuhan Bahan Mentah .....	76
D.	Budget Biaya Bahan Mentah .....	77
E.	Format dan Penyusunan Budget Bahan Mentah	77
F.	Ringkasan .....	83
G.	Soal Latihan .....	83
<b>Bab 6</b>	<b>Budget Upah Tenaga Kerja Langsung .....</b>	<b>88</b>
A.	Overview Budget Tenaga Kerja Langsung ....	89
B.	Elemen yang Berpengaruh Pada Penyusunan Budget Tenaga Kerja Langsung.....	89
C.	Format dan Contoh Penyusunan Budget Upah Tenaga Kerja Langsung .....	90
D.	Ringkasan .....	92
E.	Soal Latihan .....	92
<b>Bab 7</b>	<b>Budget Biaya Pabrik Tak Langsung .....</b>	<b>94</b>
A.	Overview Budget Biaya Pabrik Tak Langsung .....	95
B.	Kegunaan Budget Biaya Pabrik Tak Langsung .....	96
C.	Elemen yang Berpengaruh Pada Penyusunan Budget Biaya Pabrik Tak Langsung.....	96
D.	Format dan Contoh Penyusunan Budget Pabrik Tak Langsung.....	96
E.	Ringkasan .....	104
F.	Soal Latihan .....	105
<b>Bab 8</b>	<b>Budget Beban Administrasi .....</b>	<b>109</b>
A.	Overview Budget Beban Administrasi .....	110
B.	Elemen yang Berpengaruh Pada Penyusunan	

	Budget Beban Administrasi .....	111
C.	Format dan Contoh Penyusunan Budget Beban Administrasi .....	111
D.	Ringkasan.....	115
E.	Soal Latihan.....	115
<b>Bab 9</b>	<b>Budget Biaya Penjualan.....</b>	<b>119</b>
A.	Overview Budget Biaya Penjualan .....	120
B.	Elemen yang Berpengaruh Pada Penyusunan Budget Biaya Penjualan .....	121
C.	Format dan Contoh Penyusunan Budget Biaya Penjualan .....	121
D.	Ringkasan.....	125
E.	Soal Latihan.....	126
<b>Bab 10</b>	<b>Budget Variabel .....</b>	<b>128</b>
A.	Overview Budget Variabel .....	129
B.	Kegunaan Budget Variabel .....	134
C.	Elemen yang Berpengaruh Pada Penyusunan Budget Biaya Variabel .....	134
D.	Format dan Contoh Penyusunan Budget Biaya Variabel .....	136
E.	Ringkasan.....	141
F.	Soal Latihan.....	141
<b>Bab 11</b>	<b>Budget Utang dan Piutang.....</b>	<b>145</b>
A.	Overview Budget Piutang .....	146
B.	Elemen yang Berpengaruh Terhadap Budget Piutang.....	146
C.	Langkah-Langkah Menyusun Budgeting Piutang.....	147
D.	Manfaat Budget Piutang.....	148

E.	Format dan Contoh Penyusunan Budget	
	Piutang .....	148
F.	Apa Itu Budget Utang.....	150
G.	Elemen yang Berpengaruh Terhadap Budget	
	Hutang.....	150
H.	Format dan Contoh Penyusunan Budget	
	Utang.....	151
I.	Ringkasan .....	154
J.	Soal Latihan .....	154
<b>Bab 12</b>	<b>Budget Aktiva Tetap.....</b>	<b>157</b>
A.	Overview Budget Aktiva Tetap.....	158
B.	Elemen yang Berpengaruh Terhadap Budget	
	Aktiva tetap .....	158
C.	Format dan Contoh Budget Aktiva tetap .....	159
D.	Ringkasan .....	161
<b>Bab 13</b>	<b>Budget Penggunaan Kas .....</b>	<b>162</b>
A.	Pengertian Budget Kas.....	163
B.	Elemen yang Berpengaruh Pada Budget Kas.	163
C.	Format dan Contoh Penyusunan Budget Kas	168
D.	Ringkasan .....	168
	<b>Daftar Pustaka .....</b>	<b>169</b>

## **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 kreditur. 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

<b>Budgeting</b>	<b>Ramalan</b>
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 proposal anggaran	Ini tidak selalu harus disetujui oleh manajer yang lebih tinggi
Setelah diverifikasi,	Update segera

itu tidak dapat diubah kecuali dalam kondisi khusus	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 memeriksabudgeting
- d. Saran perubahan
- e. Harmonisasi perbedaan yang pandangan
- f. Persetujuanbudgeting 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 pencegahan kerugian
- 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 bayar serta 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 :

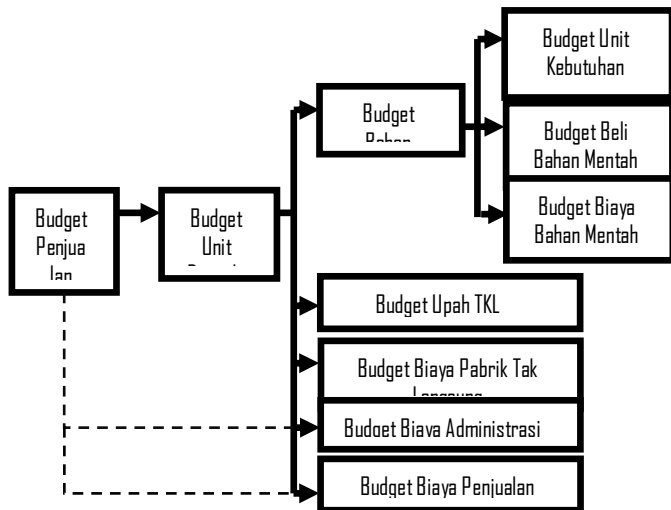
1. *Alaternatif 1*, besarnya penjualan ditentukan besarnya produksi. Ini berarti jumlah penjualan perusahaan selama periode mendatang ditentukan oleh jumlah barang

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

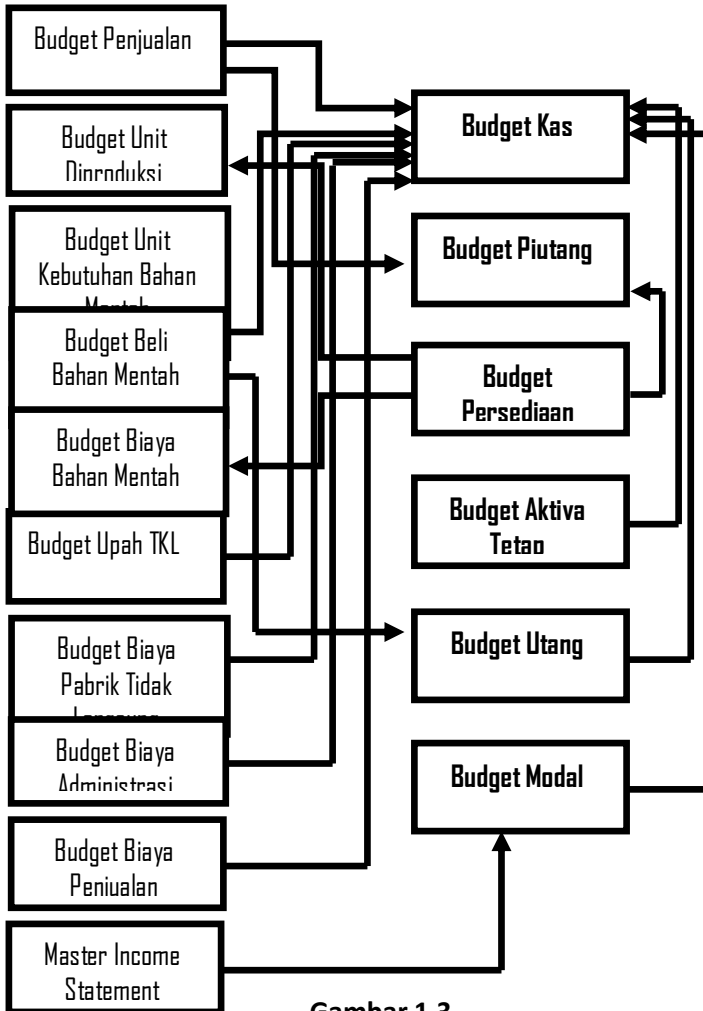
Budget yang mengungkap rencana arus kas dan estimasi neraca perusahaan, terdiri dari :

- 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 kuantitatif(*Statistical Method*)

Penaksiran di tiitikberatkan pada angka-angka perhitungan metode statistik. Sehingga hasil taksiran dapat dipertanggung jawabkan. Kelemahan, masih terdapat faktor pengukuran 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 :

<b>Skala Waktu (Quarter)</b>	<b>Penjualan (unit)</b>	<b>Price (per unit)</b>
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 ?

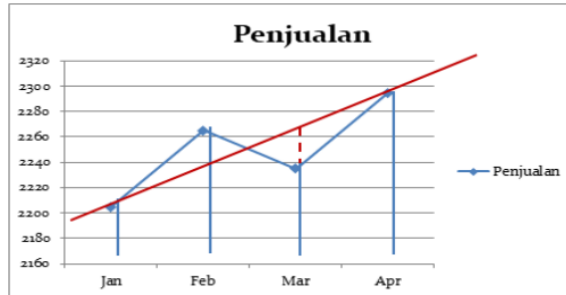
**Penyelesaian :**

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	<b>4.470</b>	<b>2.235</b>	-3
Q2	2.265			-1
Q3	2.235	<b>4.530</b>	<b>2.265</b>	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 :

$$Y = a + bx$$

$$Y = 2.235 + 15x$$

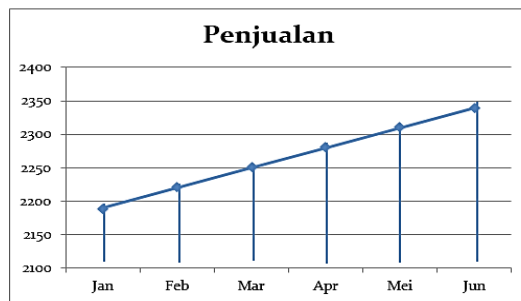
Dengan demikian, dapat diketahui nilai trend dari semua titik yang membentuk garis lurus sebagai pengganti titik-titik yang digambarkan pada garis patah-patah dari data historis sebagai berikut:

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

$$= 2.190$$

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

Quarter	Penjualan (unit)	Total	Average	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

$$a = 2.235$$

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

$$= 23,33$$

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 :

<b>Skala Waktu (Quarter)</b>	<b>Penjualan (unit)</b>	<b>Price (per unit)</b>
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			
Q3	2.235			
Q4	2.385	6.995	2.331,67	2
Q5	2.295			
Q6	2.315			

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 :

$$Y' = a + bx$$

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

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



- 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 <sup>2</sup>
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
Σ	9.000	6	13.620	14

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

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

Substitusikan

$$b = 24$$

$$(1) 9.000 = 4a + 6b$$

$$4a = 9.000 - 144$$

$$a = 2.214$$

maka diperoleh persamaangaris lurus sbb:

$$Y = a + bx$$

$$Y = 2.214 + 24x$$

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 <sup>2</sup>	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
$\Sigma$	9.000	0	20	240

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

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

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 <sup>2</sup>	X <sup>4</sup>	XY	X <sup>2</sup> 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
$\Sigma$	9.000	0	20	164	120	44.520

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

$$(I) \quad \Sigma Y = n \cdot a + c \cdot \Sigma x^2$$

$$9.000 = 4a + 20c$$

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

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

$$(III) \quad \Sigma x^2 Y = a \cdot \Sigma x^2 + c \cdot \Sigma x^4$$

$$44.520 = 20a + 164c$$

Dibuat persamaan dari I dan III :

$$9.000 = 4a + 20c \quad \times 5 \quad 45.000 = 20a + 100c$$

$$44.520 = 20a + 164c \quad 0 \quad \underline{44.520 = 20a + 164c}$$

$$480 = -64c$$

$$c = -7,5$$

Persamaan I :

$$9.000 = 4a + 20c$$

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

$$4a = -9.000 - 150$$

$$-4a = -9.150$$

$$a = 2.287,5$$

Jadi, persamaan untuk forecast penjualan :

$$Y = 2.287,5 + 6X - 7,5X^2$$

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 <sup>2</sup>	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 :

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

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

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

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

$$3 = -2b$$

$$b = 0,67$$

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

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

$$a = 0,11$$

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 :

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

Alternatif hasil perhitungan korelasi dari nilai r :

- a. Jika nilai r mengarah angka positif (+1), berarti variabel X memiliki pengaruh yang kuat dan positif terhadap perkembangan Y.
- b. Jika nilai r mengarah angka negative (-1), berarti variabel X memiliki pengaruh yang kuat dan negative terhadap perkembangan Y.
- c. 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, missal : 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 kuadratik, 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 forcast 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
<b>Jumlah</b>	<b>559.700</b>		<b>2.938.425.000</b>

**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
<b>Jumlah</b>	<b>41.137.950</b>

Rumus menentukan potongan penjualan:

Produk X

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

#### **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 penjualan 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 :

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

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-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 penumpukansaat 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 diproduksian 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
<b><u>Produk X</u></b>					
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
<b>Jumlah</b>	<b>559.700</b>	<b>115.800</b>	<b>443.900</b>	<b>540.000</b>	<b>96.100</b>

- Menentukan kebutuhan produksi :

Produk X

$$\begin{aligned} \text{Januari} &= \text{Penjualan} - \text{Persediaan awal} \\ &= 115.000 - 15.700 = 99.300 \text{ unit} \end{aligned}$$

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

$$\begin{aligned} \text{Januari} &= \text{Produksi} - \text{kebutuhan produk} \\ &= 135.000 - 99.300 = 35.700 \text{ unit} \end{aligned}$$

b. Menggunakan pola produksi bergelombang

**PT Makmur**

**Budget Unit Produksi**

**Januari - April 2019(unit)**

Keterangan	Penjualan	Persediaan Awal	Kebutuhan Produk	Produksi	Persediaan Akhir
<b>Produk X</b>					
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
<b>Jumlah</b>	<b>559.700</b>	<b>62.800</b>	<b>496.900</b>	<b>559.700</b>	<b>62.800</b>

- 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
<b>Produk X</b>					
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
<b>Jumlah</b>	<b>559.700</b>	<b>85.800</b>	<b>473.900</b>	<b>570.000</b>	<b>96.100</b>

- 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 :
  - a. 500
  - b. 1.250
  - c. 1.500
  - d. 750
7. Menggunakan soal 5, berapa jumlah kebutuhan produk seluruhnya:
  - a. 6.300
  - b. 7.050
  - c. 6.800
  - d. 5.050
8. Berdasarkan soal 5 diatas, jika rencana produksi ditentukan Januari 2019 sebanyak 1.550 unit, Februari 1.800 unit, Maret 2.100 unit dan April 2.000 unit. Berapa persediaan akhir pada bulan April:
  - a. 100
  - c. 400



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, kapandan 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 dihasilkannya.

Dengan data selama bulan januari-april sebagai berikut :

<b>Jenis Bahan Mentah</b>	<b>Produk X (Kg)</b>	<b>Harga /Unit</b>
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 :

<b>Periode</b>	<b>Persediaan awal</b>	
	<b>Bahan A</b>	<b>Bahan B</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 !

### Penyelesaian 5.1 :

**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
<b>Jumlah</b>	<b>216.000</b>	<b>180.000</b>
Februari :		
Produk X	243.000	202.500
Departemen 1	243.000	-
Departemen 2		141.750
Departemen 3		60.750
<b>Jumlah</b>	<b>243.000</b>	<b>202.500</b>
Maret :		
Produk X	270.000	225.000
Departemen 1	270.000	-
Departemen 2		157.500
Departemen 3		67.500
<b>Jumlah</b>	<b>270.000</b>	<b>225.000</b>
April :		
Produk X	297.000	247.500
Departemen 1	297.000	-
Departemen 2		173.250
Departemen		74.250

3		
<b>Jumlah</b>	<b>297.000</b>	<b>247.500</b>

- Menentukan penggunaan bahan :
  - Bahan A
    - Januari = standar pemakaian bahan\*  
rencana produksi(diambil dari budget  
kebutuhan produksi pola moderat)  
 $= 1,8 - 120.000 = 216.000\text{kg}$
  - Bahan B
    - Januari =  $1,5 - 120.000 = 180.000\text{ kg}$
- Menentukan penggunaan bahan tiap departemen :
  - Bahan A - Januari
    - Departemen 1 = Jumlah pemakaian bahan \*  
alokasi pemakaian tiap departemen  
 $= 216.000\text{ kg} * 100\% = 216.000$
    - Departemen 2 = 0
    - Departemen 3 = 0
    - jumlah = 216.000
  - Bahan B – Januari
    - Departemen 1 = 0
    - Departemen 2 =  $216.000\text{ kg} * 70\% = 126.000$
    - Departemen 3 =  $216.000\text{ kg} * 30\% = \underline{54.000}$
    - jumlah = 180.000

**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
	<b>174.000</b>	<b>142.000</b>
Persediaan Akhir	63.000	45.000
Pembelian	237.000	187.000
Harga Beli	Rp.500	Rp.750
<b>Jumlah Pembelian</b>	<b>Rp.118.500.000</b>	<b>Rp.140.250.000</b>
<b>Februari :</b>		
Kebutuhan	243.000	202.500
Persediaan Awal	63.000	45.000
	<b>180.000</b>	<b>157.500</b>
Persediaan Akhir	71.500	56.000
Pembelian	251.500	213.500
Harga Beli	Rp.500	Rp.750
<b>Jumlah Pembelian</b>	<b>Rp.125.750.000</b>	<b>Rp.160.125.000</b>
<b>Maret :</b>		
Kebutuhan	270.000	225.000
Persediaan Awal	71.500	56.000
	<b>198.500</b>	<b>169.000</b>
Persediaan Akhir	59.000	48.500
Pembelian	257.500	217.500
Harga Beli	Rp.500	Rp.750
<b>Jumlah Pembelian</b>	<b>Rp.128.750.000</b>	<b>Rp.163.125.000</b>
<b>April :</b>		
Kebutuhan	297.000	247.500
Persediaan Awal	59.000	48.500
	<b>238.000</b>	<b>199.000</b>
Persediaan Akhir	45.900	39.100
Pembelian	283.900	238.100

Harga Beli	Rp.500	Rp.750
<b>Jumlah Pembelian</b>	<b>Rp.141.950.000</b>	<b>Rp.178.575.000</b>

**PT. Makmur**  
**Budget Biaya Bahan Mentah**  
**Januari - April 2019**

Keterangan	Produk X(Unit)		
	Kebutuhan	Harga (Rp)	Biaya(Rp)
<b>Januari</b>			
Bahan A	216.000	500	108.000.000
Bahan B	180.000	750	135.000.000
<b>Jumlah</b>			<b>243.000.000</b>
<b>Februari</b>			
Bahan A	243.000	500	121.500.000
Bahan B	202.500	750	151.875.000
<b>Jumlah</b>			<b>273.375.000</b>
<b>Maret</b>			
Bahan A	270.000	500	135.000.000
Bahan B	225.000	750	168.750.000
<b>Jumlah</b>			<b>303.750.000</b>
<b>April</b>			
Bahan A	297.000	500	148.500.000
Bahan B	247.500	750	185.625.000
<b>Jumlah</b>			<b>334.125.000</b>

**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
  - b. 23.250.000
  - c. 24.900.000
  - 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*) produk yang 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/jtkl. 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 Jtkl)

---

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
<b>Jumlah</b>			<b>36.000</b>		<b>14.400.000</b>
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
<b>Jumlah</b>	-	-	<b>40.500</b>	-	<b>16.200.000</b>
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

<b>Jumlah</b>	-	-	<b>45.000</b>	-	<b>18.000.000</b>
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
<b>Jumlah</b>	-	-	<b>49.500</b>	-	<b>19.800.000</b>
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 dan produk ?

## **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 di lingkungan 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, depresi 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 :

<b>Departemen Pembantu</b>	<b>Departemen Produksi</b>
Bagian Administrasi	Departemen 1
Bagian Tenaga Diesel	Departemen 2
	Departemen 3

1. Upah Tenaga kerja tidak langsung ditetapkan tiap bulan

<b>Keterangan</b>	<b>Gaji/Bulan</b>
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

<b>Periode</b>	<b>Jumlah Jam Kerja</b>
Januari	54.000
Februari	61.500
Maret	70.000
April	76.100

<b>Keterangan</b>	<b>Upah/JTKL</b>	
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:

<b>Bagian</b>	<b>Persentase Alokasi Biaya</b>
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 :

<b>Bagian</b>	<b>Persentase Alokasi Biaya</b>
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:

<b>Keterangan</b>	<b>Prosentase Alokasi Biaya</b>
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**

<b>Keterangan</b>	<b>Adminstrasi (Rp)</b>	<b>Tenaga Diesel (Rp)</b>
<b>Januari :</b>		
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
<b>Jumlah</b>	<b>212.950</b>	<b>670.850</b>
<b>Februari :</b>		
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
<b>Jumlah</b>	<b>218.013</b>	<b>708.538</b>
<b>Maret :</b>		
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
<b>Jumlah</b>	<b>223.750</b>	<b>751.250</b>
<b>April :</b>		
Gaji karyawan tktl	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
<b>Jumlah</b>	<b>227.868</b>	<b>781.903</b>

- 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 /JTKL  $Rp. 5,00*54.000$  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

Departemen 3 25%\* Rp 259.000 = Rp. 64.750

- Menentukan biaya listrik

Biaya/bulan Rp. 350.000

Alokasi ke 3 bagian utama :

Bagian Pabrik Rp.  $350.000*70\%$  = Rp 140.000

Alokasi biaya bagian pabrik ke masing-masing departemen  
:

Januari :

Bagian Administrasi 5% \* Rp 140.000 = Rp. 7.000

Bagian Tenaga Diesel 15%\* Rp 140.000 = Rp. 21.000

Departemen 1 30%\* Rp 140.000 = Rp. 42.000

Departemen 2 25%\* Rp 140.000 = Rp. 35.000



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
<b>Jumlah</b>	<b>916.750</b>	<b>688.187,5</b>	<b>337.312,5</b>
<b>Maret :</b>			
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
<b>Jumlah</b>	<b>960.000</b>	<b>712.500</b>	<b>353.750</b>
<b>April :</b>			
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
<b>Jumlah</b>	<b>1.000.155</b>	<b>650.625</b>	<b>284.000</b>

- 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



$$\begin{aligned} \text{Upah.JTKL * Jumlah jam kerja} &= \text{Rp. } 10 * 7.200 \\ &= \text{Rp. } 72.000 \end{aligned}$$

## **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 administrasi 60% dan bagian bengkel 40%.

- Dari data tersebut, carilah berapa biaya bahan pembantu untuk periode januari dan februari :
- Januari Rp. 1.440.000, Februari Rp. 1.200.000
  - Januari Rp. 960.000 , Februari Rp. 800.000
  - JanuariRp.3.4000.000 , FebruariRp.3.000.000
  - Januari Rp. 2.400.000 , Februari Rp. 2.000.000
7. Carilah biaya listrik yang dibebankan pada bagian bengkel:
- 200.000
  - 180.000
  - 500.000
  - 270.000
8. Carilah biaya penyusutan peralatan yang dibebankan pada bagian administrasi:
- 150.000
  - 90.000
  - 81.000
  - 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 BebanAdminstrasi**

1. Budget penjualan. Budget ini akan mempengaruhi besar kecil biaya adminstrasi. Jumlah penjualan yang besar berpengaruh terhadap peningkatan biaya adminstrasi begitu pula sebaliknya.
2. Budget produksi. Jika jumlah unit yang diproduksi meningkat maka akan berpengaruh terhadap peningkatan biaya adminstrasi 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

<b>Keterangan</b>	<b>Gaji/Bulan</b>
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:

<b>Bagian</b>	<b>Persentase Alokasi Biaya</b>
Bagian Pabrik	70%
Bagian Administrasi	10%
Bagian Penjualan	20%

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

<b>Keterangan</b>	<b>Biaya/Bulan</b>	<b>Ditambah Per JKTKL</b>
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 :

<b>Bagian</b>	<b>Persentase Alokasi Biaya</b>
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**

<b>Keterangan</b>	<b>Bagian Sekretariat (Rp)</b>	<b>Bagian Keuangan (Rp)</b>
<b>Januari :</b>		
Gaji Karyawan TKTL	900.000	800.000
Biaya Pemeliharaan Gedung	22.000	14.800
Biaya Pemeliharaan Alat-Alat	31.600	31.600
<b>Jumlah</b>	<b>953.600</b>	<b>846.400</b>
<b>Februari :</b>		
Gaji Karyawan TKTL	900.000	800.000
Biaya Pemeliharaan Gedung	24.450	16.300
Biaya Pemeliharaan Alat-Alat	34.600	34.600
<b>Jumlah</b>	<b>959.050</b>	<b>850.900</b>
<b>Maret :</b>		
Gaji Karyawan TKTL	900.000	800.000
Biaya Pemeliharaan Gedung	27.000	18.000
Biaya Pemeliharaan Alat-Alat	38.000	38.000
<b>Jumlah</b>	<b>965.000</b>	<b>856.000</b>
<b>April :</b>		
Gaji Karyawan TKTL	900.000	800.000

Biaya Pemeliharaan Gedung	28.830	19.220
Biaya Pemeliharaan Alat-Alat	40.440	40.440
<b>Jumlah</b>	<b>969.270</b>	<b>859.660</b>

- 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  
 Rp. 10.000 + (0,4 \* 54.000) = 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. Administrasi dan umum
  - b. Penjualan
  - c. Produksi
  - d. Penggunaan kas
2. Budget administrasi 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. Aktivitas 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
  - b. Rp.5.855.000
  - c. Rp.5.750.000
  - 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 Administrasi 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 *aksipromotion, 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

<b>Keterangan</b>	<b>Gaji/Bulan</b>	
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 :

<b>Bagian</b>	<b>Persentase Alokasi Biaya</b>
Bagian Pabrik	70%
Bagian Administrasi	10%
Bagian Penjualan	20%

<b>Bagian Penjualan</b>	<b>Persentase Alokasi Biaya</b>
Bagian Promosi	75%
Bagian Transaksi	25%

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

<b>Keterangan</b>	<b>Biaya/Bulan</b>	<b>Ditambah Per JKTKL</b>
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:

<b>Bagian</b>	<b>Persentase Alokasi Biaya Listrik</b>	<b>Persentase Alokasi Biaya Depresiasi</b>
Bagian Pabrik	40%	65%
Bagian Administrasi	30%	15%
Bagian Penjualan	30%	20%

<b>Bagian</b>	<b>Persentase Alokasi Biaya Pemeliharaan Gedung Dan Depresiasi</b>	<b>Persentase Alokasi Biaya Listrik</b>
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**

<b>Keterangan</b>	<b>Promosi (Rp)</b>	<b>Transaksi (Rp)</b>
<b>Januari :</b>		
Gaji Karyawan TKTL	600,000	800,000
Biaya Pemeliharaan Gedung	55.500	18.500
Biaya Pemeliharaan Alat-Alat	26.200	20.800

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

- 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 penjualandiluar 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 penjuaan 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 Penjualan 20%. 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 (variabilitas) 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 phisik 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

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

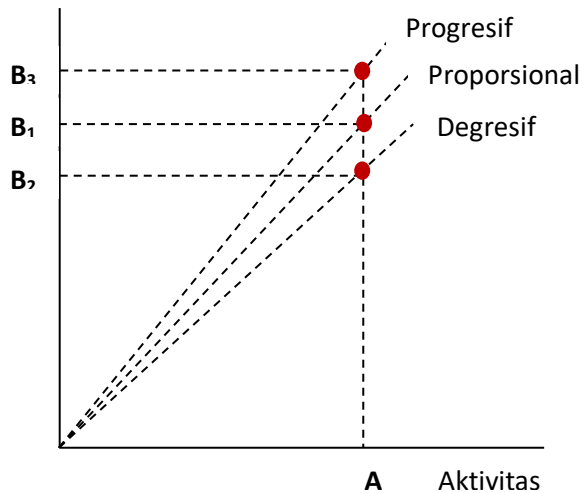
c. Biaya variabel progresif

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 sktiva

- 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
<b>Administrasi :</b>					
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
<b>Bengkel :</b>					
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
<b>Administrasi :</b>					
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
<b>Bengkel</b>					
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
<b>Bagian Sekretariat</b>					
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

<b>Bagian Keuangan</b>					
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**

<b>Keterangan</b>	<b>Unit Terjual</b>				
	<b>90.000</b>	<b>115.000</b>	<b>140.000</b>	<b>165.000</b>	<b>190.000</b>
<b>Bagian Promosi</b>					
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
<b>Bagian Transaksi</b>					
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, degresif 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 variabel :
  - 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 administrasi
5. Penentuan budget variabel 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
  - c. Rp. 6.250.000

b. Rp. 2.750.000

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 :

<b>Periode</b>	<b>Unit terjual</b>
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 job dis dengan tugas mengelola piutang.
3. Biaya atas piutang tak tertagih debitur, ini dimungkinkan piutang tidak seluruhnya tertagih karena risiko debitor 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.

- Menyusun ke dalam bentuk tabel-tabel secara sistematis.

**D. Manfaat Penyusunan Budget Piutang**

- Mudah memperkirakan status piutang pada berbagai waktu
- Mudah diketahui besar piutang telah selesai waktunya untuk ditagih
- 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 Tunai	Penjualan Kredit (Pelunasan)		
		<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
<b><i>Penerimaan Tunai</i></b>				<b>236.670.000</b>

Penjualan Kredit	30%	603.750.000	=	181.125.000
Potongan	2%	181.125.000	=	3.662.500
<b><i>Pelunasan Piutang &lt; 10 Hari</i></b>				<b>177.502.500</b>

Penjualan Kredit	20%	603.750.000	=	120.750.000
<b><i>Pelunasan Piutang &gt; 10 Hari</i></b>				

Penjualan Kredit	10%	603.750.000	=	60.375.000
<b><i>Pelunasan Piutang &gt; 30 Hari (Februari)</i></b>				

### **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
<b>Jumlah</b>	<b>236.670.000</b>	<b>404.013.750</b>	<b>450.807.000</b>	<b>505.621.200</b>	

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

Periode	Piutang Awal	Tambahan Piutang	Jumlah Piutang	Penerimaan Pelunasan	Piutang Akhir
<b>Produk'X' :</b>					
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>
<b>Pengeluaran Tunai</b>				<b>106.605.000</b>

Pembelian Kredit	20%	258.750.000	=	51.750.000
Potongan	3%	51.750.000	=	1.552.500
<b><i>Pelunasan Hutang &lt; 10 Hari</i></b>				<b>53.302.500</b>

Pembelian Kredit	30%	258.750.000	=	77.625.000
<b><i>Pelunasan Hutang &gt; 10 Hari</i></b>				

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

**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

- 25 % diterima pada dua bulan sesudahnya
- 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 bakusemester 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
<b>Penjualan AT:</b>			Tgl Transaksi	
Alat	15/01/201	25.000.000	20.000.000	01/02/2019

Departemen 1	9			
Alat Administrasi	10/03/201 9	5.000.000	5.000.000	-
<b>Pembelian At:</b>		<b>Biaya Pengadaan AT</b>		
Alat Departemen 1	05/02/201 9	30.000.000	20.000.000	10/03/2019
Bangunan Kantor	01/03/201 9	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**

<b>Aktiva Tetap</b>	<b>Nilai Depresiasi/Bulan</b>
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
<b><i>Jumlah Pengeluaran Untuk Depresiasi At</i></b>	<b><i>120.000</i></b>

**PT. MAKMUR**  
**Budget Perubahan Aktiva Tetap**  
**Januari - April 2019**

Keterangan	Tgl Transaksi	Tgl Selesai	Januari	Februari	Maret	APRIL
<b>Pengurangan At:</b>						
Peralatan Departemen I	15/01/2019	01/02/2019	20.000.000	5.000.000	-	-
Peralatan Administrasi	10/03/2019	-	-	-	5.000.000	-
<b>Jumlah</b>			<b>20.000.000</b>	<b>5.000.000</b>	<b>5.000.000</b>	<b>0</b>
<b>Penambahan At :</b>						
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
<b>Jumlah</b>			<b>0</b>	<b>20.000.000</b>	<b>17.500.000</b>	<b>2.500.000</b>

#### **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 menambahr pengeluaran kas, begitu sebaliknya.
- e) Budget BTKL. biaya parik tidak langsung dan biaya adminstrasi. Semakin besar biaya tersebut dikeluarkan akan semakin besar pengeluaran kas perusahaan. Sedangkan dengan pengeluaran untuk biaya BTKL. BOP dan adminstras 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.  
maka ini 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	-
<b>JUMLAH</b>	<b>554.922.500</b>	<b>681.698.750</b>	<b>758.333.000</b>	<b>845.602.800</b>

**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	859.800	902.551	951.000	985.771

Pembantu				
- 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
<b>JUMLAH</b>	<b>433.123.000</b>	<b>545.966.996</b>	<b>600.040.250</b>	<b>631.945.101</b>

### 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 tiapaktivitas operasional perusahaan dapat ditunjukkan melalui laporan arus kas digolongkanmelalui3 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.

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



# BUDGETING

## SEBAGAI ALAT ANALISIS, PERENCANAAN DAN PENGKOORDINASIAN BISNIS

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