

Pelatihan Penganggaran Penjualan : Studi Kasus Pada Toko Oleh-Oleh Khas Mandar Di Desa Batulaya

by Nurman Nurman

Submission date: 26-Aug-2024 05:49PM (UTC+0700)

Submission ID: 2438331159

File name: ASPIRASI_VOL_2_NO_3_MEI_2024_Hal_120-126.docx (194.02K)

Word count: 1900

Character count: 12483



Pelatihan Penganggaran Penjualan : Studi Kasus Pada Toko Oleh-Oleh Khas Mandar Di Desa Batulaya

Nurman¹, Anwar², Chalid Imran Musa³, Burhanuddin⁴

Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Makassar

Alamat : Jl. A. P. Pettarani, Tidung, Kec. Rappocini, Kota Makassar, Sulawesi Selatan 90222

Korespondensi Penulis : nurman@umm.ac.id

Article History:

Received: 10 Maret 2024

Accepted: 20 April 2024

Published: 31 Mei 2024

Keywords: Business planning, decision making, MSMEs

Abstract. Planning a business can be used as a basis for making decisions that will be taken for the future. With this planning, MSMEs can identify various risks that will arise so that their business can improve its operational performance. The aim of this service is to determine sales and income projections for MSMEs in Batulaya Village. The results of the service concluded that if there is a plan, the company can ensure the continuity of the company for the long term. Apart from good planning, a company also needs to prepare a budget, so that the activities the company will carry out can be planned properly. The company budget plays a very important role in planning all company activities for a certain period of time in the future. A sales budget can provide an overview of estimates or predictions about the number of products or services that will be sold in a certain time period in the future.

Abstrak. Perencanaan suatu usaha dapat digunakan sebagai dasar dalam pengambilan keputusan yang akan diambil untuk masa depan. Dengan perencanaan ini UMKM dapat mengidentifikasi berbagai resiko-resiko yang akan muncul sehingga usahanya dapat meningkatkan kinerja operasionalnya. Tujuan Pengabdian ini dilakukan agar dapat menentukan proyeksi penjualan dan penghasilannya pada UMKM di Desa Batulaya. Hasil Pengabdian disimpulkan bahwa jika adanya suatu perencanaan, perusahaan dapat memastikan bagaimana kelangsungan perusahaan untuk jangka waktu yang panjang. Selain perencanaan yang baik suatu perusahaan juga perlu menyusun suatu anggaran, agar aktivitas yang akan dilakukan perusahaan dapat terencana dengan benar. Anggaran perusahaan sangat berperan penting dalam suatu susunan rencana seluruh kegiatan perusahaan untuk jangka waktu tertentu di masa yang akan datang. Anggaran penjualan dapat memberikan gambaran mengenai perkiraan atau prediksi tentang jumlah produk atau jasa yang akan terjual pada periode waktu tertentu di masa depan.

Kata Kunci : Perencanaan usaha, Pengambilan keputusan, UMKM

PENDAHULUAN

Pada masa sekarang ini banyak perusahaan atau bisnis baru yang bermunculan, sehingga memberikan ancaman bagi perusahaan lama. Meskipun begitu tidak semua perusahaan baru dapat menyaingi karena adanya beberapa faktor yang mereka belum pahami atau belum melaluinya. Salah satu faktor penting dalam memulai suatu usaha atau bisnis yaitu bagaimana suatu perusahaan dapat menyusun atau melakukan perencanaan usahanya.

* Nurman, nurman@umm.ac.id

Perencanaan suatu usaha dapat digunakan sebagai dasar dalam pengambilan keputusan yang akan diambil untuk masa depan perusahaan. Dengan perencanaan ini perusahaan dapat mengidentifikasi berbagai resiko-resiko yang akan muncul sehingga perusahaan dapat meningkatkan kinerja operasionalnya. Maka dari itu dengan adanya suatu perencanaan, perusahaan dapat memastikan bagaimana kelangsungan perusahaan untuk jangka waktu yang panjang. Selain perencanaan yang baik suatu perusahaan juga perlu menyusun suatu anggaran, agar aktivitas yang akan dilakukan perusahaan dapat terencana dengan benar.

Penganggaran adalah proses perencanaan dengan diatur sedemikian rupa agar berurutan disajikan dengan format numerik serta tertera sebagai satuan keuangan mencakup semua aktifitas korporasi bagi suatu era pada hari-hari selanjutnya (Nurhadi & Effendy, 2020). Sedangkan, menurut (Adyana, 2020) anggaran merupakan suatu rencana yang disusun secara sistematis yang dinyatakan dalam unit moneter yang meliputi seluruh kegiatan perusahaan untuk jangka waktu tertentu di masa yang akan datang.

Secara umum anggaran perusahaan dapat dibedakan dalam dua kondisi ruang lingkup, menurut Herispon, (2015) yakni anggaran menyeluruh (comprehensive budget) Anggaran menyeluruh meliputi seluruh aktivitas perusahaan dibidang produksi, marketing, pembelanjaan / keuangan, personalia, dan tertib administrasi; Anggaran terbatas (partial budget). Anggaran yang disusun terbatas pada bagian dari kegiatan tertentu dalam perusahaan, dimana perusahaan membatasi penyusunan anggaran dalam bidang tertentu saja misalnya; bagian produksi saja, atau bagian keuangan saja. Dalam kenyataannya seringkali perusahaan tidak memakai cara yang pertama (anggaran menyeluruh) karena segi pembiayaan dan teknisnya.

Usaha Sun Rise bergerak dibidang industri pengelolaan makanan dan telah berdiri sejak tahun 2023. Pemilik UMKM di Desa Batulaya bernama bapak Saragih dan sudah beroperasi selama kurang lebih 1 tahun. Namun perusahaan dihadapkan oleh suatu kendala dimana mereka tidak bisa membuat sebuah rancangan anggaran penjualan. Maka dari itu, kami selaku perusahaan mitra ingin menyusun anggaran penjualan untuk UMKM di Desa Batulaya

Solusi

Bagi suatu perusahaan, anggaran memegang peranan penting terhadap keberlangsungan suatu bisnis dalam jangka panjang. Anggaran di dalam perusahaan/organisasi mempunyai manfaat yaitu: (Warnaningtyas & Rohmatiah, 2022)

- a. Sebagai alat perencanaan
- b. Sebagai alat koordinasi
- c. Sebagai alat pengawasan/pengendalian

- d. Sebagai alat informasi/komunikasi
- e. Sebagai alat pembatas/pengarahan

Menurut Chairunnisa (2021), ramalan (forecast) bukan merupakan rencana melainkan suatu pernyataan atau penaksiran terukur dari keadaan di masa yang akan datang tentang pokok tertentu, misal pendapatan penjualan berdasarkan satu atau lebih asumsi yang jelas. Ramalan penjualan diubah menjadi rencan penjualan saat manajemen dapat mempertahankan pertimbangan manajemen, strategi yang direncanakan, komitmen dari sumber-sumber daya, dan komitmen manajerial terhadap tindakan agresif untuk mencapai tujuan penjualan.

UMKM di Desa Batulaya berdiri sejak 01 maret 2023 dan telah beroperasi selama kurang lebih satu tahun. Namun, perusahaan mereka kesulitan dalam beradaptasi dengan lingkungan bisnis.

Lingkungan tersebut berkaitan dengan proses penganggaran penjualan: yang dimana mereka belum mampu menyusun laporannya. Maka dari itu kami selaku perusahaan mitra ingin membuat atau menyusun laporan anggaran penjualan untuk UMKM di Desa Batulaya. Hal ini bertujuan agar UMKM di Desa Batulaya dapat menentukan proyeksi penjualan dan penghasilannya.

METODE PELAKSANAAN

Adapun tahap-tahap dalam penyusunan anggaran dibagi dalam beberapa bentuk anggaran, yaitu sebagai berikut: (Lusiana, Sari, Zefrivenni, & Sari, 2021)

- a. Menentukan forecast atau ramalan penjualan
- b. Menyusun anggaran penjualan
- c. Menyusun anggaran produksi
- d. Menyusun anggaran bahan baku
- e. Menyusun anggaran tenaga kerja
- f. Menyusun anggaran biaya overhead pabrik
- g. Menyusun anggaran biaya administrasi dan umum
- h. Menyusun anggaran finansial

Berdasarkan hal diatas, maka penelitian ini hanya menggunakan metode forecast atau peramalan penjualan. Secara umum forecast penjualan berarti menentukan ramalan penjualan pada waktu yang akan datang dengan menggunakan suatu metode/teknik tertentu yang akan mendapatkan hasil ramalan yang akurat. Sedangkan menurut (Anggreani & Sasongko, 2012) forecast penjualan (sales forecast) adalah sebuah perkiraan atau prediksi tentang jumlah produk

atau jasa yang akan terjual pada periode waktu tertentu di masa depan. Hal ini dilakukan dengan menggunakan data historis tentang penjualan, trend. pasar, perilaku konsumen, data musiman, data persaingan dan faktor-faktor lain yang mempengaruhi penjualan. Untuk mendapatkan forecast penjualan yang akurat, perusahaan perlu melakukan analisis data yang teliti dan mengikuti perkembangan tren pasar yang terkini.

Adapun teknik forecast penjualan yang digunakan dalam menyusun anggaran UMKM di Desa Batulaya adalah trend kuadrat terkecil. Model trend. least square, adalah metode yang menggunakan persamaan garis lurus agar mendapatkan garis yang cocok untuk sekelompok data di masa lalu untuk meramalkan data di masa yang akan datang (Tuahatu, Nugroho, Ramadhan, & Syamsumardin, 2021). Sedangkan, menurut (Wijayanti, 2017) metode jumlah kuadrat terkecil (The Least Square's Method) adalah jumlah kuadrat penyimpangan (deviasi) nilai data terhadap garis tren minimal atau terkecil. Apabila syarat ini dipenuhi, maka garis tren tersebut akan terletak di tengah-tengah data asli.

HASIL

Menurut Supriyono (1993), pemakaian anggaran memberikan beberapa keunggulan pada organisasi atau unit organisasi yang memakainya, seperti yang dijelaskan di bawah ini:

- 1) Menyediakan suatu pendekatan disiplin untuk menyelesaikan masalah.
- 2) Membantu manajemen membuat studi awal terhadap masalah-masalah yang dihadapi oleh suatu organisasi dan membiasakan manajemen untuk mempelajari dengan seksama suatu masalah sebelum diputuskan.
- 3) Menyediakan cara-cara untuk memformalisasi usaha perencanaan.
- 4) Menutup kemacetan potensial sebelum kemacetan tersebut terjadi.
- 5) Mengembangkan iklim sadar laba dalam perusahaan, mendorong sikap kesadaran terhadap pentingnya biaya dan memaksimalkan pemanfaatan sumber-sumber perusahaan.
- 6) Membantu berbagai bagian yang ada pada organisasi sehingga keputusan akhir dan rencana-rencana tersebut dapat terintegrasi dan komprehensif.
- 7) Memberikan kesempatan kepada organisasi untuk meninjau kembali secara sistematis terhadap kebijakan dan pasar yang sudah ditentukan.
- 8) Mengkoordinasikan, menghubungkan, dan membantu mengarahkan investasi dan semua usaha-usaha organisasi ke saluran yang paling menguntungkan.
- 9) Mendorong suatu standar prestasi yang tinggi dengan membangkitkan semangat bersaing yang sehat, menimbulkan perasaan berguna, dan menyediakan insentif untuk pelaksanaan yang efektif.

- 10) Menyediakan tujuan dan sasaran yang merupakan alat pengukur atau standar untuk mengukur prestasi dan okuran pertimbangan manajemen dan sikap eksekutif secara individual

Disamping manfaat yang diperoleh dari program penganggaran tersebut, juga harus diperhatikan bahwa program penganggaran mempunyai beberapa keterbatasan (limitations), yaitu:

- 1) Program penganggaran disusun berdasarkan taksiran yang tidak selalu tepat. Karena itu perbaikan dan penyesuaian dari taksiran tidak perlu diadakan apabila penyimpangan yang terjadi mengubah program penganggaran. Apabila suatu program penganggaran telah disusun harus dimungkinkan diadakan perbaikan dan penyesuaian.
- 2) Program anggaran membutuhkan partisipasi dan kerja sama dari semua anggota manajemen untuk itu dibutuhkan rasa antusiasme dari manajemen puncak di dalam pelaksanaan anggaran suatu program anggaran.
- 3) Penganggaran adalah untuk membantu bahan untuk menggantikan pertimbangan manajemen program. Anggaran membantu manajemen dengan menyediakan informasi yang rinci yang memungkinkan manajemen melaksanakan kegiatan dengan lebih yakin dan terarah dalam mencapai tujuan perusahaan.
- 4) Penerapan suatu program penganggaran di dalam suatu organisasi memerlukan waktu. Seringkali manajemen kehilangan kesabarannya karena mengharapkan terlalu banyak akan waktu yang terlalu singkat. Setiap pelaksanaan program penganggaran pertama-tama, harus diyakinkan dahulu mengenai manfaat dari program penganggaran.
- 5) Penentuan batasan asumsi serta proyeksi yang sangat menyimpang dapat mengurangi arti pentingnya anggaran.
- 6) Anggaran yang tidak realistis mungkin dapat berakibat negatif.
- 7) Memakan waktu, biaya, serta kesabaran untuk merancang, mengimplementasikan, dan melihat hasilnya.



Gambar 1. Pemberian Materi Forecast kepada pelaku UMKM

Adapun setelah menyusun anggaran penjualan dari UMKM di Desa Batulaya dan menyelesaikannya, kami menemukan beberapa kendala seperti:

- 1) Dikarenakan hanya satu daerah yang di pasarkan maka untuk penjualannya sangat sedikit untuk mendapatkan laba.
- 2) Dikarenakan unitnya hanya 1.550 maka didapatkan persamaan trendnya minus.
- 3) Karena UMKM di Desa Batulaya baru buka maka sangat sulit untuk membuat anggaran penjualannya karena tidak memiliki patokan harga dari sebelumnya.

KESIMPULAN

Anggaran perusahaan sangat berperan penting dalam suatu susunan rencana seluruh kegiatan perusahaan untuk jangka waktu tertentu di masa yang akan datang. Anggaran penjualan dapat memberikan gambaran mengenai perkiraan atau prediksi tentang jumlah produk atau jasa yang akan terjual pada periode waktu tertentu di masa depan. UMKM di Desa Batulaya adalah sebuah perusahaan yang bergerak dibidang industri makanan, yang di mana mereka menjual sebuah kue khas Medan yang juga berlokasi di Medan. Pada bulan Maret 2024 UMKM di Desa Batulaya berhasil menjual sebanyak 1.500 kue khas Medan dengan target anggaran yaitu 75%. UMKM di Desa Batulaya baru berdiri sehingga laporan atau penyusunan anggarannya belum rapi, selama kami membantu membuat anggarannya kami menemukan beberapa kendala tetapi kami dapat menghadapinya.

Berdasarkan keterangan diatas, kami selaku mitra UMKM di Desa Batulaya menyarankan agar perusahaan tersebut lebih proaktif dalam menyusun berbagai anggaran dengan baik. Hal ini berguna bagi kelangsungan bisnis itu sendiri.

DAFTAR PUSTAKA

- Adyana, M. (2020). *Penganggaran Perusahaan*. Lembaga Penerbitan Universitas Nasional (LPU-UNAS). Jakarta Selatan.
- Anggreani, & Sasongko, A. W. (2012). *Budgeting*. UNMER. Malang
- Chairunnisa. (2021). *Forecasting/Peramalan Penjualan Lovely Boba*. Politeknik Negeri. Medan.
- Gitosudarmo, I., & Najmudin, M. (2003). *Anggaran Perusahaan*. BPF. Yogyakarta.

- Herispon. (2015). *Anggaran Perusahaan*. Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Riau (STIE RIAU). Pekanbaru.
- Lusiana, Sari, S. Y., Zefriyenni, & Sari, S. (2021). *Anggaran Perusahaan*. Selfietera Indonesia. Yogyakarta.
- Nurhadi, A., & Effendy, A. A. (2020). *Penganggaran Perusahaan*. Unpam Press. Banten.
- Supriyono. (1993). *Akuntansi Manajemen 1. Edisi Pertama*. BPFE Universitas Gajah Mada. Yogyakarta.
- Tuahatu, R. Y., Nugroho, R. A., Ramadhan, S., & Syamsumardin. (2021). *Forecast Penjualan*. Universitas Halu Oleo. Kendari.
- Tunggal, A. W. (1995). *Dasar-dasar Budgeting. Cetakan Pertama*. Rineka Cipta. Jakarta.
- Warnaningtyas, H., & Rohmatiah, A. (2022). *Penganggaran Perusahaan*. Lakeisha. Klaten Jawa Tengah.
- Wijayanti, M. (2017). *Analisa Peramalan Penjualan Produk Susu Kental Manis Carnation Pada CV Pangan Makmur Irja Sorong*. Politeknik Katolik Saint Paul Sorong. Sorong.

Pelatihan Penganggaran Penjualan : Studi Kasus Pada Toko Oleh-Oleh Khas Mandar Di Desa Batulaya

ORIGINALITY REPORT

11%

SIMILARITY INDEX

8%

INTERNET SOURCES

3%

PUBLICATIONS

5%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1	journal-stiayappimakassar.ac.id Internet Source	1%
2	Submitted to Universitas Jenderal Soedirman Student Paper	1%
3	Submitted to Universitas Sebelas Maret Student Paper	1%
4	digilib.uinsgd.ac.id Internet Source	1%
5	jurnal.stieww.ac.id Internet Source	1%
6	www.training-sdm.com Internet Source	1%
7	storage.googleapis.com Internet Source	1%
8	pdffox.com Internet Source	1%
9	Submitted to Universitas Muhammadiyah Purwokerto	1%

10

Submitted to Jackson Township School District

Student Paper

1 %

11

journal.stieindragiri.ac.id

Internet Source

1 %

12

jurnal.pcr.ac.id

Internet Source

1 %

Exclude quotes On

Exclude matches < 1%

Exclude bibliography On

Pelatihan Penganggaran Penjualan : Studi Kasus Pada Toko Oleh-Oleh Khas Mandar Di Desa Batulaya

GRADEMARK REPORT

FINAL GRADE

GENERAL COMMENTS

/0

PAGE 1

PAGE 2

PAGE 3

PAGE 4

PAGE 5

PAGE 6

PAGE 7
