

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

Herni Kurniawati<sup>1</sup>, Vinetta Ratna Sari<sup>2</sup> & Irene Kim Lie<sup>3</sup>

<sup>1,2,3</sup>Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Tarumanagara Jakarta  
Email: hernik@fe.untar.ac.id

### ABSTRACT

*Community Service / PKM is carried out against the background of the needs of students for the budget material needed by partners in studying Accounting Economics. In addition, Partners also need budget material for provision in pursuing a career working in the accounting field, or the material is needed for provision to continue school to college. The solution from the background is to provide training to Partners by teaching in class. PKM is carried out with the introduction method first to the Partner, followed by presenting the material in the form of printouts made in Microsoft Power Point and distributed to Partners as many as approximately 40 students. After presenting the material, time was given to students to ask questions in order to better understand the material. The result of the PKM is that the partners feel that they understand the sales budget and profit and loss material provided, and the partners ask to do PKM again in the next semester with advanced material, namely how to calculate the break-even point in sales.*

**Keywords:** Budget, Sales Budget, Profit and Loss Budget

### ABSTRAK

Pengabdian Kepada Masyarakat/ PKM dilaksanakan dengan di latar belakang oleh kebutuhan Siswa-siswi atas materi anggaran yang dibutuhkan Mitra dalam mempelajari ilmu Ekonomi Akuntansi. Selain itu Mitra juga membutuhkan materi anggaran untuk bekal dalam meniti karir bekerja di bidang Akuntansi, atau materi tersebut diperlukan untuk bekal melanjutkan sekolah ke perguruan tinggi. Solusi dari latar belakang adalah dengan memberikan pelatihan kepada Mitra dengan mengajar di kelas. PKM dilaksanakan dengan metode perkenalan terlebih dahulu kepada Mitra, dengan dilanjutkan memaparkan materi berbentuk *print out* yang dibuat dalam *Microsoft Power Point* dan dibagikan kepada Mitra sebanyak kurang lebih 40 siswa. Setelah memaparkan materi, diberikan waktu kepada siswa untuk bertanya agar lebih memahami materi. Hasil dari PKM adalah Mitra merasakan lebih memahami materi anggaran penjualan dan laba rugi yang diberikan, dan Mitra meminta untuk dilakukan Kembali PKM di semester berikutnya dengan materi lanjutan yaitu bagaimana menghitung titik impas dalam penjualan.

**Kata Kunci:** Anggaran, Anggaran Penjualan, Anggaran Laba Rugi

## 1. PENDAHULUAN

### Analisis Situasi

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

Anggaran penjualan merupakan rencana keuangan suatu perusahaan dimasa mendatang sebagai pedoman pelaksanaan pekerjaan untuk mendapatkan acuan target penjualan pada waktu yang akan datang sehingga meminimalisir kelebihan ataupun kekurangan produk di

akhir periode (Tarigan & Nurhayati, 2022). Anggaran penjualan biasanya dibuat terlebih dahulu daripada anggaran lainnya berdasarkan definisi di atas. Akibatnya, anggaran penjualan biasanya disebut sebagai anggaran kunci. Perusahaan berhasil atau tidak bergantung pada seberapa baik divisi penjualan meningkatkan penjualan. Selain itu anggaran penjualan merupakan pedoman dasar bagi seluruh aktivitas Perusahaan dalam segala segi, baik dari perencanaan persediaan, kegiatan pemasaran, perekrutan karyawan, masalah administrasi, masalah dana dan investasi sampai dengan masalah kelangsungan hidup perusahaan dan ekspansi bisnis (Noor & Lestari, 2019).

Dalam Perusahaan, anggaran penjualan sangat penting untuk mencapai tujuan perusahaan untuk menghasilkan uang sebanyak mungkin; kesalahan dalam penyusunan anggaran penjualan dapat berdampak negatif pada anggaran yang lebih lanjut. Pembuatan anggaran penjualan produk akan berkaitan dengan anggaran laba rugi, karena perusahaan untuk menghasilkan laba usaha, perusahaan harus menjual produk ke konsumen akhir sesuai target penjualan yang sudah dianggarkan dalam anggaran penjualan. Anggaran laba rugi adalah anggaran yang lebih terperinci yang menghitung pendapatan dan biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan selama periode anggaran (Permata et al., 2021). Tujuan penyusunan anggaran laba rugi adalah untuk mengetahui apakah perusahaan akan mendapatkan keuntungan atau kerugian (Permata et al., 2021). (Bustami & Nurlela, 2019) menyatakan bahwa anggaran laba rugi menggabungkan anggaran beban komersil, harga pokok penjualan, dan penjualan, dan menggambarkan proyeksi laba bersih, yang merupakan tujuan akhir setiap bisnis.

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

Oleh karena itu Kepala Sekolah SMAN 20 Kabupaten Tangerang Ibu Rina Istianawati, S.Pd., M.Pd., selaku Mitra, meminta kami kembali melanjutkan kegiatan PKM FEB Untar di tempat Mitra dengan memberikan materi baru mengenai topik anggaran dengan disertai pelatihan membuat/ menyusun anggaran. Selain itu, PKM ini sebagai wadah bagi dosen dan universitas dalam melakukan tridharma perguruan tinggi yaitu pengabdian kepada masyarakat. Target sasaran kegiatan PKM adalah kepala sekolah dan siswa-siswi SMA Negeri 20 Kabupaten Tangerang kelas XI jurusan IPA. Siswa-siswi jurusan IPA memiliki waktu tidak lama mempelajari ilmu Ekonomi khususnya Akuntansi.

Akan tetapi rata-rata mahasiswa yang kuliah di perguruan tinggi jurusan Akuntansi 70% adalah lulusan jurusan IPA saat SMA. Selain itu topik kebutuhan lain dari SMA Negeri 20 Kabupaten Tangerang tersebut masih banyak, namun tim pengusul dapat melakukan permintaan lainnya

dari mitra pada kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat untuk semester berikutnya. Tim pengusul berharap Pengabdian Kepada Masyarakat ini dapat bermanfaat bagi Mitra SMA Negeri 20 Kabupaten Tangerang agar siswa-siswinya paham mengenai titik impas sebagai tolak ukur menjual produknya agar memperoleh laba dan kehidupan perusahaan berjalan untuk jangka waktu yang lama.

### **Permasalahan**

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

### **Solusi Mitra**

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

### **Anggaran Penjualan**

Anggaran penjualan adalah bagian penting dari menyusun anggaran lengkap untuk perusahaan dan sangat penting untuk membuat proyeksi penjualan dan penghasilan yang realistis. Anggaran penjualan adalah rencana terperinci yang menjelaskan penjualan perusahaan di masa depan, yang mencakup jenis barang, jumlah, harga, waktu, dan lokasi penjualan (Putrayasa, 2018). Anggaran penjualan ini dapat digunakan oleh manajemen untuk membuat keputusan lanjutan (Kurniawati et al., 2018). Perusahaan tidak akan memiliki dasar kinerja dan target usaha jika anggaran penjualan tidak disusun. Akibatnya, kinerja perusahaan akan tidak teratur. Selain itu, perusahaan tidak memiliki kemampuan untuk membuat anggaran untuk biaya produksi, biaya produksi, dan biaya lainnya. Namun, jika mereka berhasil melakukannya, hasilnya akan salah dan tidak memiliki dasar yang kuat. Penyusun anggaran perusahaan tidak dapat membuat rencana kerja secara sembarangan tanpa mempertimbangkan semua aspek. Perusahaan harus menetapkan jumlah produk yang akan dijual dalam jangka waktu tertentu serta harga jual dari setiap produk tersebut. Dengan kata lain, mereka harus membuat ramalan penjualan, yang merupakan perkiraan jumlah produk yang akan dijual dalam jangka waktu tertentu. Akibatnya, peramalan penjualan—juga dikenal sebagai peramalan penjualan—sangat penting saat membuat anggaran penjualan.

Anggaran penjualan dibuat oleh perusahaan dengan memberikan manfaat antara lain: (a) Dapat mengurangi ketidakpastian tentang pendapatan di masa mendatang; (b) Untuk menyertakan kebijakan dan keputusan manajemen ke dalam proses perencanaan (c) Dapat memberikan informasi penting untuk pembentukan bagian lain dari rencana laba yang menyeluruh; dan (d) Memberikan kemudahan melakukan pengendalian manajemen atas kegiatan penjualan. (Savitri, n.d)

Penyusunan anggaran oleh manajemen perlu memperhatikan faktor internal dan eksternal, yaitu (Nafarin, 2015) :

Faktor Internal, terdiri dari:

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

Faktor Eksternal, terdiri dari:

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

Dalam menyusun anggaran penjualan, perlu diperhatikan hal-hal sebagai berikut (Nafarin, 2015):

- a) Mempertimbangkan faktor yang mempengaruhi anggaran penjualan;
- b) Menetapkan harga jual untuk produk tertentu dan daerah tertentu;
- c) Membuat taksiran (ramalan penjualan) tiap jenis produk yang akan dijual dan penentuan produk yang akan dijual pada daerah tertentu;
- d) Memperhitungkan anggaran penjualan; dan
- e) Menyusun anggaran penjualan.

### Gambar 1.

*Contoh Anggaran Penjualan Tahun 2025*

Keterangan	MEDAN			PEKANBARU			PADANG		
	Unit	H/U	JUMLAH	Unit	H/U	JUMLAH	Unit	H/U	JUMLAH
Januari	18000	5000	90.000.000	24000	5000	120.000.000	18000	5000	90.000.000
Februari	14400	5000	72.000.000	19200	5000	96.000.000	14400	5000	72.000.000
Maret	14400	5000	72.000.000	19200	5000	96.000.000	14400	5000	72.000.000
Triwulan II	43200	5000	216.000.000	57600	5000	288.000.000	43200	5000	216.000000
Triwulan III	39600	5000	198.000.000	52800	5000	264.000.000	39600	5000	198.000.000
Triwulan IV	50400	5000	252.000.000	67200	5000	336.000.000	50400	5000	252.000.000
TOTAL	180000		900.000.000	240000		1.200.000.000	180000		900.000.000

### Anggaran Laba Rugi

Anggaran laba rugi yang dibuat perusahaan terdiri dari anggaran pendapatan dan biaya. Ini menunjukkan berapa banyak laba yang ingin diperoleh perusahaan (pendapatan dikurangi biaya) dalam waktu dekat. Anggaran laba rugi, yang mencakup anggaran beban komersil, harga

pokok penjualan, dan penjualan, adalah istilah tambahan untuk anggaran laba (Bustami & Nurlela, 2019). Anggaran laba rugi, yang merupakan tujuan akhir dari semua bisnis, menggambarkan proyeksi laba bersih, yang merupakan tujuan akhir dari semua bisnis. Tujuan membuat anggaran laba rugi adalah untuk memberikan informasi tentang perkiraan laba atau rugi yang akan diperoleh untuk periode anggaran yang akan datang (Ariani, 2020). Proyeksi laba bersih, tujuan akhir setiap perusahaan, digambarkan dalam anggaran laba rugi (Hikmahwati et al., 2022).

Menurut(Ariani, 2020), tujuan membuat anggaran laba rugi adalah untuk memberikan informasi tentang potensi laba atau rugi yang akan diperoleh selama periode anggaran yang akan datang. Rencana laba dimasukkan ke dalam anggaran laba rugi, yang mencakup anggaran penghasilan dan biaya yang terkait dengan penghasilan tersebut (Ariani, 2020). Ada banyak metode yang dapat digunakan untuk membuat anggaran laba rugi; metode Posteriori adalah salah satunya. Anggaran laba ditetapkan dalam metode ini setelah proses penetapan rencana keseluruhan, yang mencakup pembuatan anggaran operasional; metode ini menggunakan anggaran penjualan sebagai titik tolak untuk pembuatan anggaran operasional. Ini berarti bahwa perusahaan menetapkan anggaran laba setelah seluruh anggaran operasional dibuat, bukan pada awalnya. Anggaran operasional secara keseluruhan akan menghasilkan laba yang direncanakan (Wahyuning et al., 2022). Menurut(Sasongko & Parulian, 2019), cara membuat anggaran laba dimulai dengan:

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

## Gambar 2.

*Contoh Anggaran Laba Rugi*

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

**Gambar 3.**

*Contoh dari anggaran Laba Rugi perusahaan manufaktur*

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

Keterangan :

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

**Pelatihan Penyusunan Anggaran Penjualan dan Laba Rugi**

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

**2. METODE PELAKSANAAN PKM**

Sebagai tim Pengabdian Kepada Masyarakat, dosen dan mahasiswa dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tarumanagara memberikan solusi untuk masalah yang dihadapi Mitra dengan memberikan pendidikan tentang anggaran, terutama anggaran penjualan dan laba rugi. Tujuan dari metode yang digunakan adalah sebagai berikut: Pertama, akan diberikan penjelasan tentang teori atau konsep umum tentang anggaran; kemudian akan dijelaskan tentang anggaran penjualan dan anggaran laba rugi; dan selanjutnya untuk membantu Mitra memahami dengan baik, akan diberikan contoh soal tentang anggaran penjualan dan anggaran laba rugi. Kegiatan yang diusulkan akan dilaksanakan secara mandiri melalui Mitra dari Maret hingga Juni tahun 2024, dengan mendatangi Mitra ke SMAN 20 Kabupaten Tangerang. Adapun rencana kegiatan PKM dimulai dengan acara pembukaan, pembagian materi, penjelasan isi materi, dan pelatihan tentang cara menghitung dan menyusun anggaran penjualan dan laba rugi. Perguruan tinggi Universitas Tarumanagara mendukung penuh kegiatan PKM ini melalui dana yang diberikan kepada tim pengusul Pengabdian Kepada Masyarakat. Tim pengusul akan melakukan Tri Dharma Perguruan Tinggi setiap semester, termasuk kegiatan PKM. Dosen juga akan dibantu oleh dua mahasiswa akuntansi di semester ketujuh, yang diharapkan sudah memahami cara menghitung laporan harga pokok penjualan. Tim pengusul telah melakukan PKM selama empat tahun terakhir dalam bidang akuntansi keuangan dan akuntansi manajemen.

### 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil dari pelaksanaan PKM adalah dengan menjelaskan materi anggaran dan pemberian contoh latihan menyusun anggaran penjualan dan laba rugi, yang diawali latihan menyusun anggaran penjualan dan dilanjutkan anggaran laba rugi.

#### Anggaran Penjualan

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

#### Jawaban:

Total anggaran penjualan sarapan =  
Jumlah porsi sarapan terjual  $\times$  Harga rata-rata per porsi =  
700 porsi  $\times$  Rp25.000 per porsi = **Rp. 17.500.000,00**

Total anggaran penjualan makan siang = Jumlah porsi makan siang terjual  $\times$  Harga rata-rata per porsi =  
1.500 porsi  $\times$  Rp35.000 per porsi = **Rp. 52.500.000,00**

Total anggaran penjualan makan malam =  
Jumlah porsi makan malam terjual  $\times$  Harga rata-rata per porsi  
= 900 porsi  $\times$  Rp45.000 per porsi = **Rp.40.500.000,00**

Maka, total anggaran penjualan makanan selama satu minggu =  
Rp17.500.000 + Rp52.500.000 + Rp40.500.000 = **Rp. 110.500.000,00**

Jadi, total anggaran penjualan makanan selama satu minggu adalah **Rp.110.500.000,00**  
**Anggaran Laba Rugi**

#### Gambar 4.

##### *Sampel kasus*

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

**Gambar. 5**

*Jawaban sampel kasus*

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

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

**Gambar 6.**

*Dokumentasi PKM*



**4. KESIMPULAN**

Pelaksanaan PKM dengan melakukan pelatihan kepada siswa-siswi kelas XI SMAN 20 Kabupaten Tangerang, dengan topik menyusun anggaran penjualan dan laba rugi dilaksanakan dengan antusias memperhatikan penjelasan sampai pelatihan selesai. Terlihat ada beberapa siswa-siswi bertanya saat dijelaskan. Dari pelatihan yang diberikan, siswa-siswi memperoleh ilmu atau pengetahuan mengenai anggaran penjualan dan laba rugi. Dengan pemahaman materi yang diperoleh dari kasus-kasus yang diberikan diharapkan dapat menjadi bahan ilmu untuk mereka ketika diharuskan menyusun anggaran baik dalam mata pelajaran Ekonomi Akuntansi atau dalam dunia kerja. Setelah pengabdian selesai dilaksanakan, terlihat siswa-siswi mendekati tim ke meja untuk menanyakan kembali materi dan contoh soal (karena ketika pembahasan sedang berjalan, siswa-siswi tidak berani untuk bertanya langsung). Berdasarkan temuan di lapangan, dirasa perlu diberikan materi lanjutan dari anggaran tersebut berupa materi *break-even point* (BEP), yaitu titik dimana perusahaan dapat menjual produk agar dapat menghasilkan keuntungan, dengan dasar dibuat terlebih dahulu anggaran penjualan dan laba rugi.

## REFERENSI

- Ariani, F. (2020). Penerapan anggaran penjualan dalam memperkirakan pendapatan pada usaha warung cemilan di Kota Bukittinggi. *Journal of Technopreneurship on Economics and Business Review*, 1(1), 58–68. <https://doi.org/10.37195/jtebr.v1i1.11>
- Bustami, B., & Nurlela. (2019). *Akuntansi biaya* (4th ed.). Mitra Wacana Media.
- Hikmahwati, N., Nailiya, & Sholihin, Y. (2022). Anggaran laba rugi sebagai alat perencanaan laba pada perusahaan DNA Bakery Kecamatan Tamban. *INTEKNA*, 22(2), 65–151.
- Kurniawati, D., Jamiyla, J., & Pratiwi, T. S. (2018). Analisis anggaran penjualan sebagai alat perencanaan laba pada PT Wahana Persada Karton Palembang. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Global Masa Kini*, 8(1), 61–66. <https://doi.org/10.36982/jiegm.v8i1.301>
- Munandar, M. (2015). *Budgeting: Perencanaan kerja, pengkoordinasian kerja, pengawasan kerja* (5th ed.). BPFE.
- Nafarin, M. (2015). *Penganggaran perusahaan* (Revisi). Salemba Empat.
- Noor, A. S., & Lestari, B. (2019). Anggaran penjualan sebagai alat perencanaan dan pengendalian laba. Universitas Islam Kalimantan Muhammad Arsyad Al Banjari.
- Permata, S. T., Badri, M., & Lupikawaty, M. (2021). Penyusunan anggaran operasional sebagai fungsi manajemen pada Depot Karya Jaya Palembang. *Jurnal Terapan Ilmu Ekonomi, Manajemen dan Bisnis*, 1(5), 249–257.
- Putrayasa, I. M. A. (2018). Penganggaran dan analisis anggaran penjualan. *Jurnal Bisnis dan Kewirausahaan*, 14(1), 24–33. <https://doi.org/10.31940/jbk.v14i1.736>
- Sasongko, C., & Parulian, S. R. (2019). *Anggaran*. Salemba Empat.
- Tarigan, V. B., & Nurhayati, N. (2022). Penerapan anggaran penjualan dalam memperkirakan penjualan. *Journal of Business and Economics Research (JBE)*, 3(3), 399–407. <https://doi.org/10.47065/jbe.v3i3.2394>
- Wahyuning, S., Rachmawati, N., & Sumaryanto. (2022). Sistem informasi akuntansi anggaran laba dengan metode a posteriori. *Jurnal Akuntansi dan Bisnis*, 2, 21–28.