

Penerapan Anggaran Penjualan dalam Memperkirakan Pendapatan pada Usaha Warung Cemilan di Kota Bukittinggi

Fatma Ariani

Jurusan Akuntansi/Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Putra Indonesia YPTK
Fatmariani6@upiypk.ac.id

Abstrak. Penerapan dan penyusunan anggaran ini dilakukan pada usaha warung cemilan di kota Bukittinggi. Dalam rangka memperkirakan pendapatan yang akan diperoleh pada tahun 2020 oleh usaha warung cemilan di kota Bukittinggi Variabel penelitiannya adalah penerapan anggaran penjualan dan perkiraan pendapatan dengan menggunakan teknik analisis data dalam melakukan peramalan penjualan yaitu metode kuadrat terkecil. Dengan hasil penyusunan anggaran untuk penjualan dimulai dari anggaran pendapatan dengan hasil Rp 35.420.000, anggaran beban langsung Rp 8.594.300, anggaran beban tidak langsung Rp 3.542.000, anggaran beban operasional Rp 5.313.000 dan anggaran yang terakhir yaitu anggaran laba rugi dengan hasil Rp 17.880.846, sehingga dari hasil tersebut diperkirakan pendapatan yang akan diperoleh oleh usaha warung cemilan adalah Rp 17.880.846. Diharapkan penerapan anggaran ini akan dapat diterapkan dan lebih ditingkatkan dimasa yang akan datang, hendaknya dapat menghasilkan suatu informasi yang memudahkan pemilik usaha mengambil keputusan berdasarkan hasil dari penyusunan anggaran yang ada.

Kata kunci: Anggaran Penjualan; Perkiraan Pendapatan; Warung Cemilan.

Abstract. The application and preparation of this budget is carried out in a snack shop business in the Bukittinggi. In order to estimate the income that will be obtained in 2020 by a snack shop business in the Bukittinggi. Where its research variable is implementation sales budget and estimate of earnings by using technique analyse data in doing forecasting of sale that is least square method. Where the results of the preparation of the budget for sales starts from the revenue budget with a result of Rp. 35,420,000, direct expense budget of Rp. 8,594,300, indirect expense budget Rp. 3,542,000, operating expense budget Rp. 5,313,000 and the last budget is the profit and loss budget with a result of Rp. 17.880.846, so from these results it is estimated that the income to be obtained by a snack shop business is Rp. 17.880.846. Expected by applying of this budget will be able to be applied and more improved a period of to come, should be able to produce information that makes it easy for business owners to make decisions based on the results of the existing budget preparation.

Keywords: Sales Budget; Revenue Forecast; Snacks Shop.

Pendahuluan

Anggaran merupakan sarana penting dalam perencanaan dan pengendalian jangka pendek yang diharapkan dapat efektif dilaksanakan oleh organisasi atau perusahaan. Anggaran operasi biasanya disusun untuk satu periode akuntansi dan memberikan gambaran mengenai pendapatan yang akan diperoleh dan biaya yang direncanakan akan dikeluarkan. Sebuah perusahaan saat menjalankan usaha, baik yang masih dalam skala mikro, kecil dan menengah tentu memiliki tujuan utama yaitu memaksimalkan pendapatan yang akan diperoleh. Sebagaimana yang telah kita ketahui bahwa untuk memaksimalkan pendapatan yang akan diperoleh oleh usaha tersebut maka seluruh usaha baik usaha mikro, kecil dan menengah selalu menyiapkan anggaran induk (master budget) setiap tahunnya. Anggaran induk disusun untuk perencanaan dan pengendalian kegiatan-kegiatan yang ada di dalam perusahaan.

Salah satu usaha home industri adalah usaha bakery dan cemilan yang sekarang ini banyak diminati oleh orang-orang yang ingin menyalurkan hobinya terutama dibidang bakery dan cemilan baik yang berskala kecil maupun besar. Secara tidak langsung dalam

menjalankan usaha tersebut maka usaha itu harus menyiapkan anggaran yang akan membantu mereka dalam menghadapi persaingan yang ada diantara usaha yang bergerak dibidang yang sama. Namun dalam menyiapkan anggaran untuk perencanaan kegiatan yang ada dalam perusahaan khususnya untuk usaha home industri maka pemilik usaha harus lebih cepat guna untuk memperkirakan jumlah penjualan bakery dan cemilan dalam tahun ini dan tahun yang akan datang untuk memaksimalkan pendapatan yang akan diperoleh. Untuk itu saat sekarang ini penerapan terhadap anggaran yang telah direncanakan oleh perusahaan tersebut seperti membuat anggaran penjualan, anggaran beban langsung, anggaran beban tidak langsung, anggaran beban operasional dan anggaran laba rugi yang dapat membantu pemilik usaha dalam pengambilan keputusan agar dapat memperoleh pendapatan yang diinginkan oleh perusahaan.

Dimana anggaran penjualan yang disusun akan menyajikan informasi tentang perkiraan pendapatan yang akan diperoleh dari penjualan bakery dan cemilan kepada pelanggan dan harga jual dalam satu periode anggaran seperti penjualan bakery, cemilan dan manisan.

Berdasarkan hal-hal yang tersebut diatas penulis ingin melakukan suatu penelitian guna melakukan penerapan anggaran penjualan pada bagian penjualan bakery dan cemilan dengan judul “Penerapan Anggaran Penjualan Dalam Memperkirakan Pendapatan Pada Usaha Warung Cemilan di Kota Bukittinggi”.

Tinjauan Literatur dan Pengembangan Hipotesis

Anggaran Penjualan

Penjualan adalah pendapatan yang diperoleh dari penjualan produk barang atau jasa. Dalam pengelolaan perusahaan, manajemen menetapkan tujuan (goals) dan sasaran (objectivities) dan kemudian membuat rencana kegiatan untuk mencapai tujuan dan sasaran tersebut. Dampak keuangan yang diperkirakan akan terjadi sebagai akibat dari rencana kerja tersebut kemudian disusun dan dievaluasi melalui proses penyusunan anggaran. Penyusunan anggaran berurusan dengan masa depan. Tujuan penyusunan anggaran bagi perusahaan adalah memprediksi tingkat aktivitas operasi dan keuangan perusahaan dimasa mendatang. Dalam Munandar, (2013) mendefinisikan bahwa “Anggaran penjualan adalah anggaran yang merencanakan secara lebih terperinci tentang penjualan perusahaan selama periode yang akan datang, yang didalamnya meliputi tentang jenis (kualitas) barang yang akan di jual, jumlah (kuantitas) barang yang akan dijual, harga barang yang akan dijual, waktu penjualan serta tempat (daerah) penjualan”. “Anggaran penjualan mempunyai tiga fungsi pokok, yaitu sebagai pedoman kerja, sebagai alat pengkoordinasikan kerja dan sebagai alat pengawasan kerja yang membantu manajemen dalam memimpin jalannya perusahaan. sedangkan secara khusus, anggaran penjualan berguna sebagai dasar penyusunan semua anggaran-anggaran dalam perusahaan, sebab bagi perusahaan yang menghadapi pasar yang bersaing, anggaran penjualan harus disusun paling awal daripada semua anggaran yang lain, yang ada dalam perusahaan”.

Putrayasa, (2018) Faktor-faktor yang harus dipertimbangkan di dalam menyusun anggaran penjualan, secara garis besar dapat dibedakan menjadi 2 kelompok, yaitu: 1. Faktor-faktor intern yaitu data, informasi dan pengalaman yang terdapat di dalam perusahaan menjadi 2 kelompok, yaitu: a. Penjualan tahun-tahun yang lalu meliputi baik kualitas, kuantitas, harga, waktu maupun tempat penjualannya b. Kebijakan perusahaan yang berhubungan dengan masalah penjualan, seperti misalnya pemilihan saluran distribusi, pemilihan media-media promosi, cara (metode) penetapan harga jual dan sebagainya. c.

Kapasitas produksi yang dimiliki perusahaan, serta kemungkinan perluasannya di waktu yang akan datang. d. Tenaga kerja yang tersedia, baik jumlah (kuantitatif) maupun keterampilan dan keahlian (kuantitatif), serta kemungkinan pengembangan di waktu yang akan datang. e. Metode kerja yang dimiliki perusahaan, serta kemungkinan pembahasannya di waktu yang akan datang. f. Fasilitas-fasilitas lain yang dimiliki perusahaan serta kemungkinan perluasan di waktu yang akan datang. 2. Faktor-faktor ekstern yaitu data, informasi dan pengalaman yang dapat diluar perusahaan, tetapi disana mempunyai pengaruh terhadap anggaran penjualan perusahaan, factor-faktor tersebut antara lain berupa: a. Keadaan persaingan di pasar. b. Posisi perusahaan dalam persaingan. c. Tingkat pertumbuhan penduduk. d. Tingkat penghasilan masyarakat. e. Agama, adat-istiadat dan kebiasaan-kebiasaan masyarakat. f. Berbagai kebijakan pemerintah, baik dibidang politik, ekonomi, sosial, budaya maupun keamanan. Kemajuan teknologi, barang-barang substitusi, selera konsumsi dan kemungkinan perubahannya dan sebagainya”.

Nafarin, (2013) berpendapat bahwa proses penyusunan anggaran dibagi kedalam beberapa tahap antara lain: Penentuan Pedoman Anggaran Anggaran yang dibuat pada tahun yang akan datang sebaiknya disiapkan beberapa bulan sebelum tahun anggaran berikutnya dimulai. Dengan demikian anggaran yang dapat digunakan pada awal tahun anggaran. Persiapan Anggaran Manajer pemasaran sebelum menyusun anggaran penjualan (*sales budget*) terlebih dahulu menyusun ramalan penjualan (*sales forecast*). Dalam tahap persiapan anggaran ini, biasanya diadakan rapat atas bagian terkait saja. Tahap Penentuan Anggaran Pada tahap ini, semua manajer dan direksi mengadakan rapat meliputi kegiatan: Perundingan untuk menyesuaikan rencana akhir setiap komponen anggaran. Mengkoordinasikan dan menelaah komponen anggaran. Pengesahan dan pendistribusian anggaran. Pelaksanaan Anggaran Untuk kepentingan pengawasan, setiap manajer membuat laporan realisasi anggaran. Setelah dianalisis kemudian laporan realisasi anggaran di sampaikan ke direksi. Sedangkan, Nafarin (2013:33) Menjelaskan ada tiga metode penyusunan anggaran penjualan, yaitu: Metode kuadrat terkecil dapat dihitung dengan rumus: $Y = a + bX$ Dimana: $b = \frac{[(n\sum xy - (\sum x)(\sum y)) / (n\sum x^2 - (\sum x)^2)]}{n}$ $a = \frac{\sum y}{n} - b \frac{\sum x}{n}$, metode *random walk* dan metode rata-rata.

Menurut Adisaputro dan Asri (2011:148) dalam Wijaya, dan Novelia, (2017) teknik dalam melakukan *forecast* penjualan secara sistematis teknik atau metode forecast dikelompokkan menjadi: Forecast berdasarkan pendapat *Salesmen* yaitu salesmen diminta untuk mengukur apakah ada kemajuan atau kemunduran segala hal yang berhubungan dengan tingkat penjualan pada daerah mereka masing-masing. Kemudian mereka diminta pula untuk mengintesmasi tingkat penjualan di daerah masing-masing di waktu mendatang dan pendapat Sales Manajer yaitu, perkiraan yang dikemukakan oleh para salesmen perlu diperbandingkan dengan perkiraan yang dibuat pada bagian penjualan. Seorang kepala bagian penjualan tentu memiliki pertimbangan dan pandangan yang lebih luas mengenai daerah penjualan. Pada umumnya perkiraan kepala bagian penjualan dapat lebih obyektif karena mempertimbangkan banyak faktor. Hal ini mungkin juga disebabkan pendidikannya yang relatif tinggi dan pengalaman yang lebih luas dalam penjualan, *forecast* berdasarkan hitungan statistik seperti analisa trend dan analisa kolerasi.

Lestari, Luh, & Erni (2013) Anggaran pendapatan merupakan rencana penjualan yang diharapkan selama periode tertentu yang dinyatakan dalam satuan uang dan kuantitas penjualan. Tunggal (1995:13), menyatakan bahwa “Anggaran pendapatan terdiri dari proyeksi penjualan dan harga jual yang diharapkan.” Anggaran pendapatan berfungsi sebagai dasar penyusunan anggaran yang lain, misalnya anggaran biaya, anggaran sumber daya manusia

yang akan direkrut sebagai tenaga kerja, anggaran produk yang akan digunakan sebagai bahan-bahan operasional yang dibutuhkan.

Perkiraan Pendapatan

Pendapatan merupakan jantung perusahaan untuk mempertahankan kelangsungan hidupnya. Pendapatan juga dapat mencerminkan berhasil atau tidaknya suatu perusahaan dalam melaksanakan operasinya, dimana besar kecilnya pendapatan itu sendiri sebagai tolak ukur. Konsep pendapatan sulit dirumuskan karena pada umumnya pendapatan dikaitkan dengan prosedur akuntansi tertentu, jenis perubahan nilai tertentu dan diasumsikan untuk menetapkan kapan pendapatan harus dilaporkan. Pengukuran dan penetapan waktu pendapatan merupakan masalah yang menarik dalam akuntansi, tetapi harus didekati dengan perkiraan tertentu.

Pencatatan Pendapatan

Prinsip pendapatan mengatur tentang kapan pendapatan dicatat dan jumlah pendapatan dicatat. Prinsip umum yang dijadikan pedoman dalam menentukan kapan pencatatan pendapatan dilakukan tersebut, menetapkan bahwa pendapatan dicatat pada saat diperoleh bukan sebelumnya. Dalam banyak hal, pendapatan diperoleh pada saat perusahaan menyerahkan barang atau jasa yang telah selesai dikerjakan kepada konsumen. Menurut Jusuf (2003:177), mengemukakan dua situasi yang dapat menjadi pedoman untuk menentukan kapan suatu pendapatan akan dicatat, yaitu :

- a. Tidak memerlukan pencatatan pendapatan.
- b. Memerlukan pencatatan untuk mengakui pendapatan.

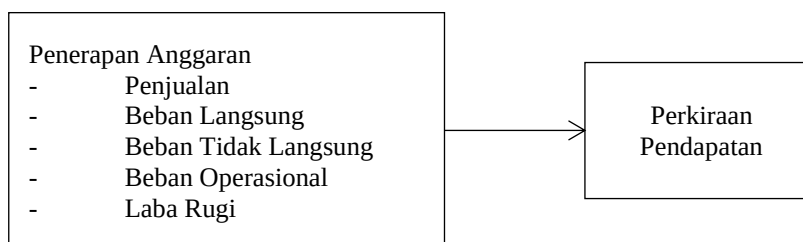
Pengukuran Pendapatan

Pengukuran pendapatan dapat dilakukan dengan menggunakan nilai tukar dari barang atau jasa tersebut yang telah disetujui oleh kedua belah pihak yang pada akhirnya menentukan berapa besar pendapatan itu sendiri.

Pengakuan Pendapatan

Pengakuan pendapatan merupakan suatu proses yang berkesinambungan untuk waktu yang tak terbatas, tetapi untuk tujuan pengambilan keputusan diperlukan informasi yang tepat waktu. Untuk mencapai tujuan tersebut operasi perusahaan dipecah kedalam periode-periode akuntansi tertentu, biasanya selama 12 bulan dan pada setiap akhir tahun dibuat laporan keuangan periodik.

Kerangka Pemikiran



Hipotesis

Berdasarkan pada kerangka pemikiran di atas, maka dapat dirumuskan hipotesis dalam penelitian ini sebagai berikut:

Diduga dengan melakukan penerapan anggaran untuk penjualan bakery, cemilan dan manisan dapat diperkirakan pendapatan pada usaha warung cemilan

Metodologi Penelitian

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode analisis kuantitatif dengan teknik analisis kuantitatif dengan melakukan peramalan penjualan yaitu metode kuadrat terkecil. Sampel penelitian adalah bakery, cemilan dan manisan yang ada di warung cemilan, dengan data penjualan selama kurang lebih 3 tahun yaitu dari tahun 2017 hingga Oktober 2019. Teknik pengumpulan data penelitian lapangan dan penelitian kepustakaan. Variabel dalam penelitian ini terdiri dari variabel penerapan anggaran penjualan sebagai variabel independen dan perkiraan pendapatan sebagai variabel dependen.

Hasil dan Pembahasan

Dalam menyusun anggaran penjualan, diperlukan Forecast atau ramalan untuk memperkirakan kegiatan operasi penjualan dimasa akan datang secara kuantitatif. Pembuatannya didasarkan pada historis penjualan beberapa tahun sebelumnya.

Tabel 1
Data Penjualan Warung Cemilan Tahun 2017-2018

Tahun	Penjualan (Y)			Jumlah
	Bakery (kg)	Cemilan (kg)	Manisan (kg)	
2017	60	40	40	140
2018	70	50	50	170
Oktober 2019	45	65	70	180

Sumber: Usaha Warung Cemilan

Berdasarkan data penjualan tahun 2017 hingga Oktober 2019 penjualan selama 3 tahun dimana penjualan untuk bakery pada tahun 2018 mengalami kenaikan disebabkan produksi terhadap bakery yang kurang maksimal hingga semakin berdampak pada tahun 2019 dimana bakery hanya terjual sebanyak 45 kg, sedangkan untuk cemilan dan manisan setiap tahunnya mengalami peningkatan karena semakin banyaknya variasi peminat untuk cemilan dan manisan di kota bukittinggi, oleh sebab itu untuk tahun 2020 dapat dihitung *forecast* penjualan yang diharapkan sebagai berikut :

Tabel 2

Perhitungan forecast penjualan dengan menggunakan metode kuadrat terkecil tahun 2017-2019

N	Tahun	Penjualan (Y)	X	X ²	XY
1	2017	140	-1	1	-140
2	2018	170	0	0	0
3	2019	180	1	1	180
	Σ	490	0	2	40

Jadi dapat dilihat bahwa *forecast* penjualan tahun 2020 adalah 203 kg bakery, cemilan dan manisan. Maka langkah selanjutnya adalah melakukan penyusunan dan perhitungan anggaran bagi perusahaan yang dimulai dengan anggaran pendapatan/ penjualan dan di akhiri dengan anggaran laba rugi.

Anggaran Penjualan

Pada tahun 2019 yaitu hingga bulan Oktober, usaha warung cemilan sudah menyediakan berbagai macam cemilan diantara bakery atau kue kering dengan harga per 1 kilogramnya Rp 80.000 dan cemilan serta manisan berbagai jenis dengan harga rata-rata per kilogramnya Rp 60.000.

Dari data penjualan tersebut pemilik usaha mengharapkan jumlah penjualan pada usaha warung cemilan dan harga jualnya untuk tahun 2020 akan naik sebesar 10% dari pencapaian di tahun 2019. Berikut ini adalah anggaran pendapatan/penjualan usaha warung cemilan untuk tahun 2020 adalah sebagai berikut:

Tabel 3
Anggaran Penjualan tahun 2020

Usaha Warung Cemilan Anggaran enjualann Tahun 2020				
Keterangan	Bakery	Cemilan	Manisan	Total
Unit Penjualan	154	187	198	
Harga jual	Rp 80.000	Rp 60.000	Rp 60.000	
Total Penjualan	Rp 12.320.000	Rp 11.220.000	Rp 11.880.000	Rp 35.420.000
Persentase	34.78%	31.68%	33,54%	

Dari anggaran penjualan tahun 2020 dapat dilihat bahwa target penjualan dari jumlah unit penjualan bakery, cemilan dan manisan tahun 2020 jika jumlah dan harga masing-masing tersebut diasumsikan oleh pemilik usaha meningkat 10% adalah Rp 35.420.000, dimana persentase dari pendapatan sebesar 34,78% untuk bakery, 31,68% untuk cemilan dan 33,54% untuk manisan.

Setelah memperhitungkan berapa besar anggaran pendapatan untuk bakery, cemilan dan manisan tahun 2020 maka selanjutnya perusahaan dapat memperhitungkan beban-beban baik secara langsung ataupun tidak langsung yang mempengaruhi dalam penjualan bakery, cemilan dan manisan, maka disusunlah anggaran beban langsung dan beban tidak langsung.

Anggaran Beban Langsung

Anggaran Beban Langsung dalam penjualan bakery, cemilan dan manisan pada usaha warung cemilan yang terdiri dari:

1. Beban honor karyawan
2. Beban makan minum
3. Beban perlengkapan penjualan bakery, cemilan dan manisan (block note, merek, dan plastik).

Untuk itu pada tahun 2020, diharapkan target persentase beban langsung terhadap pendapatan penjualan bakery, cemilan dan manisan 2020 untuk bakery, cemilan dan manisan sebagai berikut:

Tabel 4
Persentase Target Beban Langsung

Jenis Beban	Bakery	Cemilan	Manisan
Beban honor karyawan	17,5%	12,5%	12,5%
Beban makan minum	4%	6%	4%
Beban perlengkapan penjualan	8%	4%	4%

Sumber: Usaha Warung Cemilan

Sehingga anggaran beban langsung penjualan bakery, cemilan dan manisan untuk tahun 2020 adalah sebagai:

Tabel 5
Anggaran Beban Langsung Tahun 2020

Usaha Warung Cemilan Anggaran Beban Langsung Penjualan bakery, cemilan dan manisan tahun 2020				
Keterangan	Bakery	Cemilan	Manisan	Total
Beban honor staf	Rp 2.156.000	Rp 1.402.500	Rp 1.485.000	Rp 5.043.500
Beban makan minum	Rp 492.800	Rp 673.200	Rp 475.200	Rp 1.641.200
Beban perlengkapan Penjualan	Rp 985.600	Rp 448.800	Rp 475.200	Rp 1.909.600
Total beban langsung penjualan	Rp 3.634.400	Rp 2.524.500	Rp 2.435.400	Rp 8.594.300

Anggaran Beban Tidak Langsung

Selanjutnya setelah memperhitungkan dan menyusun anggaran beban langsung, maka langkah selanjutnya adalah perhitungan dan penyusunan anggaran untuk beban tidak langsung dimana beban tidak langsung yang dikeluarkan oleh perusahaan adalah:

1. Beban gaji pegawai penjualan
2. Beban pemakaian telepon, faks dan internet
3. Beban listrik

Sehingga untuk tahun 2020, telah ditetapkan target persentase beban tidak langsung terhadap pendapatan dari penjualan bakery, cemilan dan manisan, seperti terlihat pada tabel di bawah ini:

Table 6
Persentase Target Beban Tidak Langsung

Jenis Beban	Persentase
Beban gaji pegawai penjualan	5%
Beban telepon, faks, dan internet	3%
Beban listrik	2%

Sumber: Usaha Warung Cemilan

Setelah mengetahui target persentase beban tidak langsung, berikut ini perhitungan dan penyusunan anggarannya.

Tabel 7
Anggaran Beban Tidak Langsung Tahun 2020

Usaha Warung Cemilan Anggaran Beban Tidak Langsung Penjualan Bakery, Cemilan dan Manisan Tahun 2020	
Keterangan	Total
Beban gaji pegawai penjualan	Rp 1.771.000
Beban telepon, faks, dan internet	Rp 1.062.600
Beban listrik	Rp 708.400
Total beban tidak langsung penjualan	Rp 3.542.000

Anggaran Beban Operasional

Langkah selanjutnya adalah perhitungan dan penyusunan anggaran beban operasional yang merupakan beban-beban yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk membantu dan mendukung dari penjualan bakery, cemilan dan manisan yaitu beban penjualan dan beban administrasi, dimana yang termaksud beban penjualan adalah beban pemasangan iklan, pembuatan brosur sedangkan beban administrasinya adalah beban penyusutan peralatan administrasi dan beban perlengkapan administrasi.

Untuk tahun anggaran 2020, ditetapkan besarnya beban penjualan dan beban administrasi sebesar 10% dan 5% dari total pendapatan tahun 2020 yang ada pada tabel anggaran pendapatan tahun 2020.

Berikut ini perhitungan dan penyusunan anggaran beban operasional penjualan tiket pesawat untuk tahun 2020 yaitu:

Tabel 8
Anggaran Beban Operasional Penjualan Tahun 2020

Usaha Warung Cemilan Anggaran Beban Operasional Penjualan Bakery, Cemilan Dan Manisan Tahun 2020	
Keterangan	Total
Beban penjualan	Rp 3.542.000
Beban administrasi	Rp 1.771.000
Total beban operasional penjualan	Rp 5.313.000

Anggaran Laba Rugi

Setelah disusunnya anggaran pendapatan, anggaran beban langsung, anggaran beban tidak langsung, anggaran beban operasional maka anggaran yang akan disusun adalah anggaran laba rugi dimana anggaran ini tujuannya untuk memberikan informasi tentang perkiraan laba atau rugi yang akan diperoleh untuk periode anggaran mendatang. Informasi-informasi yang diperlukan untuk menyusun anggaran laba rugi berasal dari anggaran-anggaran yang telah disusun sebelumnya.

Berikut ini adalah anggaran laba rugi penjualan bakery, cemilan dan manisan untuk tahun 2020.

Tabel 9
Anggaran Laba Rugi Penjualan Tahun 2020

Usaha Warung Cemilan Anggaran Laba Rugi Penjualan Bakery, Cemilan dan Manisan Tahun 2020				
Keterangan	Bakery	Cemilan	Manisan	Total
Pendapatan	Rp 12.320.000	Rp 11.220.000	Rp 11.880.000	Rp 35.420.000
Beban Langsung	(Rp 3.634.400)	(Rp 2.524.500)	(Rp 2.435.400)	(Rp 8.594.300)
Margin Kontribusi kotor	Rp 8.685.600	Rp 8.695.500	Rp 9.444.600	Rp 26.825.700
Beban tidak langsung				(Rp 3.542.000)
Margin kontribusi				Rp 23.283.700
Beban operasi				(Rp 5.313.000)
Laba operasi				Rp 17.970.700
Laba sebelum pajak				Rp 17.970.700
Pajak penghasilan 0,5%*				(Rp 89.854)
Laba bersih penjualan				Rp 17.880.846

Catatan: * <https://www.online-pajak.com/tag/pph-pasal-4-ayat-2>

Setelah melakukan penerapan anggaran terhadap penjualan bakery, cemilan dan manisan dengan cara melakukan perhitungan dan penyusunan anggaran bagi penjualan bakery, cemilan dan manisan yang mana data-datanya diperoleh dari data penjualan tahun 2017 hingga 2019 bulan Oktober dengan memperkirakan kenaikan sebesar 10% yang diharapkan oleh pemilik usaha, dari total pendapatan yang ada pada anggaran pendapatan penjualan bakery, cemilan dan manisan tahun 2020, hingga diperoleh hasil perkiraan penjualan bakery sebesar 154 kg, penjualan cemilan 187 kg dan 198 kg untuk penjualan manisan.

Sehingga dapat diperoleh laba bersih dari perhitungan tersebut sebesar Rp 17.880.846 dengan pajak sebesar 0,5% dari penghasilan atau pendapatan penjualan bakery, cemilan dan manisan untuk tahun 2020.

Penerapan Anggaran Penjualan dalam Memperkirakan Pendapatan

Memastikan bahwa perusahaan bekerja sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan maka perusahaan melakukan tindakan, beberapa proses pengendalian manajemen menjelaskan bagaimana suatu pusat pertanggungjawaban suatu departemen dalam suatu perusahaan bekerja dengan informasi yang tersedia didalamnya sesuai dengan arah tujuan yang telah ditetapkan tersebut, yang meliputi kegiatan pemograman, penganggaran, operasi dan pengukuran serta analisis. Dimana dalam menjalankan perusahaan baik yang bergerak di

bidang manufaktur, dagang maupun jasa memiliki tujuan utama yaitu memaksimalkan pendapatan yang akan diperoleh, maka dari itu perusahaan harus mengadakan suatu kegiatan salah satunya dengan menetapkan anggaran.

Pada kegiatan operasi Usaha Warung Cemilan, anggaran sangat diperlukan oleh usaha ini, terutama sebagai pedoman penjualan dimasa yang akan datang guna mengarahkan pada pendapatan yang telah ditetapkan. Disamping itu berguna sebagai alat koordinasi kegiatan-kegiatan, sehingga tercipta sebuah kondisi yang saling menunjang antar bagian yang mempermudah pencapaian tujuan yang telah ditetapkan.

Dalam menerapkan anggaran seperti layaknya perusahaan manufaktur, penerapan anggaran pada usaha warung cemilan ini juga dimulai dengan anggaran penjualan atau anggaran pendapatan kemudian diikuti oleh anggaran beban langsung, anggaran beban tidak langsung, anggaran beban operasional dan terakhir anggaran laba rugi. Oleh Karena itu, perlu diperhatikan perubahan-perubahan yang sangat berhubungan erat dengan kegiatan penjualan bakery, cemilan dan manisan yang nantinya akan diterapkan bahwa anggaran yang telah ditetapkan untuk tahun yang akan datang akan dapat memperkirakan pendapatan yang akan diperoleh oleh perusahaan.

Pendapatan merupakan penghasilan yang timbul dari aktivitas perusahaan yang biasa dan dikenal dengan sebutan yang berbeda seperti penjualan, penghasilan jasa (*fees*), bunga, dividen, royalti dan sewa.

Oleh karena itu, dengan adanya anggaran penjualan maka suatu perusahaan dapat menggambarkan atau memperkirakan pendapatan yang akan diterima perusahaan baik dimasa sekarang maupun masa yang akan datang. Semakin besar anggaran yang ditetapkan perusahaan maka semakin besar pula pendapatan yang diterima perusahaan.

Berdasarkan uraian di atas, dapat disimpulkan bahwa dengan penerapan anggaran penjualan untuk bakery, cemilan dan manisan dapat memperkirakan pendapatan yang akan di peroleh perusahaan. untuk tahun yang akan datang sebesar Rp 17.880.846 untuk tahun 2020.

Simpulan

Penerapan anggaran penjualan pada usaha warung cemilan di kota bukittinggi untuk memperkirakan pendapatan yang diperoleh setelah dilakukan penyusunan anggaran dapat diketahui jumlah pendapatan yang akan diperoleh pada tahun 2020 adalah Rp 17.880.846 untuk penjualan bakery, cemilan dan manisan.

Ucapan Terima Kasih (Acknowledgement)

Penulis mengucapkan terima kasih pada pemilik usaha warung cemilan karena telah diberikan izin untuk melakukan penelitian dalam rangka menerapkan salah satu ilmu yang penulis miliki dalam penyusunan anggaran bagi perusahaan baik manufaktur, dagang atau jasa, dimana diharapkan dalam penerapan anggaran ini usaha warung cemilan dapat memperkirakan pendapatan yang diperoleh untuk tahun 2020.

Referensi

- Agus, Ahyari. (2002). *Anggaran Perusahaan: Pendekatan kuantitatif*. Edisi 1. Cetakan 4. Yogyakarta: BPFE.
- Anthony, Robert N. dan Govindarajan, Vijay. (2005). *Management control system (sistem pengendalian manajemen)*. Edisi 11. Buku ke-1. Jakarta: salemba empat.

- Carl, S. Warren, Reeve, James M dan Fess, Philip E. (2008). Pengantar Akuntansi. Edisi 21 Buku 1. Jakarta: Salemba Empat.
- Cooper. (2007). Metode Riset Bisnis. Buku 1 Edisi 9. Jakarta: Salemba Empat.
- Cooper. (2007). Metode Riset Bisnis. Buku 2 Edisi 9. Jakarta: Salemba Empat.
- FEUI. (2008). *Case in Management*. Seri 2. Jakarta: Salemba Empat.
- Hansen, Don R dan Maryanne M.Mowen. (2009). *Akuntansi manajerial*. Buku 1 Edisi 8. Jakarta: Salemba Empat.
- Jusup, Haryono. Al. (2003). *Dasar-dasar Akuntansi*. Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN. Yogyakarta
- Kieso, Donald E, Weygandt, Jerry J, dan Warfield Terry D. (2007). *Akuntansi Intermediate*. Edisi 12 Jilid 2. Jakarta: Erlangga.
- Lestari, K. W., Luh, N., & Erni, G. (2013). Analisis Penetapan Anggaran Pendapatan Pada Departemen Kamar di Hotel Amankila Manggis Karangasem. *Jurnal Akuntansi Profesi*.
- Munandar, Muhammad. (2013). *Budgeting: Perencanaan Kerja, Pengkoordinasian Kerja Dan Pengawasan Kerja*. Yogyakarta : BPFE.
- Nafarin, M. (2013). *Penganggaran Perusahaan*. Edisi 3. Jakarta: Salemba Empat.
- Putrayasa, I. M. A. (2018). Penganggaran dan Analisis Anggaran Penjualan. *Jurnal Bisnis Dan Kewirausahaan*. <https://doi.org/10.31940/jbk.v14i1.736>
- Reeve, James M., Carl S. Warren, dan Jonathan E. Duchac. (2008). *Principles of Accounting*. Cengage Learning.
- Sasongko, Catur dan Safrida Rumondang Parulian. (2010). *Anggaran*. Jakarta: Salemba Empat
- Tunggal, Amin Widjaja. (1995). *Dasar-dasar Budgeting*. Jakarta: PT Rineka Cipta Wiyasha,
- Wijaya, R. S., dan Novelia, R., (2017). Perhitungan Anggaran Penjualan Pada Toko Bangunan Alam Jaya Di Padang. *Jurnal Ekonomi & Bisnis Dharma Andalas*. Vol. 19, No. 1.
- <https://www.online-pajak.com/pajak-ukm-umkm-apa-saja-pajak-yang-harus-dibayarkan>.