



## **Pelatihan Penyusunan Anggaran Produksi dan Anggaran Penjualan Sebagai Alat Perencanaan dan Pengendalian Biaya Bagi Para Pelaku Bisnis, Home Industry dan UMKM**

**Ayu Rakhma Wuryandini<sup>1</sup>, Lukman Pakaya<sup>2</sup>**

<sup>1</sup> Jurusan Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Gorontalo, Jl.Jend.Sudirman No. 6 Kota Gorontalo, Gorontalo 96128, Indonesia

Email: [ayurakhma@ung.ac.id](mailto:ayurakhma@ung.ac.id)<sup>1</sup>, [lukmanpakaya@ung.ac.id](mailto:lukmanpakaya@ung.ac.id)<sup>2</sup>

---

### **Article History:**

Received: 27-02-2022

Revised: 23-03-2022

Accepted: 23-03-2022

**Keywords:** Anggaran  
Produksi, Anggaran  
Penjualan, Perencanaan,  
Pengendalian Biaya

### **Abstract:**

*Tujuan pengabdian ini dilakukan adalah untuk meningkatkan pengetahuan bagi para peserta pentingnya penyusunan anggaran produksi dan anggaran penjualan sebagai alat perencanaan dan pengendalian biaya dalam pengambilan keputusan bisnis, serta untuk meningkatkan kemampuan para peserta dalam menyusun anggaran produksi dan anggaran penjualan sehingga amanah yang diberikan kepada mereka sebagai pelaku usaha dapat dipertanggungjawabkan dengan baik. Hal ini dikarenakan kurangnya pemahaman para pelaku usaha, home industry dan UMKM di Kota Gorontalo tentang pentingnya penyusunan anggaran produksi dan anggaran penjualan sebagai dasar pengambilan keputusan melakukan manajemen usaha, serta kurangnya pemahaman tentang cara membuat penghitungan anggaran produksi dan anggaran penjualan yang baik dan benar. Berdasarkan hasil pengabdian terlihat para peserta kegiatan pelatihan sangat memahami penjelasan materi yang disampaikan. Hal ini dibuktikan dengan berbagai macam pertanyaan yang diajukan serta diskusi, serta para peserta mampu menyelesaikan kasus yang diberikan.*

---

## **Pendahuluan**

Bukan hal yang baru lagi, bahwa setiap perusahaan memiliki satu tujuan pasti bagi kesejahteraan organisasi. Tujuan tersebut memiliki *scope* yang luas, berbagai usaha akan dilakukan untuk mendapatkan sebuah laba. Salah satu usaha yang dapat dilakukan adalah dengan menciptakan pengendalian manajemen sehingga perusahaan dapat beroperasi secara efisien dan efektif (Rosidah & Cepi Krisnandi, 2008).

Anggaran merupakan rencana kegiatan yang akan dijalankan oleh manajemen dalam satu periode yang tertuang secara kuantitatif, formal dan sistematis (Sasongko & Parulian 2010; Rudianto 2009) dinyatakan dalam kesatuan unit moneter dan berlaku untuk jangka waktu tertentu untuk masa yang akan datang (Julita & Jufrizen, 2008 : 9). Anggaran biaya produksi merupakan kebutuhan yang sangat penting bagi perusahaan setelah tingkat penjualan ditentukan saat perusahaan beroperasi. Oleh karenanya diperlukan anggaran biaya produksi, sehingga sangatlah jelas tujuan perusahaan, sasaran/ target yang akan di capai pada masa periode berikutnya (Julita, 2015).

Perusahaan pastinya memimpikan laba untuk kelangsungan hidupnya dan agar dapat terus berkembang untuk jangka waktu jangka panjang sesuai dengan operasi perusahaan.

Begitupun yang terjadi pada pelaku usaha di Kota Gorontalo kurang memahami pentingnya membuat anggaran produksi bagi kelangsungan hidup usahanya. Dimana untuk mendapatkan gambaran biaya produksi dengan tepat, terlebih dahulu harus diketahui seberapa besar biaya yang diperlukan untuk memproduksi produk, sehingga perlu diperhitungan biaya produksi yang baik dalam penggunaan dana dan unsur biaya yang akan digunakan dalam suatu produksi. Jika antara anggaran yang disusun dengan realisasinya terdapat selisih yang material, maka selisih atau *variance*/simpangan tersebut perlu dianalisis lebih jauh dengan cara melakukan pengendalian, Julita (2015).

Hal ini yang mendorong kami untuk melakukan Pelatihan Penyusunan Anggaran Produksi dan Anggaran Penjualan Sebagai Alat Perencanaan dan Pengendalian Biaya Bagi para Pelaku Bisnis, home Industry dan UMK dengan tujuan untuk meningkatkan pengetahuan bagi para peserta pentingnya penyusunan anggaran produksi dan anggaran penjualan sebagai alat perencanaan dan pengendalian biaya dalam pengambilan keputusan bisnis, serta untuk meningkatkan kemampuan para peserta dalam menyusun anggaran produksi dan anggaran penjualan sehingga amanah yang diberikan kepada mereka sebagai pelaku usaha dapat dipertanggungjawabkan dengan baik.

## Metode

Khalayak sasaran dalam kegiatan pengabdian adalah para pelaku bisnis, home industry, dan UMKM sebanyak 30 orang di wilayah Kota Gorontalo. Adapun metode yang digunakan dalam pengabdian ini yaitu.

- a. Metode ceramah digunakan oleh pemateri untuk menjelaskan materi yang berkaitan dengan cara penyusunan anggaran produksi dan anggaran penjualan yang dilakukan di Ruang Sidang Fakultas Ekonomi
- b. Metode diskusi digunakan untuk memperdalam materi bahasan baik bentuk tanya jawab secara perorangan maupun perwakilan peserta.
- c. Latihan digunakan untuk menyusun penghitungan anggaran produksi dan anggaran penjualan bagi peserta

Adapun evaluasi yang dilakukan dalam pengabdian ini dilaksanakan dalam tiga tahap yakni.

1. Tahap perencanaan kegiatan. Pada awal kegiatan ini, pemateri menjelaskan tentang materi yang akan disampaikan.
2. Tahap selama proses kegiatan. Berdasarkan materi yang telah disampaikan peserta diberikan pelatihan menyusun dan menghitung anggaran produksi dan anggaran penjualan.
3. Tahap akhir kegiatan. Evaluasi pada akhir kegiatan ini dilakukan untuk mengukur keberhasilan dari seluruh program pelatihan ini. Pada tahap ini pemateri 85 % peserta yang berasal dari pelaku usaha yang ikut serta dalam kegiatan pelatihan ini dapat menyusun dan menghitung anggaran produksi dan anggaran penjualan.

## Hasil

Kegiatan ini merupakan pengabdian dalam rangka menumbuhkan minat dan kesadaran para pelaku bisnis, home industry dan UMKM terutama di daerah Kota Gorontalo untuk dapat menghitung dan menyusun anggaran produksi dan anggaran penjualan secara benar dalam upaya meningkatkan laba usaha dan sebagai alat perencanaan dan pengendalian biaya produksi. Adapun lokasi kegiatan pelatihan adalah Ruang Sidang Fakultas Ekonomi

Universitas Negeri Gorontalo pada tanggal 30 Juni Tahun 2020.

Pelatihan ini diikuti oleh 30 peserta namun yang hadir hanya 16 peserta dikarenakan masih masa pandemic sehingga pemateri batasi jumlah peserta, di rencanakan akan di lakukan secara online namun peserta terkendala dengan penggunaan aplikasi, kepemilikan handphone dan data. Peserta pelatihan pada tahap awal (sesi I), diberikan materi tentang anggaran. Peserta pada tahap ke dua (sesi II) diberikan materi anggaran penjualan dan anggaran produksi serta menjelaskan cara perhitungannya. Setelah itu para peserta diajak berdialog dengan tanya jawab menyangkut materi yang disampaikan. Sedangkan hasil evaluasi yang telah dilakukan untuk mengukur tingkat keberhasilan program kegiatan pengabdian ini, dapat dijabarkan sebagai berikut:

- a. Pengetahuan serta minat dari para pelaku bisnis tentang perhitungan anggaran produksi dan anggaran penjualan.
- b. Tingkat pengetahuan dan pemahaman para pelaku usaha diukur dengan partisipasi yang berkembang dalam tanya jawab dan praktek ilustrasi pelatihan perhitungan anggaran produksi dan anggaran penjualan.

Berdasarkan data di lapangan nampak bahwa para peserta kegiatan pelatihan sangat memahami penjelasan materi yang disampaikan. Hal ini dibuktikan dengan berbagai macam pertanyaan yang diajukan serta diskusi, serta peserta mampu menyelesaikan kasus yang diberikan tentang menyusun anggaran produksi dan anggaran penjualan.

## Diskusi

Anggaran penjualan (*sales budget*) adalah proyeksi yang disetujui oleh komite anggaran, yang menjelaskan penjualan yang diharapkan dalam satuan unit dan uang. Oleh karena anggaran penjualan adalah dasar bagi semua anggaran oprasional lainnya dan sebagian besar dari anggaran keuangan, maka anggaran penjualan yang seakurat mungkin sangatlah penting. Adapun rumus untuk anggaran penjualan yaitu.

Anggaran Penjualan : Unit yang akan dijual x harga jual per unit

Sementara Anggaran produksi adalah rencana perusahaan untuk menghasilkan produk perusahaan dalam jumlah yang sesuai dengan kebutuhan penjualan dengan mempertimbangkan jumlah persediaan pada awal dan akhir periode tertentu. Adapun rumus anggaran produksi adalah.

Volume Produksi = Volume Penjualan + Persediaan Awal – Persediaan Akhir

Pemanfaatan anggaran penjualan dan anggaran produksi sangat penting dalam suatu perencanaan dan pengendalian dimana dengan adanya kedua hal tersebut dapat digunakan sebagai alat dalam pengambilan keputusan. Dengan adanya anggaran, para pelaku usaha diharapkan dalam kondisi nyata/realisasi yang terjadi anggaran tersebut dapat memberikan keuntungan atau tidak terjadi selisih tidak menguntungkan. Dengan adanya pemahaman tentang anggaran yang disusun oleh pelaku usaha, dalam hal ini untuk membantu manajer/pimpinan agar dapat meningkatkan usahanya melalui penanganan yang lebih profesional.

Kegiatan pengabdian ini terkait dengan program pemerintah daerah khususnya Kota Gorontalo untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Hasil kegiatan ini diharapkan dapat memberikan kontribusi pengetahuan para peserta untuk dapat menyusun anggaran produksi dengan baik. Kegiatan ini dilakukan dengan menggunakan metode ceramah, diskusi share dan

tanya jawab. Kegiatan ini merupakan pengabdian dalam rangka menumbuhkan minat dan kesadaran para pelaku bisnis, home industry dan UMKM terutama di daerah Kota Gorontalo untuk dapat menghitung dan menyusun anggaran produksi dan anggaran penjualan secara benar dalam upaya meningkatkan laba usaha dan sebagai alat perencanaan dan pengendalian biaya produksi.

## **Kesimpulan**

Berdasarkan hasil pengabdian dan diskusi di atas, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut.

1. Peserta pelaku bisnis di Kota Gorontalo memiliki kemampuan menyusun anggaran penjualan dan anggaran produksi.
2. Hasil kegiatan pelatihan ini sangat bermanfaat bagi para peserta yang memiliki bisnis di daerah Kota Gorontalo untuk dapat menyusun dan menghitung anggaran penjualan dan anggaran produksi secara baik dan benar.
3. Mengingat pelatihan perhitungan ini sangat penting bagi para peserta pelaku usaha, maka disarankan kegiatan ini disosialisasikan dan dapat berkelanjutan serta membuahkan hasil dari minat yang dimiliki oleh para peserta dan masyarakat.
4. Antusias para peserta sangat tercermin dari keseriusan dalam mengajukan berbagai macam pertanyaan, diskusi dan memahami ilustrasi soal praktek.

## **Pengakuan/Acknowledgements**

Terimakasih kepada seluruh pihak yang telah memberikan kontribusi baik secara langsung maupun tidak langsung. Sehingga kegiatan pengabdian ini dapat terlaksana dengan baik. terimakasih kepada para pelaku bisnis, home industry, dan UMKM yang telah bersedia menjadi peserta pengabdian, semoga apa yang telah disampaikan dalam kegiatan pengabdian ini dapat memberikan manfaat dalam mengelola usahanya. Terima kasih juga kepada pihak LPPM Universitas Negeri Gorontalo dan Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Gorontalo yang telah membantu kegiatan pengabdian ini sehingga bisa terlaksana dengan baik.

## **Daftar Referensi**

- Julita dan Jufrizen. 2008. Budgeting Pedoman Pengkoordinasian & Pengawasan Kerja. Bandung : Cita Pustaka Media Perintis.
- Julita.2015. Analisis Anggaran Biaya Produksi Sebagai Alat Pengendalian Biaya Produksi Pada PT. Perkebunan Nusantara IV (persero) Medan. Jurnal Riset & Akuntansi. Vol.15 No.1.
- Rudianto.2009. Penganggaran. Jakarta : Penerbit Erlangga
- Rosidah,Euis Dan Cepi Krisnandi. 2008. Peranan Anggaran Biaya Produksi Dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Biaya Produksi (Studi Kasus Pada PT. Bineatama Kayone Lestari, Tasikmalaya). Jurnal Akuntansi GE Unsil.Vol 3 No,1.ISSN : 1907-9958.
- Sasongko, Catur & Pariluan, Safrida Rumandang.2010. Anggaran. Jakarta : Salemba Empat.