

Anggaran Laba Rugi

Anggaran Laba

Anggaran laba adalah jumlah laba yang ingin diperoleh perusahaan melalui berbagai aktivitas operasional yang mencakup kegiatan produksi dan penjualan di dalam suatu periode tertentu.

Metode

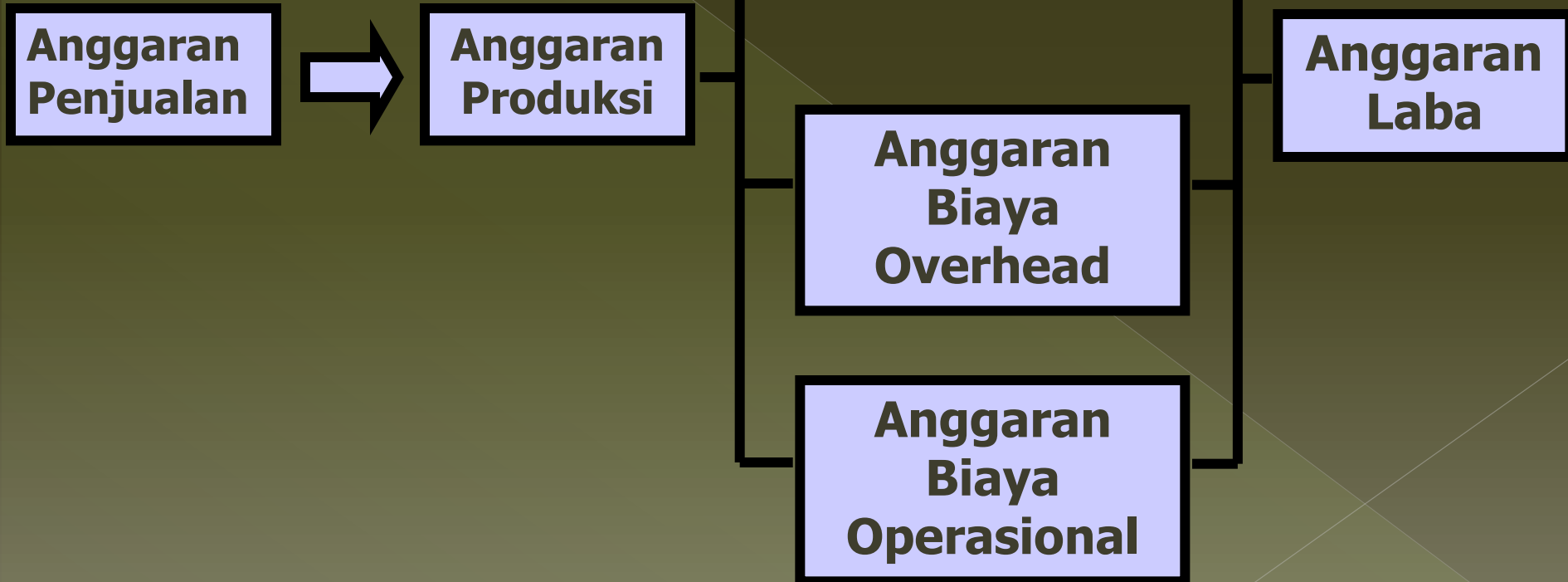
Secara umum, terdapat tiga metode yang dapat digunakan di dalam menyusun anggaran laba suatu perusahaan, yaitu:

1. Metode *a posteriori*
2. Metode *a priori*
3. Metode *pragmatis*

Metode A Posteriori

- Metode A Posteriori adalah metode penyusunan anggaran laba dimana jumlah laba ditetapkan sesudah proses penetapan rencana (*planning*) keseluruhan, termasuk penyusunan anggaran operasional.
- Anggaran laba merupakan bagian dari keseluruhan perencanaan itu sendiri.
- Laba usaha akan diketahui dengan sendirinya setelah anggaran operasional disusun perusahaan.
- Anggaran penjualan sebagai titik tolak penyusunan anggaran operasional.

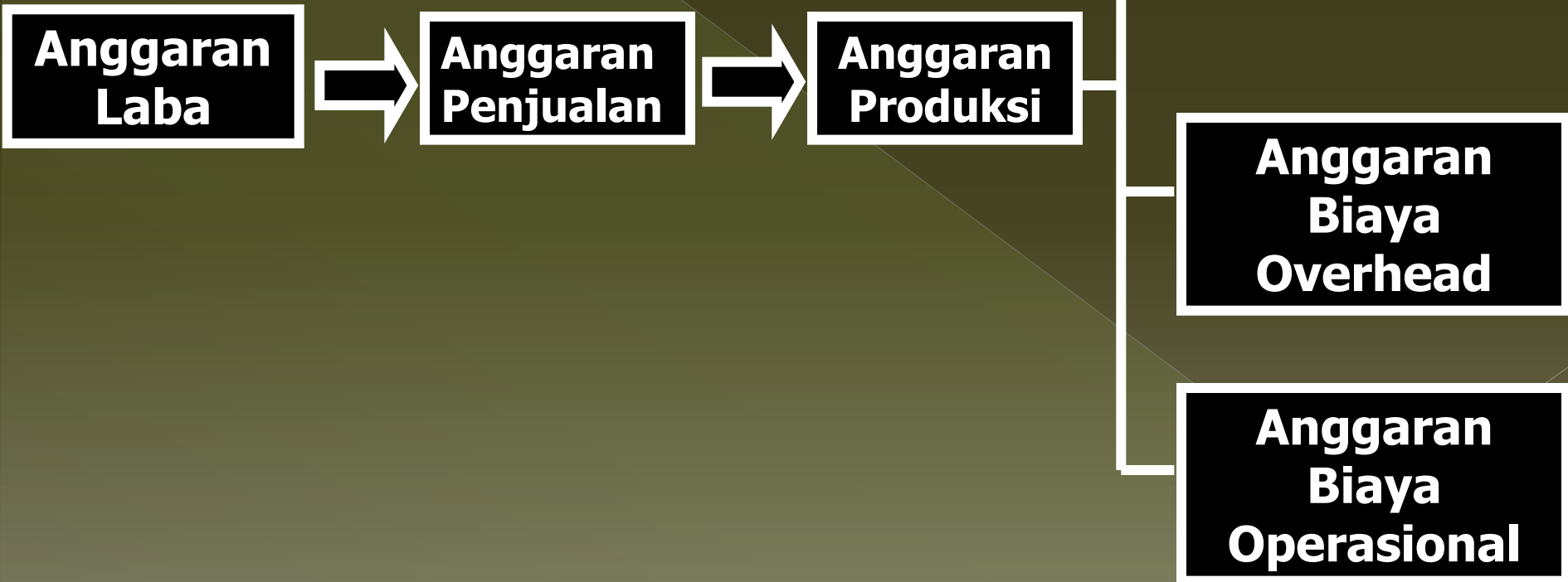
METODE *A POSTERIORI*



Metode A Priori

- Metode A Priori adalah metode penyusunan anggaran laba dimana jumlah laba ditentukan terlebih dulu pada awal proses perencanaan (*planning*) secara keseluruhan.
- Berdasarkan jumlah laba yang telah ditentukan tersebut, perusahaan membuat anggaran komprehensif.
- Jumlah laba yang ditetapkan pada awal proses perencanaan, akan berpengaruh secara langsung terhadap seluruh anggaran operasional.
- Anggaran laba sebagai titik tolak penyusunan anggaran operasional.

METODE *A PRIORI*



Metode Pragmatis

- Metode Pragmatis adalah metode penyusunan anggaran laba, dimana jumlah laba yang direncanakan ditetapkan berdasarkan suatu standar tertentu yang telah teruji secara empiris dan didukung oleh pengalaman.
- Dengan menggunakan suatu tingkat target laba yang diperoleh dari pengalaman, pengharapan atau perbandingan, pihak manajemen menetapkan standar laba relatif yang dianggap memadai bagi perusahaannya.
- Titik tolak penyusunan anggaran didasarkan pada pengalaman, perbandingan atau suatu standar tertentu yang dianggap layak bagi perusahaan.

METODE *PRAGMATIS*

**Laba
Empiris**



**Anggaran
Penjualan**



**Anggaran
Produksi**

**Anggaran
Biaya Bahan**

**Anggaran
Biaya Tenaga
Kerja**

**Anggaran
Biaya
Overhead**

**Anggaran
Biaya
Operasional**

Perbedaan Pokok Ketiga Metode

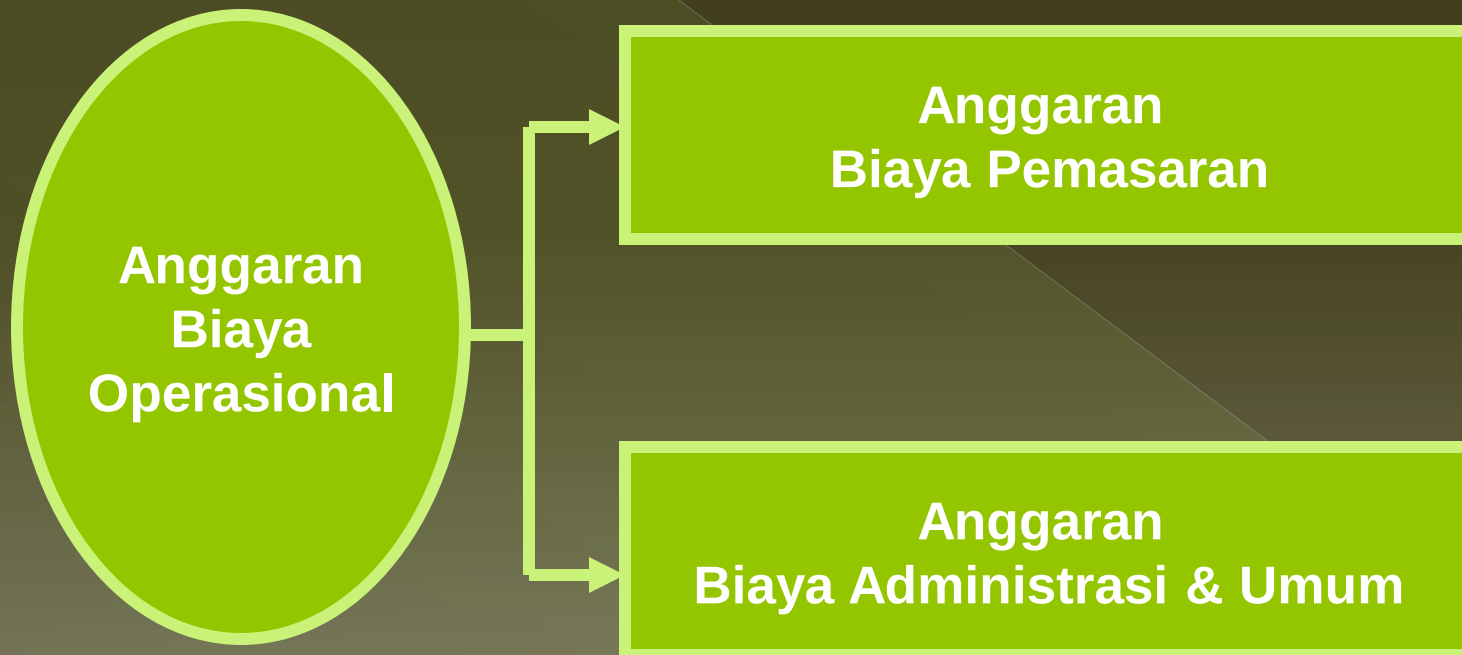
- Jadi perbedaan pokok dari metode *pragmatis* dan metode *a posteriori* dan metode *a priori* terletak pada titik tolak penyusunan anggaran laba.
- Titik tolak anggaran laba dengan metode *a posteriori* dimulai dengan volume penjualan yang disusul dengan anggaran operasional lainnya, sedangkan metode *pragmatis* dan metode *a posteriori* menggunakan jumlah laba yang diinginkan sebagai titik tolak.

Pengertian Anggaran Kas

Anggaran kas adalah prediksi aliran keluar masuknya uang yang direncanakan perusahaan di dalam suatu periode tertentu, beserta penjelasan tentang sumber-sumber penerimaan dan pengeluaran kas tersebut.

Anggaran Biaya Operasional

Anggaran biaya operasional adalah semua rencana pengeluaran yang berkaitan dengan distribusi dan penjualan produk perusahaan serta pengeluaran untuk menjalankan roda organisasi.



Anggaran Biaya Operasional

Anggaran biaya pemasaran adalah semua rencana pengeluaran yang berkaitan dengan seluruh aktivitas penjualan dan pendistribusian produk perusahaan.

Anggaran biaya administrasi dan umum adalah semua rencana biaya yang berkaitan dengan aktivitas operasional kantor untuk mengatur dan mengendalikan organisasi secara umum

Anggaran Biaya Pemasaran

- ◉ Sebagian biaya pemasaran bersifat tetap jumlahnya pada setiap periode waktu, sementara sebagian lagi bersifat fluktuatif sesuai dengan volume aktivitas (variabel).
- ◉ Kelompok biaya pemasaran yang merupakan biaya yang bersifat **tetap** dan tidak dipengaruhi oleh volume aktivitas, seperti :
 - 1) gaji staf administrasi pemasaran
 - 2) gaji wiraniaga
 - 3) gaji penyelia wiraniaga
 - 4) biaya depresiasi kantor pemasaran
 - 5) biaya depresiasi gudang
 - 6) biaya depresiasi kendaraan pemasaran.
 - 7) dan lain-lain

Biaya pemasaran yang bersifat variabel dan jumlahnya dipengaruhi oleh berbagai jenis aktivitas adalah sebagai berikut :

Jenis Biaya	Dasar Alokasi Biaya
Komisi Penjualan	Jumlah volume penjualan
Biaya Iklan	Ruang iklan yang digunakan atau jumlah penayangan
Biaya Pergudangan	Ukuran volume, bobot atau jumlah produk
Biaya Pengepakan	Ukuran volume, bobot atau jumlah produk
Biaya Pengiriman	Ukuran volume, bobot atau jumlah produk
Pemberian Kredit dan Penagihan	Jumlah pesanan pelanggan, transaksi atau jumlah faktur
Administrasi Pemasaran	Jumlah pesanan pelanggan, transaksi atau jumlah faktur

Anggaran Biaya penjualan juga dibedakann antara anggaran biaya penjualan dan biaya pemenuhan pesanan.



Biaya Penjualan

Biaya penjualan adalah keseluruhan aktivitas yang berkaitan dengan upaya untuk mencari dan memperoleh penjualan produk perusahaan. Biaya ini mencakup biaya iklan, pemberian contoh produk, komisi wiraniaga, biaya demo, dsb.

Biaya pemenuhan pesanan adalah keseluruhan biaya yang dikeluarkan berkaitan dengan upaya untuk memenuhi seluruh produk sesuai keinginan konsumen. Karena itu, mencakup biaya pergudangan, pengepakan dan pengiriman, pemberian kredit dan penagihan serta administrasi pemasaran.

Biaya Administrasi dan Umum

- Biaya administrasi dan umum adalah biaya yang jumlahnya relatif tidak dipengaruhi oleh tingkat aktivitas perusahaan. Biaya ini juga tergolong biaya yang tidak berubah dari waktu ke waktu, kecuali memang direncanakan untuk berubah. Perubahan besarnya biaya administrasi dan umum, khususnya perubahan yang berupa penambahan biaya, dapat disebabkan oleh berbagai hal, baik yang direncanakan secara internal oleh perusahaan maupun faktor eksternal yang tidak terhindarkan, seperti : kenaikan gaji direksi, kenaikan gaji pegawai, kenaikan tarif listrik, air dan telepon.

Anggaran Biaya Administrasi & Umum

Gaji staf administrasi

Biaya sewa kantor, kendaraan, dll

Gaji manajer dan direktur

Biaya telepon kantor administrasi

Biaya urusan hukum

Biaya listrik kantor administrasi

Biaya korespondensi

Biaya alat tulis dan cetak

Biaya bunga kredit

Biaya depresiasi gedung kantor

Macam-macam biaya

Biaya depresiasi kendaraan

ANGGARAN LABA RUGI			
1. ESTIMASI PENJUALAN			
	(anggaran Penjualan)		
Triwulan	Dalam Unit	Harga Jual	Dalam rupiah
tw1	89,600	143,750	12,880,000,000
tw2	112,000	143,750	16,100,000,000
tw3	112,000	143,750	16,100,000,000
tw4	134,400	143,750	19,320,000,000
TOTAL	448,000	143,750	64,400,000,000

2. Potongan Penjualan	
Potongan Penjualan untuk tahun 2014	1,344,672,000.00

3. Penjualan Bersih		
Penjualan Bersih		
(Penjualan- PotonganPenjualan)	(64,400,000,000- 1,344,672,000,00)	63,055,328,000.00

ANGGARAN Produksi					
	TW 1	TW2	TW 3	TW 4	TOTAL
Produksi (Unit)	87,100	109,500	109,500	131,900	438,000
Persediaan Awal BJ 2014 (unit)	30,000				
Persediaan Akhir BJ 2014 (unit)	20,000				
Biaya per unit persediaan awal	30,000.00				

ANGGARAN BIAYA PRODUKSI			
A. Biaya Bahan Baku	14,235,000,000.00		
B. Biaya Tenaga Kerja Langsung	1,752,000,000.00		
C. Biaya Overhead Produksi	560,000,000.00		
TOTAL BIAYA PRODUKSI			16,547,000,000.00

4. Biaya Produksi Per unit		
Biaya Produksi tahun 2014	(1)	16,547,000,000.00
Total Produksi Barang Jadi 2014	(2)	438,000.00
Biaya Produksi per unit	(1)/(2)	37,778.54

5. Biaya Barang Jadi Persediaan Awal		
Persediaan BJ Awal 2014	(1)	30,000
Biaya Per unit BJ Awal 2014	(2)	30,000.00
Total Biaya BJ Awal 2014	(1)x(2)	900,000,000.00

6. Biaya Barang Jadi Keseluruhan		
Total Biaya Produksi tahun 2014	(1)	16,547,000,000.00
Total Biaya BJ Awal 2014	(2)	900,000,000.00
Total Biaya BJ Keseluruhan(*)	(1) + (2)	17,447,000,000.00

7. Jumlah Barang Jadi Keseluruhan		
Jumlah Barang Jadi yang diproduksi di 2014	(1)	438,000
Jumlah Barang Jadi Awal 2014	(2)	30,000
Jumlah Barang Jadi Keseluruhan 2014(**)	(1) + (2)	468,000

8. Biaya per unit barang jadi 2014		
Biaya Per unit Barang Jadi 2014 (***) = Total Biaya BJ Keseluruhan(*)/Jumlah Barang Jadi Keseluruhan 2014(**)	(*)/(**)	37,279.91

Beban Pokok Penjualan 2014

Total Biaya Keseluruhan 2014 (No.6)	(1)	17,447,000,000.00
Total Biaya Barang Jadi akhir 2014 = Persediaan Akhir BJ 2014 (unit) x Biaya Per unit Barang Jadi 2014 (***) atau No.8)	(2) = 20.000 x 37,279.91	745,598,290.60
Beban Pokok Penjualan 2014	(1) - (2)	16,701,401,709.40

	Biaya Perunit	Jumlah	Total Biaya
awal	30,000.00	30,000	900,000,000.00
Produksi	37,778.54	438,000	16,547,000,000.00
Tersedia	37,279.91	468,000	17,447,000,000.00
	(Total Biaya : Jumlah)		
Sisa	37,279.91	20,000	745,598,290.60
			(Biaya per unit x jumlah) : Jumlah)
Terjual (Beban Pokok Penjualan 2014)	37,279.91	448,000	16,701,401,709.40
			(Biaya per unit x jumlah) : Jumlah)

Beban Penjualan				
Jenis Biaya		Beban Tetap	Beban Variabel	Total Beban
Beban Iklan	1% dari Penjualan = 1% x 64,400,000,000		644,000,000.00	644,000,000.00
Beban Gaji	250,000,000.00	250,000,000.00		250,000,000.00
Beban Komisi Penjualan	1% dari Penjualan = 1% x 64,400,000,000		644,000,000.00	644,000,000.00
Beban penyusutan Peralatan	2.500.000/bulan = 2,500,000 x 12 bulan	30,000,000.00		30,000,000.00
Beban Penyusutan Kendaraan	20.000.000/tahun	20,000,000.00		20,000,000.00
Beban Asuransi Gedung Kantor	60.000.000/tahun , 40% untuk Dep Penjualan = 40 % x 60,000,000	24,000,000.00		24,000,000.00
Beban Perlengkapan Kantor	3.600.000/tahun, 25% untuk Dep Penjualan = 25 % x 3,600,000	900,000.00		900,000.00
Beban Telepon	1.000.000/bulan + 2% dari penjualan, 80% untuk Dep Penjualan	9,600,000.00	1,030,400,000.00	1,040,000,000.00
		=1jt x 12bulan x 80%	= 2% x penjualan x 80%	
Beban Listrik	1.500.000/bulan +3% dari Penjualan , 30% untuk Dep Penjualan	5,400,000.00	579,600,000.00	585,000,000.00
		=1,5jt x 12bulan x 30%	= 3% x penjualan x 30%	
Total Beban Penjualan				3,237,900,000.00

Beban Administrasi				
Jenis Biaya		Beban Tetap	Beban Variabel	Total Beban
Beban Gaji	200,000,000.00	200,000,000.00		200,000,000.00
Beban penyusutan Peralatan	4.000.000/bulan = 4,000,000 x 12 bulan	48,000,000.00		48,000,000.00
Beban Penyusutan Kendaraan	15.000.000/tahun	15,000,000.00		15,000,000.00
Beban Asuransi Gedung Kantor	60.000.000/tahun , 60% untuk Dep Administrasi = 60 % x 60,000,000	36,000,000.00		36,000,000.00
Beban Perlengkapan Kantor	3.600.000/tahun, 75% untuk Dep Administrasi = 75 % x 3,600,000	2,700,000.00		2,700,000.00
Beban Telepon	1.000.000/bulan + 2% dari penjualan, 80% untuk Dep Penjualan	2,400,000.00	257,600,000.00	260,000,000.00
		=1jt x 12bulan x 20%	= 2% x penjualan x 20%	
Beban Listrik	1.500.000/bulan +3% dari Penjualan , 30% untuk Dep Penjualan	12,600,000.00	1,352,400,000.00	1,365,000,000.00
		=1,5jt x 12bulan x 70%	= 3% x penjualan x 70%	
Total Beban Administrasi				1,926,700,000.00

ANGGARAN LABA RUGI		
Penjualan	64,400,000,000.00	
Potongan Penjualan	1,344,672,000.00	-
Penjualan Bersih	63,055,328,000.00	
Beban Pokok Penjualan	16,701,401,709.40	-
Laba Kotor	46,353,926,290.60	
Beban Operasional		
Beban Penjualan	3,237,900,000.00	
Beban Administrasi	1,926,700,000.00	+
Total Beban Operasional	5,164,600,000.00	
Laba operasional	41,189,326,290.60	(Laba kotor-Total Beban Operasional)
Pendapatan (Beban) Lain2		Penyisihan Piutang tak tertagih 721.317.500
Beban Piutang Tak Tertagih	721,317,500.00	-
Bunga Deposito	-	+
Deviden	-	+
Laba Sebelum Pajak	40,468,008,790.60	
Perkiraan PPH	10,117,002,197.65	25%
Laba bersih setelah Pajak	30,351,006,592.95	