

**RENCANA PENJUALAN DALAM RANGKA PENENTUAN
ANGGARAN LABA PADA PT LAKSANA TEKHNIK
MAKMUR**

TUGAS AKHIR

Diajukan Untuk Memenuhi Sebagai Salah Satu Syarat
Akademik Program Pendidikan Diploma IV pada
Program Studi Administrasi Bisnis Otomotif
Politeknik STMI Jakarta



Disusun Oleh :

NAMA : BRAZKHA SHANDY PRATAMA

NIM : 1713087

**POLITEKNIK STMI JAKARTA
KEMENTERIAN PERINDUSTRIAN RI
JAKARTA**

2017

KEMENTERIAN PERINDUSTRIAN RI
POLITEKNIK STMI JAKARTA
d.h. SEKOLAH TINGGI MANAJEMEN INDUSTRI

TANDA PERSETUJUAN DOSEN PEMBIMBING

JUDUL TUGAS AKHIR :

**“RENCANA PENJUALAN DALAM RANGKA PENENTUAN ANGGARAN
LABA PADA PT LAKSANA TEKNIK MAKMUR”.**

DISUSUN OLEH :

NAMA : BRAZKHA SHANDY PRATAMA

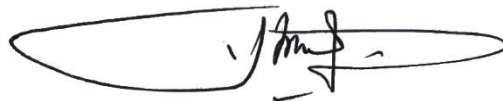
NIM : 1713087

JURUSAN : ADMINISTRASI BISNIS OTOMOTIF

Telah Diperiksa dan Disetujui untuk Diajukan dan
Dipertahankan dalam Ujian Tugas Akhir
Politeknik STMI Jakarta

Jakarta, 16 November 2017

Dosen Pembimbing



Drs. Mulyono, M.M.
NIP. 195309011983031001

KEMENTERIAN PERINDUSTRIAN RI
POLITEKNIK STMI JAKARTA
d.h. SEKOLAH TINGGI MANAJEMEN INDUSTRI

LEMBAR PENGESAHAN

JUDUL TUGAS AKHIR :

**“RENCANA PENJUALAN DALAM RANGKA PENENTUAN
ANGGARAN LABA PADA PT LAKSANA TEKNIK MAKMUR”.**

DISUSUN OLEH :

NAMA : BRAZKHA SHANDY PRATAMA

NIM : 1713087

JURUSAN : ADMINISTRASI BISNIS OTOMOTIF

Telah diuji oleh Tim Penguji Sidang Tugas Akhir Jurusan Administrasi Bisnis Otomotif Politeknik STMI Jakarta pada hari Kamis, tanggal 16 November 2017.

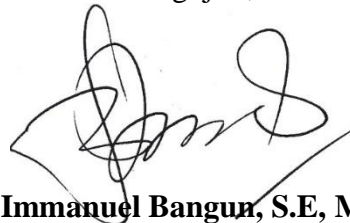
Jakarta, 16 November 2017

Penguji 1,




Drs. Mulyono, M.M.

Penguji 2,



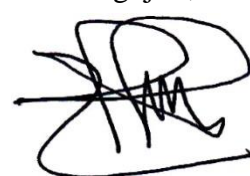
P. Immanuel Bangun, S.E, M.M.

Penguji 3,



Drs. Ubaldus Upa, M.S.

Penguji 4,



Drs. Marison Sitorus, M.M.

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

Saya mahasiswa Politeknik STMI Jakarta d.h. Sekolah Tinggi Manajemen Industri, Kementerian Perindustrian R.I.

Nama : Brazkha Shandy Pratama
NIM : 1713087
Jurusan : Administrasi Bisnis Otomotif

Dengan ini menyatakan bahwa hasil karya Tugas Akhir yang saya buat dengan judul : **RENCANA PENJUALAN DALAM RANGKA PENENTUAN ANGGARAN LABA PADA PT LAKSANA TEKNIK MAKMUR**

- Dibuat dan diselesaikan, dengan menggunakan literatur hasil kuliah, survei lapangan, dosen pembimbing, melalui tanya jawab serta buku-buku jurnal acuan yang tertera dalam referensi pada Tugas Akhir ini.
- Bukan merupakan duplikasi karya tulis yang sudah dipublikasikan atau yang pernah dipakai untuk mendapatkan gelar sarjana sains terapan/sarjana di Sekolah Tinggi Manajemen Bisnis Industri atau Universitas/Perguruan Tinggi lain, kecuali pada bagian-bagian tertentu digunakan sebagai referensi yang semestinya.
- Bukan merupakan karya tulis terjemahan dari kumpulan buku atau judul acuan yang tertera dalam referensi pada karya Tugas Akhir saya

Jika terbukti saya tidak memenuhi apa yang telah saya nyatakan seperti diatas, maka karya Tugas Akhir saya ini dibatalkan.

Jakarta, 16 November 2017
Yang Membuat Pernyataan

(Brazkha Shandy Pratama)

KATA PENGANTAR

Puji syukur saya panjatkan kepada Allah SWT dan junjungan besar Nabi Muhammad SAW karena atas berkat rahmat-Nya, saya dapat menyelesaikan tugas akhir ini. Penulisan tugas akhir ini dilakukan dalam rangka memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar Sarjana Sains Terapan jurusan Manajemen Bisnis Industri pada Politeknik STMI Jakarta d.h. Sekolah Tinggi Manajemen Industri. Saya menyadari bahwa tanpa bantuan, bimbingan, serta dukungan dari berbagai pihak, dari masa perkuliahan sampai pada penyusunan tugas akhir ini, sangatlah sulit bagi saya untuk menyelesaikan tugas akhir ini.

Penyusunan laporan Tugas Akhir ini tersusun atas dukungan dari berbagai pihak, untuk itu pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan ucapan rasa terimakasih kepada:

1. Bapak Dr. Mustofa, S.T. , M.T. selaku ketua Politeknik STMI Jakarta d.h. Sekolah Tinggi Manajemen Industri.
2. Bapak Drs Mulyono, M.M, selaku ketua program studi ABO dan juga sekaligus dosen pembimbing dalam penyusunan Tugas Akhir yang telah bersedia meluangkan waktu untuk membimbing saya.
3. Bapak Yulius Jatmiko, S.E, M.M. selaku sekretaris program studi ABO atas keramahan dan kebaikannya dalam memperoleh informasi seputar proses penulisan Tugas Akhir ini.
4. Para tim dosen penguji yang telah meluangkan waktunya untuk menguji hasil penelitian Tugas Akhir saya.
5. Para dosen pengajar jurusan ABO d.h Manajemen Bisnis Industri di Politeknik STMI Jakarta d.h. Sekolah Tinggi Manajemen Industri.
6. Para staf pelayanan akademik dan keuangan serta perpustakaan Politeknik STMI Jakarta d.h. Sekolah Tinggi Manajemen Industri.
7. Kedua orangtua saya yaitu ayah saya Edi Suharto dan ibu saya Ati Suharti serta untuk seluruh keluarga saya yang telah memberikan doa dan dukungannya kepada saya selama ini.

8. Bapak Haji Suwarno selaku pemilik PT Laksana Teknik Makmur beserta seluruh karyawannya yang telah mengizinkan saya untuk melakukan praktek kerja sekaligus meneliti permasalahan untuk dijadikan laporan Tugas Akhir.
9. Saudara Moko Ginta Riadhot selaku teman dan rekan praktek kerja lapangan yang telah membantu dan mendukung penulis dalam menyelesaikan laporan Tugas Akhir ini.
10. Seluruh teman-teman jurusan MBI angkatan 2013 yang tidak bisa disebutkan satu persatu terima kasih untuk diskusi semasa kuliah dan semasa penyusunan Tugas Akhir ini.
11. Seluruh teman-teman Brother Kopi yang selalu ada untuk memberikan dukungan dan solusi semasa perkuliahan hingga wisuda.
12. Sahabat-sahabat saya, Aris Munandar, Risky Maulana, Indra Maulid, Andri Maulana dan seluruh teman kecil saya. Terima kasih untuk dukungan dan semangatnya.
13. Dan berbagai pihak lain yang tidak dapat saya sebutkan satu persatu, terima kasih untuk semua bantuan yang telah diberikan kepada saya.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan Tugas Akhir ini masih kurang sempurna. Untuk itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun dan mendukung demi kesempurnaan laporan ini.

Akhir kata, saya berharap Allah SWT dapat berkenan membalas seluruh kebaikan pihak-pihak yang membantu. Semoga Tugas Akhir ini dapat bermanfaat bagi semua pihak, terutama dalam lingkungan Politeknik STMI Jakarta dan PT Laksana Teknik Makmur pada khususnya serta masyarakat pada umumnya.

Jakarta, 16 November 2017

Brazkha Shandy Pratama

ABSTRAK

PT Laksana Teknik Makmur merupakan perusahaan yang bergerak dibidang otomotif khususnya aksesoris mobil. Perusahaan selama ini hanya melaksanakan penyusunan anggaran laba hanya dengan menggunakan metode a priori saja, dimana anggaran laba direncanakan di awal penyusunan anggaran secara keseluruhan. Sedangkan menurut pemilik perusahaan bahwa di tahun-tahun tertentu sering terjadi tidak tercapainya laba di akhir tahun dengan anggaran laba yang telah disusun sebelumnya. Maka penulis akan melakukan penyusunan anggaran laba dengan menggunakan metode a posteriori, dimana jumlah laba ditetapkan di akhir setelah penyusunan anggaran penjualan, anggaran biaya produksi dan anggaran biaya operasional. Tahap-tahap yang dilakukan untuk menganalisis data adalah dengan mengelompokkan biaya-biaya yang dibutuhkan dalam anggaran laba, kemudian biaya tersebut diramalkan dengan menggunakan metode Least Square. Hasil anggaran penjualan untuk produk Muffler sebesar Rp 4.806.022.500 dan produk Rear Bar sebesar Rp 14.133.100.000. Setelah mendapat hasil anggaran penjualan tersebut, kemudian dicari anggaran biaya produksi tahun 2017 dengan menjumlahkan keseluruhan anggaran biaya bahan baku langsung, anggaran biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik. Dari hasil perhitungan didapatkan anggaran biaya produksi sebesar Rp 1.245.944.000 untuk produk Muffler dan biaya produksi sebesar Rp 3.043.353.000 untuk produk Rear Bar. Lalu dicari anggaran biaya operasional PT Laksana Teknik Makmur di tahun 2017 dari hasil penjumlahan biaya pemasaran dan administrasi umum. Dari hasil perhitungan didapatkan anggaran biaya operasional adalah sebesar Rp 1.062.523.000. Terakhir adalah menghitung anggaran laba produk Muffler dan Rear Bar tahun 2017, dengan menghitung keseluruhan dari anggaran-anggaran biaya tersebut didapatkan hasil anggaran laba sebesar Rp 12.233.605.000. Setelah dilakukan analisis maka didapatkan hasil anggaran penjualan, anggaran biaya produksi, anggaran biaya operasional dan anggaran laba untuk tahun 2017.

Kata Kunci : Anggaran Penjualan, Anggaran Biaya Produksi, Anggaran Biaya Operasional dan Anggaran Laba

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	iv
ABSTRAK	vi
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR	x
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	3
1.3 Tujuan Penelitian	3
1.4 Batasan Masalah.....	4
1.5 Manfaat Penelitian.....	4
1.6 Sistematika Penulisan.....	5
BAB II LANDASAN TEORI	6
2.1 Pengertian dan Fungsi Manajemen Keuangan.....	6
2.1.1 Pengertian Manajemen Keuangan.....	6
2.1.2 Fungsi Manajemen Keuangan.....	7
2.2 Penganggaran Sebagai Fungsi Manajemen Keuangan.....	8
2.2.1 Pengertian Anggaran	9
2.2.2 Ciri-Ciri Anggaran.....	10
2.2.3 Tujuan Anggaran.....	12
2.2.4 Fungsi Anggaran	13
2.2.5 Jenis-Jenis Anggaran	15
2.2.6 Langkah Menyusun Anggaran	16
2.3 Anggaran Penjualan	17
2.3.1 Pengertian Anggaran Penjualan	18

2.3.2	Pengelompokan Anggaran Penjualan	19
2.3.3	Ramalan Penjualan	20
2.3.4	Teknik-Teknik Dalam Ramalan Penjualan	20
2.4	Anggaran Produksi	21
2.4.1	Pengertian Anggaran Produksi	21
2.4.2	Tujuan Anggaran Produksi	22
2.4.3	Anggaran Biaya Produksi	22
2.5	Anggaran Biaya Operasional	23
2.6	Anggaran Laba	24
2.6.1	Pengertian Anggaran Laba	24
2.6.2	Kegunaan Anggaran Laba	25
2.6.3	Manfaat Perencanaan Laba	25
2.6.4	Metode Penyusunan Anggaran Laba	26
BAB III METODELOGI PENELITIAN		28
3.1	Jenis Data	28
3.2	Sumber Data	28
3.3	Metode Pengumpulan Data	29
3.4	Metode Pengolahan Data	30
3.5	Metode Analisis Data	30
3.5.1	Forcasting	31
3.5.2	Anggaran Produksi	32
3.5.3	Anggaran Operasional	33
3.5.4	Anggaran Laba	33
BAB IV PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA		36
4.1	Data Umum Perusahaan	36
4.1.1	Profil Perusahaan	36
4.1.2	Visi dan Misi Perusahaan	36
4.1.3	Sejarah Berdirinya Perusahaan	37
4.1.4	Lokasi Layout dan Struktur Organisasi	48

4.2 Aspek Pemasaran	48
4.2.1 Produk Yang Dijual	48
4.2.2 Wilayah Pemasaran	49
4.2.3 Segmentasi Pasar	49
4.2.4 Saluran Distribusi	49
4.2.5 Harga Jual Produk	50
4.2.6 Kegiatan Promosi	51
4.2.7 Fungsi Pemasaran	52
4.2.8 Biaya Pemasaran	53
4.3 Aspek Produksi	54
4.3.1 Uraian Produk.....	55
4.3.2 Alur Proses Produksi	56
4.3.3 Kebutuhan Bahan Baku	64
4.3.4 Mesin dan Peralatan Produksi	67
4.3.5 Tenaga Kerja langsung	68
4.3.6 Biaya Produksi	68
4.4 Aspek Personalia.....	71
4.4.1 Fungsi Manajemen Personalia	71
4.5 Aspek Keuangan	75
4.5.1 Biaya Investasi	75
4.5.2 Biaya Penyusutan	77
4.5.3 Laporan Keuangan Perusahaan	78
BAB V ANALISIS DAN PEMBAHASAN.....	83
5.1 Penyusunan Anggaran Penjualan.....	83
5.1.1 Forcasting.....	83
5.1.2 Anggaran Penjualan.....	88
5.2 Penyusunan Anggaran Biaya Produksi	88
5.2.1 Rencana Produksi	89
5.2.2 Anggaran Biaya Produksi	90
5.3 Penyusunan Anggaran Biaya Operasional.....	99

5.4 Penyusunan Anggaran Laba	101
BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN.....	106
6.1 Kesimpulan	106
6.2 Saran	107
DAFTAR PUSTAKA	108
LAMPIRAN	109

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Format Penerapan Metode Least Square	32
Tabel 3.2 Rumus Anggaran Produksi	32
Tabel 3.3 Format Harga Pokok Penjualan	34
Tabel 3.4 Format Anggaran Laba.....	35
Tabel 4.1 Produk-Produk PT Laksana Teknik Makmur	48
Tabel 4.2 Harga Jual Produk Per Periode	50
Tabel 4.3 Biaya Pemasaran PT Laksana Teknik Makmur	54
Tabel 4.4 Biaya Bahan Baku Per Periode	65
Tabel 4.5 Mesin Peralatan Produksi Muffler dan Rear Bar	67
Tabel 4.6 Persediaan Barang Jadi Muffler dan Rear Bar.....	68
Tabel 4.7 Biaya Produksi PT Laksana Teknik Makmur per Periode	69
Tabel 4.8 Gaji Karyawan PT Laksana Teknik Makmur Per Periode	72
Tabel 4.9 Modal Awal atau Investasi PT Laksana Teknik Makmur	75
Tabel 4.10 Biaya Penyusutan Investasi.....	77
Tabel 4.11 Biaya Operasional Per Periode.....	78
Tabel 4.12 Laporan Harga Pokok Penjualan Muffler Per Periode	80
Tabel 4.13 Laporan Harga Pokok Penjualan Rear Bar Per Periode	81
Tabel 4.14 Laporan Rugi Laba Muffler dan Rear Bar Per Periode	82
Tabel 5.1 Forcest Penjualan Muffler	84
Tabel 5.2 Forcest Penjualan Rear Bar.....	85

Tabel 5.3 Forcest Harga Jual Muffler	86
Tabel 5.4 Forcest Harga Jual Rear Bar	87
Tabel 5.5 Anggaran Penjualan Muffler dan Rear Bar Tahun 2017	88
Tabel 5.6 Forcest Persediaan Akhir Barang Jadi Muffler dan Rear Bar.....	89
Tabel 5.7 Anggaran Produksi Muffler dan Rear Bar Tahun 2017	90
Tabel 5.8 Forcest Harga Pipa Stainless Steel 304 (2,5 x 1,2 x 6000).....	90
Tabel 5.9 Forcest Harga Pipa Stainless Steel 304 (70 x 0,6 x 6000).....	91
Tabel 5.10 Forcest Harga Pipa Stainless Steel 304 (70 x 0,6 x 6000).....	92
Tabel 5.11 Forcest Harga Pipa Stainless Steel 201 (2,5 x 1,2 x 6000).....	92
Tabel 5.12 Forcest Harga Pipa Stainless Steel 201 (oval x 1,0 x 6000).....	93
Tabel 5.13 Forcest Harga Pipa Stainless Steel 201 (1/4 x 1,0 x 6000).....	94
Tabel 5.14 Forcest Harga Material Biji Plastik	95
Tabel 5.15 Anggaran Biaya Bahan Baku Muffler & Rear Bar Tahun 2017.....	96
Tabel 5.16 Forcest Gaji Tenaga Kerja Langsung Muffler & Rear Bar	97
Tabel 5.17 Forcest BOP Tahun 2017.....	98
Tabel 5.18 Alokasi Anggaran BOP Tahun 2017.....	99
Tabel 5.19 Anggaran Biaya Produksi Muffler & Rear Bar Tahun 2017	99
Tabel 5.20 Forcest Biaya Pemasaran Tahun 2017.....	100
Tabel 5.21 Forcest Biaya Administrasi Umum Tahun 2017.....	100
Tabel 5.22 Anggaran Biaya Operasioanl Tahun 2017.....	101
Tabel 5.23 Forcest Nilai Persediaan Bahan Baku Akhir Tahun 2017	102

Tabel 5.24 Forcest Nilai Persediaan Barang Jadi Akhir Tahun 2017.....	103
Tabel 5.25 Anggaran Harga Pokok Penjualan Tahun 2017.....	104
Tabel 5.26 Anggaran Laba Muffler dan Rear Bar Tahun 2017	105

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Sekema Anggaran Biaya Produksi	23
Gambar 3.1 Prosedur Penyusunan Anggaran Laba Metode A Posteriori.....	33
Gambar 4.1 Penghargaan Upakarti Dari Presiden RI ke-6	38
Gambar 4.2 Tata Letak PT Laksana Teknik Makmur	39
Gambar 4.3 Struktur Organisasi PT Laksana Teknik Makmur	40
Gambar 4.5 Saluran Distribusi Langsung	50
Gambar 4.6 Saluran Distribusi Tidak Langsung	50
Gambar 4.7 Produk Muffler dan Rear Bar	55
Gambar 4.8 Alur Proses Produksi Muffler.....	56
Gambar 4.9 Alur Proses Produksi Rear Bar.....	61

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Indonesia memiliki industri manufaktur mobil terbesar kedua di wilayah Asia Tenggara setelah Thailand. Kendati begitu, karena pertumbuhannya yang subur di beberapa tahun terakhir, Indonesia akan semakin mengancam posisi dominan Thailand selama satu dekade mendatang. Hal ini dapat dilihat dari data produksi di tahun 2016 kapasitas total produksi terpasang mobil di Indonesia adalah 1,1 juta unit. Dalam hal ukuran pasar, Indonesia merupakan pasar mobil terbesar di Asia Tenggara, menguasai sekitar sepertiga dari total penjualan mobil tahunan di ASEAN, diikuti oleh Thailand pada posisi kedua. Indonesia tidak hanya memiliki populasi yang besar (258 juta jiwa), tetapi juga ditandai dengan memiliki kelas menengah yang berkembang pesat. Bersama-sama, kedua faktor ini menciptakan kekuatan konsumen yang kuat. Maka tak mengherankan saat ini banyak pelaku industri yang tertarik untuk berinvestasi pada sektor industri otomotif, terutama pada bidang komponen dan aksesoris mobil.

Salah satu perusahaan yang bergerak pada bidang komponen dan aksesoris mobil adalah PT Laksana Teknik Makmur. Produk unggulan dari perusahaan salah satunya Muffler dan Rear Bar. Perusahaan ini berada di Jalan Alternatif Cileungsi-Cibubur (Transyogi) KM-1, Cileungsi Bogor, Indonesia 16820.

Perkembangan dunia usaha sekarang ini sangat pesat. Hal ini ditandai dengan banyaknya persaingan dalam dunia usaha, untuk mempertahankan dan meningkatkan usaha itu sendiri. Dengan banyaknya persaingan tersebut perusahaan dituntut mampu menghadapi persaingan yang ada. Demikian juga dalam dunia usaha kecil, usaha kecil diharapkan

mempunyai rencana untuk dapat mempertahankan dan meningkatkan usahanya.

Perusahaan sampai saat ini telah mengeluarkan biaya-biaya untuk produksi, promosi, dan distribusi atau biaya lain yang berkaitan dengan produksi dan penjualan guna memaksimalkan laba perusahaan setiap tahunnya.

Salah satu permasalahan yang dihadapi oleh PT Laksana Teknik Makmur saat ini adalah dalam hal perencanaan yang kurang efektif, terutama dalam proyeksi anggaran laba. Di dalam anggaran laba ini tercakup beberapa variabel yang terkait, seperti anggaran penjualan, anggaran biaya produksi dan anggaran biaya operasional.

Selama ini pihak perusahaan dalam penyusunan anggaran laba hanya menggunakan metode a priori, dimana dalam metode tersebut laba yang dianggarkan direncanakan di awal penyusunan anggaran secara keseluruhan. Sedangkan menurut pemilik perusahaan bahwa di tahun-tahun tertentu sering terjadi tidak tercapainya laba di akhir tahun dengan anggaran laba yang telah disusun sebelumnya.

Padahal dalam penyusunan anggaran laba terdapat beberapa metode yang dapat digunakan, salah satunya yaitu metode a posteriori. Dalam metode ini anggaran laba disusun setelah penyusunan anggaran penjualan, anggaran biaya produksi dan anggaran biaya operasional, dimana laba yang dianggarkan akan diketahui di akhir penyusunan anggaran secara keseluruhan.

Untuk itu, dalam penyusunan anggaran laba tersebut harus merupakan suatu target yang diyakini bisa dicapai oleh sumber daya yang dimiliki perusahaan, sehingga anggaran ini dapat menjadi tolak ukur keberhasilan perusahaan. Karena fungsi anggaran adalah sebagai alat pengendalian dan pengawasan bagi pihak manajemen dalam melaksanakan kegiatan operasional perusahaan.

Berdasarkan uraian di atas maka penulis mengambil judul dalam penelitian tugas akhir ini yaitu **“Rencana Penjualan Dalam Rangka Penentuan Anggaran Laba Pada PT Laksana Teknik Makmur”**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian diatas maka rumusan masalah tersebut, yaitu:

1. Bagaimana menentukan anggaran penjualan produk Muffler dan Rear Bar PT Laksana Teknik Makmur pada tahun 2017 ?
2. Bagaimana menentukan anggaran biaya produksi produk Muffler dan Rear Bar PT Laksana Teknik Makmur pada tahun 2017 ?
3. Bagaimana menentukan anggaran biaya operasional PT Laksana Teknik Makmur pada tahun 2017?
4. Bagaimana menentukan anggaran laba produk Muffler dan Rear Bar PT Laksana Teknik Makmur pada tahun 2017 ?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas maka tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui hasil anggaran penjualan produk Muffler dan Rear Bar PT Laksana Teknik Makmur pada tahun 2017.
2. Untuk mengetahui hasil anggaran biaya produksi produk Muffler dan Rear Bar PT Laksana Teknik Makmur pada tahun 2017.
3. Untuk mengetahui hasil anggaran biaya operasional produk Muffler dan Rear Bar PT Laksana Teknik Makmur pada tahun 2017.
4. Untuk mengetahui hasil anggaran laba dari produk Muffler dan Rear Bar PT Laksana Teknik Makmur tahun 2017.

1.4 Batasan Masalah

Dalam penyelesaian Tugas Akhir ini, maka saya sebagai penulis membatasi permasalahan penelitian dan juga karena terbatasnya pengetahuan, waktu, dan kemampuan, maka penulis memberikan batasan-batasan agar penelitian ini memiliki alur yang jelas dan tidak menyimpang dari pembahasan serta tujuan-tujuan yang telah ditetapkan penelitian adalah sebagai berikut:

1. Penelitian dilakukan pada PT Laksana Teknik makmur.
2. Mengutamakan menggunakan data laporan penjualan dan keuangan, serta data-data yang bersangkutan lainnya dari data aspek produksi, pemasaran, dan personalia.
3. Data perusahaan yang digunakan merupakan data dari tahun 2012 sampai dengan tahun 2016.
4. Penulis hanya menghitung sampai pada anggaran laba guna menentukan bahasan utama yaitu tentang anggaran laba, sedangkan aspek-aspek lainnya tidak dibahas secara mendalam.

1.5 Manfaat Penelitian

1. Bagi Perusahaan
Manfaat diadakannya penelitian ini agar perusahaan dapat menjadikan hasil penelitian ini sebagai salah satu acuan dalam meningkatkan efisiensi perusahaan.
2. Bagi Politeknik STMI Jakarta
Manfaat diadakannya penelitian ini agar dapat menambah referensi dan masukan bagi pihak-pihak yang membutuhkan informasi.
3. Bagi Penulis
Manfaat diadakannya penelitian ini agar dapat lebih memahami dan mencoba untuk menerapkan ilmu yang telah penulis dapat untuk mempraktekkannya langsung ke lapangan kerja.

4. Bagi Pembaca

Manfaat diadakannya penelitian ini bagi pembaca sebagai sumber informasi tambahan dan bahan referensi dalam menyusun Tugas Akhir.

1.6 Sistematika Penulisan

Untuk memudahkan pengkajian, penulisan, pembahasan, dan penyusunan laporan Tugas Akhir ini, maka penulis membuat sistematika penulisan sebagai berikut:

BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini berisikan latar belakang, pokok permasalahan, batasan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, serta sistematika penulisan.

BAB II : LANDASAN TEORI

Bab ini merupakan bagian yang berisi dasar-dasar teori atau konsep yang digunakan sebagai dasar pemikiran ilmiah untuk membahas dan menganalisa permasalahan yang ada.

BAB III : METODOLOGI PENELITIAN

Berisikan langkah-langkah yang dilakukan penulis dalam memecahkan masalah yang ada.

BAB IV : PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA

Berisikan pengumpulan data-data yang dibutuhkan untuk pengolahan data sesuai dengan metode yang dipilih, pengolahan data tersebut akan digunakan dalam analisa data.

BAB V : ANALISA DAN PEMBAHASAN

Berisikan analisa serta pembahasan terhadap hasil yang diperoleh dari data pengolahan data melalui metode yang diterapkan.

BAB VI : KESIMPULAN DAN SARAN

Berisikan kesimpulan dari penelitian yang dilakukan, serta saran-saran yang diperlukan perusahaan dan peneliti selanjutnya.

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Pengertian dan Fungsi Manajemen Keuangan

Setiap perusahaan selalu membutuhkan dana dalam rangka memenuhi kebutuhan operasi sehari-hari maupun untuk mengembangkan perusahaan. Kebutuhan dana tersebut dapat berupa modal kerja maupun untuk pembelian aktiva tetap. Untuk memenuhi kebutuhan dana tersebut, perusahaan harus bisa mencari sumber dana dengan komposisi yang menghasilkan beban biaya paling murah. Kedua hal tersebut harus bisa diupayakan oleh manajer keuangan.

2.1.1 Pengertian Manajemen Keuangan

Menurut Bambang Riyanto (2012:4) Manajemen Keuangan adalah keseluruhan aktivitas yang bersangkutan dengan usaha untuk mendapatkan dana dan menggunakan atau mengalokasikan dana tersebut disebut manajemen keuangan (*financial management*) atau pembelanjaan perusahaan (*business finance*). Manajer keuangan suatu perusahaan bertugas untuk mengelola aliran dana tersebut sesuai dengan tujuan perusahaan yang telah ditetapkan sebelumnya. Dimaksudkan dengan manajer keuangan di sini adalah manajer perusahaan yang bertanggung jawab atas pengambilan keputusan penting mengenai investasi (*investment*) dan pendanaan (*financing*).

Dengan demikian manajemen keuangan atau sering disebut *pembelanjaan* dapat diartikan sebagai semua aktivitas perusahaan yang berhubungan dengan usaha-usaha mendapatkan dana perusahaan dengan biaya yang murah serta usaha untuk menggunakan dan mengalokasikan dana tersebut secara efisien. Usaha mendapatkan dana sering disebut *pembelanjaan pasif*, dan bila kita lihat di neraca keuangan akan terlihat di

sisi pasiva, sedangkan usaha mengalokasikan dana disebut *pembelanjaan aktif* dan di neraca keuangan akan terlihat di sisi aktiva (Sutrisno, 2012:3).

Fungsi manajemen keuangan tidak bisa dipisahkan dengan fungsi-fungsi perusahaan yang lainnya seperti pemasaran, produksi maupun sumber daya manusia. Kegiatan dalam mendapatkan sumber dana akan menghambat proses produksi, menghambat program-program pemasaran yang telah ditetapkan, menghambat dalam proses rekrutmen sumber daya manusia yang ahli sehingga akhirnya akan mengakibatkan kerugian perusahaan secara keseluruhan.

2.1.2 Fungsi Manajemen Keuangan

Fungsi Manajemen Keuangan terdiri dari tiga keputusan utama yang harus dilakukan oleh suatu perusahaan yaitu keputusan investasi, keputusan pendanaan, dan keputusan deviden. Masing masing keputusan harus berorientasi pada pencapaian tujuan perusahaan. Kombinasi ketiganya akan memaksimalkan nilai perusahaan. (Sutrisno, 2012:5)

1. Keputusan Investasi

Keputusan investasi adalah masalah bagaimana manajer keuangan harus mengalokasikan dana ke dalam bentuk-bentuk investasi yang akan dapat mendatangkan keuntungan di masa yang akan datang. Bentuk, macam dan komposisi dari investasi tersebut akan mempengaruhi dan menunjang tingkat keuntungan di masa depan. Keuntungan di masa depan yang diharapkan investasi tersebut tidak dapat diperkirakan secara pasti. Oleh karena itu, investasi akan mengandung resiko atau ketidakpastian. Resiko dan hasil yang diharapkan dari investasi itu akan sangat mempengaruhi pencapaian tujuan, kebijakan maupun nilai perusahaan.

2. Keputusan Pendanaan

Keputusan pendanaan ini sering disebut sebagai kebijakan struktur modal. Pada keputusan ini manajer keuangan dituntut untuk

mempertimbangkan dan menganalisis kombinasi dari sumber-sumber dana yang ekonomis bagi perusahaan guna membelanjai kebutuhan-kebutuhan investasi serta kegiatan usaha.

3. Keputusan Deviden

Deviden merupakan bagian keuntungan yang dibayarkan oleh perusahaan kepada para pemegang saham. Oleh karena itu, deviden ini merupakan bagian dari penghasilan yang diharapkan oleh pemegang saham. Keputusan deviden merupakan keputusan manajemen keuangan untuk menentukan:

- a. Besarnya presentase laba yang dibagikan kepada para pemegang saham dalam bentuk *cash deviden*.
- b. Stabilitas deviden yang dibagikan.
- c. Dividen saham (*stock deviden*).
- d. Pemecahan saham (*stock split*).
- e. Penarikan kembali saham yang beredar.

2.2 Penganggaran Sebagai Fungsi Manajemen Keuangan

Secara umum, tujuan suatu perusahaan didirikan adalah untuk menghasilkan laba bagi pemiliknya. Untuk dapat menghasilkan laba, suatu perusahaan harus memiliki produk yang akan dijual kepada masyarakat. Produk tersebut dapat berupa barang jadi yang siap dikonsumsi, bahan mentah dan bahkan produk non-fisik (jasa). Untuk bisa menghasilkan produk tertentu, setiap perusahaan harus memiliki berbagai sumber daya yang dibutuhkan untuk menghasilkan produk tersebut. Untuk memiliki sumber daya yang dibutuhkan, perusahaan dapat memperolehnya dari pemilik dalam bentuk setoran modal atau pinjaman dari kreditor.

Jadi, setiap perusahaan harus menentukan produk apa yang akan dijual dengan melihat pasar yang dituju. Setelah itu, perusahaan harus mencari sumber daya yang dibutuhkan untuk produksi, mulai dari bahan baku, mesin dan tenaga kerja hingga bagaimana menjual produk tersebut

ke masyarakat. Dalam proses menghasilkan dan memasarkan produk tersebut, perusahaan perlu membuat rencana yang baik agar kegiatan perusahaan dapat berjalan dengan baik, sehingga akan mencapai tujuan perusahaan. Dan salah satu fungsi manajemen keuangan adalah membuat *anggaran*, baik berupa anggaran penjualan, anggaran produksi dan anggaran laba.

2.2.1 Pengertian Anggaran

Salah satu definisi anggaran yang banyak dipakai adalah sebagai berikut. *Business budget* adalah suatu pendekatan yang formal dan sistematis daripada pelaksanaan tanggung jawab manajemen di dalam perencanaan, koordinasi dan pengawasan. (Gunawan Adisaputro dan Marwan Asri 2003:6)

Anggaran menurut (Rudianto, 2009:3) adalah rencana kerja organisasi di masa mendatang yang diwujudkan dalam bentuk kuantitatif, formal dan sistematis. Jadi pada dasarnya anggaran merupakan rencana kerja organisasi di masa yang akan datang. Proses penyiapan anggaran disebut *Penganggaran*.

Selanjutnya penganggaran perusahaan (*budgeting*) merupakan suatu proses perencanaan dan pengendalian kegiatan perusahaan yang dinyatakan dalam satuan moneter (uang) yang bertujuan untuk merencanakan kegiatan perusahaan untuk masa yang akan datang. (Husnayetti, 2012:2)

Sedangkan menurut M. Munandar (2015:18) penganggaran adalah proses kegiatan yang menghasilkan sebuah *Budget* sebagai keluaran (*output*), serta proses kegiatan yang berkaitan dengan pelaksanaan fungsi-fungsi *Budget* yang terdiri dari fungsi pemberian pedoman kerja, fungsi pengkoordinasian kerja, dan fungsi evaluasi (pengawasan) kerja.

Dari beberapa definisi anggaran menurut para ahli dapat diambil kesimpulannya, yaitu:

1. Anggaran harus bersifat formal artinya anggaran disusun dengan sengaja dan bersungguh-sungguh dalam bentuk tertulis dan teliti.
2. Anggaran harus bersifat sistematis artinya anggaran disusun dengan berurutan dan berdasarkan logika.
3. Anggaran ditulis secara kuantitatif artinya ditulis dalam sederetan angka agar memudahkan anggota organisasi melihat target yang ingin dicapai perusahaan dalam suatu periode tertentu.
4. Anggaran merupakan suatu hasil dari pengambilan keputusan yang berdasarkan pada beberapa asumsi tertentu. Artinya anggaran menjadi salah satu acuan bagi para manajer dalam mengambil keputusan.

Untuk dapat memenuhi segala aspek yang dikandung oleh definisi tersebut, maka anggaran harus disusun dalam bentuk *tabel-tabel* dan bersifat *kuantitatif* (dinyatakan dengan angka-angka).

2.2.2 Ciri-Ciri Anggaran

Menurut Rudianto (2009:4) tidak setiap rencana kerja organisasi dapat disebut sebagai anggaran, karena anggaran memiliki beberapa ciri khusus yang membedakannya dengan sekedar rencana, antara lain:

1. Dinyatakan dalam satuan moneter. Penulisan dalam satuan moneter tersebut dapat juga didukung oleh satuan kuantitatif lainnya, misalnya unit. Penyusunan rencana kerja dalam satuan moneter, bertujuan untuk mempermudah membaca dan usaha untuk memahami rencana tersebut.
2. Umumnya mencakup kurun waktu satu tahun, bukan berarti anggaran tidak dapat disusun dalam kurun waktu lebih pendek, tiga bulan misalnya, atau untuk kurun waktu lebih panjang, seperti lima tahunan. Batasan waktu di dalam penyusunan anggaran akan berfungsi untuk memberikan batasan rencana kerja tersebut.

3. Mengandung komitmen manajemen, artinya anggaran harus disertai dengan upaya pihak manajemen dan seluruh anggota organisasi untuk mencapai apa yang telah ditetapkan. Tanpa upaya serius dari pihak manajemen untuk mencapainya, maka penyusunan anggaran tidak akan banyak manfaatnya bagi perusahaan. Karena itu dalam menyusun anggaran, perusahaan harus mempertimbangkan dengan teliti sumber daya yang dimiliki perusahaan untuk menjamin bahwa anggaran yang disusun adalah realistis.
4. Usulan anggaran disetujui oleh pejabat yang lebih tinggi dari pelaksana anggaran. Anggaran tidak dapat disusun sendiri-sendiri oleh setiap bagian organisasi tanpa persetujuan dari pihak atasan penyusun anggaran perusahaan.
5. Setelah disetujui, anggaran hanya diubah jika ada keadaan khusus. Jadi, tidak setiap saat dan dalam keadaan anggaran boleh diubah oleh manajemen. Anggaran boleh diubah jika situasi internal dan eksternal organisasi memaksa untuk mengubah anggaran tersebut. Perubahan asumsi internal dan eksternal memaksa manajemen untuk mengubah anggaran karena jika dipertahankan akan membuat anggaran tidak relevan lagi dengan situasi yang ada.
6. Harus dianalisis penyebabnya, jika terjadi penyimpangan di dalam pelaksanaannya. Karena tanpa ada analisis yang lebih mendalam tentang penyimpangan tersebut, maka potensi untuk terulang lagi di masa mendatang lebih besar. Tujuannya adalah untuk mencari penyebab penyimpangan, agar tidak terulang lagi di masa mendatang dan agar penyusunan anggaran di kemudian hari menjadi lebih relevan dengan situasi yang ada.

Ciri-ciri anggaran tersebut merupakan ciri khusus yang membedakan anggaran dengan rencana kerja lain dalam sebuah perusahaan.

2.2.3 Tujuan Penganggaran

Menurut Husnayetti (2012:12) tujuan penyusunan penganggaran dalam sebuah perusahaan bertujuan untuk:

1. Digunakan sebagai landasan yuridis formal memilih sumber dan investasi dana.
2. Memberikan batasan jumlah dana yang dicari dan digunakan.
3. Merinci jenis dan sumber dana yang dicari maupun jenis investasi dana, sehingga dapat memudahkan pengawasan.
4. Merasionalisasikan sumber dan investasi dana agar dapat mencapai hasil yang maksimal.
5. Menyempurnakan rencana yang telah disusun, karena dengan anggaran lebih jelas dan nyata.
6. Menampung dan menganalisis serta memutuskan setiap usulan yang berkaitan dengan keuangan.
7. Untuk menyatakan harapan manajemen secara jelas dan formal, sehingga bisa menghindari kerancuan dan memberikan arah terhadap apa yang hendak dicapai manajemen.
8. Untuk mengkomunikasikan harapan manajemen terhadap pihak-pihak terkait sehingga anggaran dimengerti, didukung dan dilaksanakan.
9. Untuk menyediakan rencana secara terperinci mengenai aktivitas dengan maksud mengurangi ketidakpastian dan memberikan pengarahan yang jelas bagi individu dan kelompok dalam upaya mencapai tujuan perusahaan.
10. Untuk mengkoordinasikan cara yang akan ditempuh dalam rangka memaksimalkan penggunaan sumber daya.
11. Untuk menyediakan alat pengukur dan pengendali kinerja individu dan kelompok, serta menyediakan informasi yang mendasari perlu tidaknya tindakan koreksi.

2.2.4 Fungsi Anggaran

Fayol, seorang ahli di bidang manajemen mengatakan bahwa peranan Business Manager pada dasarnya terdiri dari enam bidang, yakni *teknis* (berproduksi), *komersil* (jual, beli dan pertukaran), *finansial* (mencari dan menggunakan modal), *safety* (perlindungan terhadap orang dan barang), *accounting* (catatan administrasi dan keuangan), dan *managerial* (planing, organazing, staffing, directing dan control). (Gunawan Adisaputro dan Marwan Asri, 2003:9)

Proses manajemen merupakan saling adanya hubungan antara unsur-unsur utama fungsi manajemen, yaitu:

1. Planing (perencanaan), yaitu menyusun rencana sebagai dasar pedoman kerja dan mencari sumber potensial yang menghasilkan keuntungan dalam merencanakan cara untuk merealisasikannya.
2. Organizing (pengorganisasian), yaitu menyusun struktur organisasi yang merupakan pemberian wewenang dan permintaan tanggung jawab serta menunjuk orang-orang yang tepat untuk mengisi masing-masing jabatan dengan mengadakan pembagian kerja.
3. Staffing (penataan), yaitu manajer menunjuk orang yang tepat, yang telah diklasifikasi sesuai dengan kebutuhan dan manajemen hendaknya memberikan motivasi berupa *insentive* yang sesuai.
4. Directing (pengarahan), yaitu memberi bimbingan, saran, perintah-perintah, agar tugas dapat dilaksanakan dengan baik dan benar-benar tertuju yang ditetapkan semula.
5. Controlling (pengendalian), yaitu pengawasan atas pelaksanaan kerja berdasarkan rencana yang telah ditetapkan dan selalu mengusahakan adanya *feedback* dari bawahannya.

Berkaitan dengan keempat fungsi utama manajemen tersebut, anggaran memiliki dua fungsi utama, yaitu sebagai:

1. Alat Perencanaan

Sebagai bagian dari fungsi perencanaan (planing), anggaran merupakan rencana kerja yang menjadi pedoman bagi anggota organisasi dalam bertindak. Anggaran memberikan sasaran dan arah yang harus dicapai oleh setiap bagian organisasi di dalam satu periode waktu tertentu.

Karena itu dalam fungsi perencanaan, anggaran memiliki beberapa manfaat yang saling terkait satu dengan yang lainnya, yaitu:

- a. Memberikan pendekatan yang terarah dan terintegrasi kepada seluruh anggota organisasi.
- b. Menciptakan suasana organisasi yang mengarah kepada tujuan umum, yaitu pencapaian laba usaha.
- c. Mendorong seluruh anggota organisasi untuk memiliki komitmen mencapai sasaran yang telah ditetapkan.
- d. Mengarahkan penggunaan seluruh sumber daya pada kegiatan yang paling menguntungkan.
- e. Mendorong pencapaian standar prestasi yang tinggi bagi seluruh anggota organisasi.

2. Alat Pengendalian

Sebagai bagian dari fungsi pengendalian (controlling), anggaran berguna sebagai alat penilai apakah aktivitas setiap bagian organisasi telah sesuai dengan rencana atau tidak. Dalam hal ini anggaran berfungsi sebagai suatu standar tolak ukur manajemen. Sebagai suatu standar, anggaran digunakan untuk menilai kegiatan yang dilaksanakan setiap bagian manajemen telah sesuai dengan standar yang telah ditetapkan atau tidak. Jika realisasi pelaksanaan setiap bagian manajemen lebih baik dari anggaran, maka dapat dinilai bahwa bagian tersebut telah berhasil mencapai rencana yang telah ditetapkan.

Karena itu dalam fungsi pengendalian, anggaran memiliki beberapa manfaat yang saling terkait, yaitu:

- a. Berperan sebagai tolak ukur atau standar bagi kegiatan organisasi.

- b. Memberikan kesempatan untuk menilai dan mengevaluasi secara sistematis setiap segi organisasi.
- c. Mendorong pihak manajemen secara dini mengadakan penelaahan terhadap masalah yang dihadapi.

Karena itu, sebagai alat perencanaan dan pengendalian, anggaran memiliki fungsi dan manfaat yang saling terkait serta terintegrasi satu dengan yang lainnya. Satu manfaat dengan manfaat lainnya saling melengkapi. (Rudianto, 2009:6)

2.2.5 Jenis-Jenis Anggaran

Dalam menyusun anggaran suatu perusahaan dapat berbasis ruang lingkup, fleksibilitas dan periode waktu. (Husnayetti, 2012:16)

Berdasarkan ruang lingkupnya anggaran dibagi menjadi dua jenis, yaitu:

1. Anggaran parsial, yaitu anggaran yang ruang lingkupnya terbatas hanya terdiri dari satu jenis atau kelompok kegiatan tertentu saja. Misalnya perusahaan hanya menyusun anggaran produksi saja, karena tidak ada masalah dalam memasarkan produk maupun pembiayaan.
2. Anggaran komperhensif, yaitu anggaran dengan ruang lingkup menyeluruh yang jenis kegiatannya meliputi seluruh aktivitas perusahaan di bidang marketing, produksi, keuangan, personalia dan administrasi.

Berdasarkan fleksibelitasnya, anggaran dapat dikelompokkan menjadi dua macam, yaitu:

1. Anggaran variabel (fleksibel), yaitu anggaran yang disusun berdasarkan interval (kisaran) kapasitas tertentu pada intinya merupakan suatu seri anggaran yang dapat disesuaikan pada tingkat aktivitas yang berbeda. Contoh anggaran yang disusun berkisar antara 500 sampai 1.000 unit.

2. Anggaran tetap (fixed), yaitu anggaran yang disusun berdasarkan suatu tingkat kapasitas tertentu. Contoh anggaran dibuat berdasarkan anggaran penjualan 5.000 unit, dengan anggaran lainnya dibuat berdasarkan anggaran penjualan 5.000 unit tersebut.

Berdasarkan waktunya anggaran dibagi menjadi dua jenis, yaitu:

1. Anggaran jangka pendek, yaitu anggaran yang jangka waktunya paling lama satu tahun atau tidak lebih dari satu tahun. Misalnya anggaran per enam bulan, anggaran per triwulan dan anggaran per bulan.
2. Anggaran jangka panjang, yaitu anggaran yang jangka waktunya lebih dari satu tahun. Misalnya anggaran per tahun selama lima tahun terakhir.

2.2.6 Langkah-Langkah Menyusun Anggaran

Budget yang baik tidak dapat disusun begitu saja secara serta merta melainkan harus melalui tahapan tertentu, antara lain:

1. Mengumpulkan Data dan Informasi

Secara garis besar data dan informasi tersebut dapat dikelompokkan menjadi dua, yaitu:

- a. Data dan informasi internal, yaitu data dan informasi yang terdapat di dalam perusahaan, sehingga jika ingin mengetahui dan mengumpulkannya cukup dengan melihat catatan-catatan perusahaan sendiri.
- b. Data dan informasi eksternal, yaitu data dan informasi yang terdapat di luar lingkungan perusahaan itu sendiri, tetapi dirasakan mempunyai pengaruh yang kuat terhadap kehidupan perusahaan.

2. Mengolah Data dan Informasi

Setelah data dan informasi yang dibutuhkan terkumpul, maka selanjutnya adalah mengolah data dan informasi tersebut dalam rangka mendapatkan taksiran-taksiran yang akurat. Dalam tahapan ini berperan ilmu penunjang, yaitu ilmu statistik dan matematika.

3. Menyusun Budget Sementara

Berdasarkan pengolahan data dan informasi, kemudian disusunlah budget sementara (*tentative budget*) yang nantinya masih memungkinkan untuk diubah, ditambah, dikurangi, atau disempurnakan disana-sini. Budget sementara ini sering disebut sebagai konsep budget atau rencana budget.

4. Mendiskusikan Budget Sementara

Karena anggaran berfungsi sebagai pedoman kerja, alat koordinasi kerja dan alat evaluasi kerja maka wakil dari setiap divisi manajemen dalam perusahaan mengadakan diskusi dalam perencanaan anggaran. Dari diskusi inilah nantinya diharapkan akan memperoleh bahan-bahan pertimbangan untuk menyempurnakan budget sementara tersebut.

5. Menyusun Budget Definitif

Dari hasil diskusi kemudian disusun budget definitif, yaitu budget yang sudah dinyatakan cukup baik dan sempurna, yang kemudian disahkan sebagai budget untuk periode tertentu yang akan datang. Ini berarti terhadap budget tersebut tidak akan dilakukan perubahan-perubahan lagi, kecuali jika dalam pelaksanaannya nanti terbukti bahwa taksiran-taksirannya tidak akurat, dan jauh berbeda dengan kenyataannya.

6. Sosialisasi Budget Definitif

Budget definitif yang telah selesai disusun kemudian disosialisasikan kepada seluruh karyawan. Hal ini penting, karena para karyawannya yang nantinya akan melaksanakan. Dengan sosialisai tersebut maka karyawan akan tahu tugas dan kewajibannya nanti, sehingga karyawan akan mempersiapkan diri agar nantinya mampu mengemban tugas dengan sebaik-baiknya. (M. Munandar, 2015:10)

2.3 Anggaran Penjualan

Pada umumnya kemampuan yang dimiliki oleh suatu perusahaan untuk menjual hasil produksinya adalah terbatas. Dengan demikian tidak

ada perlunya membeli material, menghasilkan barang/jasa. Mencari modal atau membeli mesin-mesin yang lebih besar dari kemampuan menjual, sehingga dapat dikatakan bahwa anggaran penjualan disusun paling dahulu dari anggaran-anggaran lainnya.

2.3.1 Pengertian Anggaran Penjualan

Menurut Rudianto (2009:48) anggaran penjualan adalah rencana kerja perusahaan di masa mendatang pada suatu kurun waktu tertentu di bidang penjualan produk perusahaan. Karena itu, anggaran penjualan harus merupakan suatu target yang diyakini dapat dicapai oleh sumber daya yang dimiliki perusahaan.

Sedangkan menurut M. Munandar (2015:41) yang dimaksud dengan anggaran penjualan (*sales budget*) ialah budget yang merencanakan secara sistematis dan lebih terperinci tentang penjualan perusahaan selama periode tertentu yang akan datang, yang di dalamnya meliputi rencana tentang jenis (kualitas) barang yang akan dijual, jumlah (kuantitas) barang yang akan dijual, harga barang yang akan dijual, waktu penjualan serta tempat (daerah) pemasarannya.

Dari kedua definisi diatas maka dapat disimpulkan bahwa anggaran penjualan merupakan dasar penyusunan anggaran lainnya dan umumnya disusun terlebih dahulu sebelum menyusun anggaran lainnya. Oleh karena itu, anggaran penjualan sering disebut dengan anggaran kunci. Berhasil tidaknya sebuah perusahaan bergantung pada keberhasilan bagian penjualan dalam meningkatkan penjualannya. Penjualan merupakan ujung tombak dalam mencapai tujuan perusahaan mencari laba secara maksimal. Kesalahan dalam penyusunan anggaran penjualan mengakibatkan kesalahan pada anggaran yang lain.

2.3.2 Pengelompokan Anggaran Penjualan

Menurut Rudianto (2009:48) anggaran penjualan dapat dikelompokkan berdasarkan beberapa variabel tertentu, yang saling terintegrasi satu dengan yang lainnya, misalnya pengelompokan berdasarkan:

1. Wilayah Pemasaran

Pembagian anggaran penjualan atau rencana penjualan berdasarkan target wilayah geografis tertentu, misalnya penjualan untuk provinsi DKI Jakarta, Jawa Timur, Sulawesi Selatan, Bali, Kalimantan dan sebagainya.

2. Kelompok Konsumen

Anggaran penjualan dapat pula dibagi berdasarkan kelompok yang ingin dijadikan sasaran penjualan oleh perusahaan. Misalnya berdasarkan kelompok umur tertentu, jenis kelamin, tingkat pendapatan, tingkat pendidikan, suku dan sebagainya.

3. Jenis Produk

Pengelompokan anggaran penjualan berdasarkan jenis produk, berarti membagi target penjualan berdasarkan jenis produk yang dihasilkan atau yang ingin dijual perusahaan. Misalnya target penjualan di dalam perusahaan garmen yang membaginya berdasarkan jenis produk, seperti celana panjang, celana santai, kemeja pria, celana dalam dan sebagainya.

4. Kelompok Wiraniaga

Pengelompokan penjualan yang dilakukan berdasarkan kelompok wiraniaga berarti membagi target volume penjualan yang harus dicapai oleh setiap wiraniaga atau tim wiraniaga yang dimiliki oleh perusahaan. Misalnya, tim wiraniaga Ali harus mampu menjual 120 unit per bulan, Budi harus dapat menjual 150 unit per bulan, atau Doni harus mampu menjual 1.600 unit per bulan, dan sebagainya

5. Waktu Terjadinya Penjualan

Rencana penjualan dapat juga dibagi berdasarkan target waktu yang ingin dicapai perusahaan. Misalnya, anggaran penjualan bulanan, anggaran penjualan triwulanan, anggaran penjualan enam bulanan, anggaran penjualan tahunan, dan sebagainya.

2.3.3 Ramalan Penjualan

Ramalan penjualan atau juga disebut forecast penjualan adalah Proyek Teknis daripada permintaan langganan potensial untuk suatu waktu tertentu dengan berbagai asumsi. Ramalan penjualan merupakan pusat dari seluruh perencanaan perusahaan, dan ini akan menentukan potensi penjualan dan luas pasar yang dikuasai mendatang. (Gunawan Adisaputro dan Marwan Asri, 2003:147)

Menurut Husnayetti (2012:25) ramalan penjualan adalah proyeksi permintaan konsumen untuk masa yang akan datang. Di dalam ramalan penjualan memuat informasi tentang perkiraan dan jumlah harga barang yang akan dijual. Hasil dari ramalan lebih merupakan pernyataan atau penilaian secara kuantitatif tentang penjualan sebagai proyeksi dari permintaan konsumen potensial untuk jangka waktu tertentu. Hasil dari forecast penjualan akan dibuat rencana penjualan (Anggaran Penjualan).

2.3.4 Teknik-Teknik Dalam Ramalan Penjualan

Forecasting adalah suatu cara untuk mengukur atau menaksir kondisi bisnis dimasa mendatang. Pengukuran tersebut dapat dilakukan secara kuantitatif dan kualitatif. Pengukuran secara kuantitatif biasanya menggunakan metode statistik dan matematik. Sedangkan secara kualitatif menggunakan metode judgement (pendapat) yang dibagi menjadi 4 macam, yaitu :

1. Metode Tren Bebas :

Metode ini mencoba melihat pola data amatan melalui tebaran titik dari pasangan data penjualan pada setiap waktunya. Berdasarkan data tersebut dapat diperkirakan tren penjualan dari data tersebut.

2. Metode Tren Semi Average :

Metode Tren Semi Average dapat digunakan untuk keperluan forecast dengan membentuk suatu persamaan seperti analisis regresi. Metode ini dapat digunakan apabila data yang ada jumlahnya genap, sehingga dapat dibagi menjadi dua kelompok sama besar

3. Metode Tren Moment :

Metode Tren Moment merupakan metode analisis yang dapat digunakan untuk keperluan peramalan dengan membentuk persamaan $Y=a+bX$.

4. Metode Tren Least Square

Pada Metode Least Square, pembagian data dilakukan menjadi dua kelompok. Untuk data yang jumlahnya :

Genap, maka skor nilai X nya adalah ..., -5, -3, -1, 1, 3, 5, ...

Ganjil, maka skor nilai X nya adalah ..., -2, -1, 0, 1, 2, ...

2.4 Anggaran Produksi

Setelah tingkat penjualan ditentukan, atau setelah anggaran penjualan selesai disusun, langkah selanjutnya adalah penyusunan anggaran produksi. Anggaran produksi dalam arti yang lebih luas berupa penjabaran dari rencana penjualan menjadi rencana produksi.

2.4.1 Pengertian Anggaran Produksi

Menurut Rudianto (2009:80) 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.

Anggaran produksi adalah suatu perencanaan tingkat atau volume barang yang harus diproduksi oleh perusahaan agar sesuai dengan volume atau tingkat penjualan yang telah direncanakan. Karena itu jelas bahwa rencana produksi yang demikian meliputi perencanaan tentang jumlah produksi, kebutuhan persediaan, material, tenaga kerja dan kapasitas produksi. (Gunawan Adisaputro dan Marwan Asri, 2003:181)

Anggaran produksi dapat disusun dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$\boxed{\begin{array}{c} \text{Anggaran} \\ \text{Produksi} \end{array}} = \boxed{\begin{array}{c} \text{Anggaran} \\ \text{Penjualan} \end{array}} + \boxed{\begin{array}{c} \text{Persediaan} \\ \text{Akhir} \end{array}} - \boxed{\begin{array}{c} \text{Persediaan} \\ \text{Awal} \end{array}}$$

2.4.2 Tujuan Anggaran Produksi

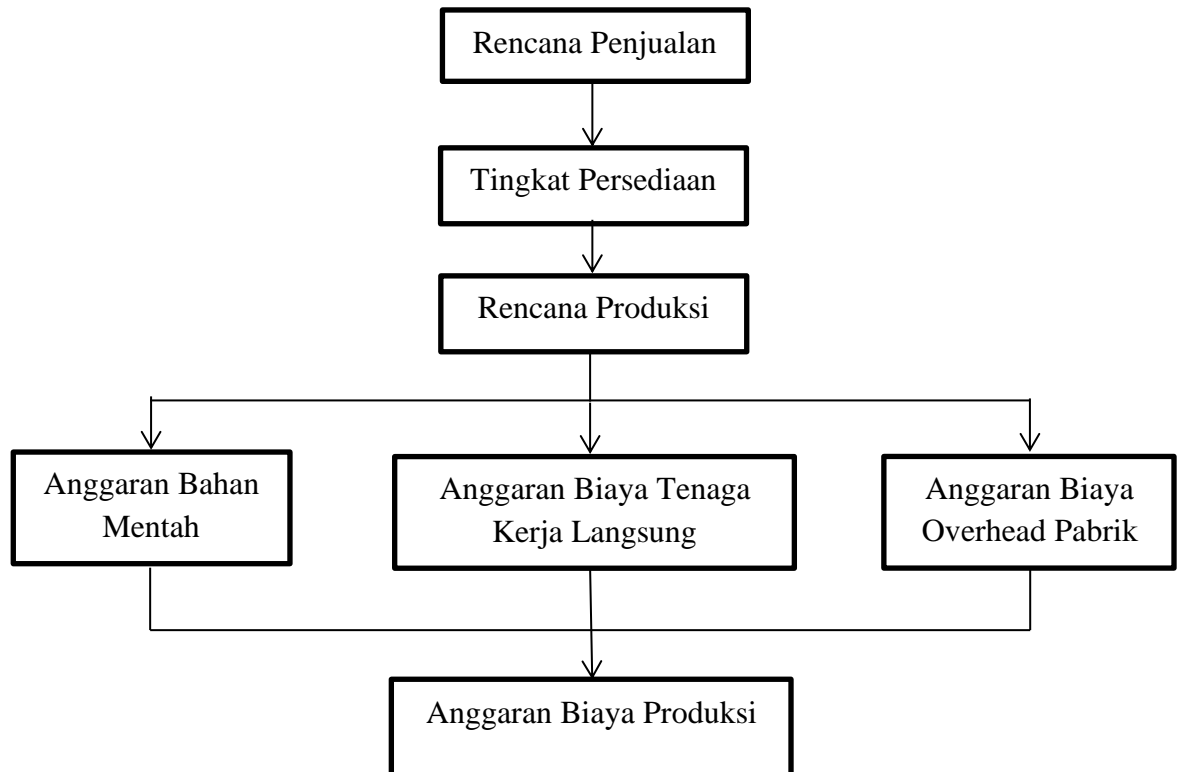
Gunawan Adisaputro dan Marwan Asri (2003:183) menjabarkan tujuan disusunnya anggaran produksi ini, antara lain:

1. Menunjang kegiatan penjualan, sehingga barang dapat disediakan sesuai dengan yang telah direncanakan.
2. Menjaga tingkat persediaan yang memadai, artinya tingkat persediaan seimbang. Tingkat persediaan tidak terlalu besar akan mengakibatkan meningkatnya biaya dan resiko yang menjadi beban perusahaan. Sedangkan jika terlalu kecil akan mengakibatkan kekurangan persediaan bahan mentah.
3. Mengatur produksi sedemikian rupa sehingga biaya-biaya produksi barang yang dihasilkan akan seminimal mungkin.

2.4.3 Anggaran Biaya Produksi

Anggaran produksi merupakan dasar untuk menyusun anggaran-anggaran lain seperti anggaran bahan baku, anggaran tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik. Gabungan dari biaya-biaya tersebut akan menjadi anggaran biaya produksi perusahaan. Sehingga hubungan antara tingkat penjualan, tingkat produksi dan tingkat persediaan yang

akan menentukan anggaran biaya produksi. Hal ini dapat digambarkan secara diagramatis seperti berikut:



Gambar 2.1 Sekema Anggaran Biaya Produksi

2.5 Anggaran Biaya Operasional

Anggaran biaya operasional adalah semua rencana pengeluaran yang berkaitan dengan distribusi dan penjualan produk perusahaan serta pengeluaran untuk menjalankan roda organisasi. (Rudianto, 2009:116)

Biaya operasional merupakan biaya yang memiliki pengaruh besar dalam keberhasilan perusahaan di dalam mencapai tujuannya. Karena produk yang dihasilkan harus disampaikan ke konsumen melalui serangkaian kegiatan yang saling menunjang.

Menurut Rudianto biaya operasinal secara umum dibagi kedalam dua kelompok yaitu:

1. Biaya Pemasaran

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

2. Biaya Administrasi dan Umum

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

2.6 Anggaran Laba

Karena laba merupakan tujuan umum keberadaan perusahaan, maka laba usaha adalah elemen penting yang menggerakkan seluruh aktivitas produktif dalam suatu perusahaan. Mulai dari menentukan produk yang akan dihasilkan perusahaan, mencari dan mengumpulkan sumber daya yang diperlukan hingga menggerakkan dan mengarahkan setiap sumber daya yang dimiliki tersebut untuk mencapai tujuan perusahaan.

Anggaran atau budget adalah sama dengan *profit planning* (perencanaan laba). Perencanaan laba meliputi: perencanaan penjualan, perencanaan produksi, perencanaan penggunaan bahan baku, perencanaan pembelian bahan baku, perencanaan tenaga kerja langsung, perencanaan biaya overhead, perencanaan biaya pemasaran, perencanaan biaya umum dan administrasi, dan seterusnya. Model tersebut pada umumnya disebut anggaran berkala yang lengkap atau master budget.

2.5.1 Pengertian Anggaran Laba

Anggaran laba adalah jumlah laba yang diperoleh perusahaan melalui berbagai aktivitas operasional yang mencakup kegiatan produksi dan penjualan di dalam suatu periode tertentu. (Rudianto, 2009:130)

Sedangkan menurut M. Munandar (2015:26) budget induk rugi/laba (*master profit/loss budget*) adalah anggaran tentang penghasilan

dan biaya perusahaan selama periode tertentu yang akan datang, yang berisi taksiran-taksiran secara garis besar dan belum dijabarkan secara terperinci. Akibatnya budget ini masih belum dapat berfungsi sebagai pedoman kerja, sebagai alat pengkoordinasian kerja dan sebagai alat evaluasi kerja.

Melihat posisi sentral dan pentingnya laba dalam perusahaan, maka di dalam proses penyusunan anggaran suatu perusahaan, tidak mengherankan jika laba menjadi awal pemicu disusunnya anggaran perusahaan pada suatu periode tertentu

2.5.2 Kegunaan Anggaran Laba

Anggaran laba merupakan rangkuman dari keseluruhan anggaran pendapatan dan anggaran biaya. Karena itu anggaran laba dapat digunakan untuk:

1. mengalokasikan sumber daya.
2. merencanakan dan mengkoordinasikan kegiatan organisasi.
3. Alat pengecek akhir tentang efisiensi biaya yang dianggarkan.
4. Membagi tanggung jawab kepada semua manajer atas kinerja keuangan perusahaan atau divisi.

2.5.3 Manfaat Perencanaan Laba

Menurut , Adolph Matz, Milton F. Usry dan Lawrance H. Hammer (1991:6) manfaat perencanaan atau penganggaran laba, yaitu:

1. Memberikan pendekatan yang terarah dalam pemecahan masalah
2. Memaksa pihak manajemen untuk secara dini mengadakan penelaahan terhadap masalah yang dihadapinya.
3. Menciptakan suasana organisasi yang mengarah pada pencapaian laba.
4. Merangsang peran serta dan mengkoordinasi rencana operasi berbagai segmen dari keseluruhan organisasi manajemen.

5. Menawarkan kesempatan untuk menilai secara sistematis setiap segi atau aspek organisasi maupun untuk memeriksa serta memperbarui kebijakan dan pedoman dasar secara berkala
6. Mengkoordinasikan serta mempertemukan semua upaya perusahaan ke dalam suatu prosedur perencanaan anggaran yang terarah.
7. Mengarahkan penggunaan modal dan daya upaya pada kegiatan yang paling menguntungkan.
8. Mendorong standar prestasi yang tinggi dengan merangsang kegairahan untuk bersaing
9. Berperan sebagai tolak ukur atau standar mengukur hasil kegiatan dan menilai kebijakan manajemen dan tingkat kemampuan dari setiap pelaksana.

2.5.4 Metode Penyusunan Anggaran Laba

Menurut Rudianto (2009:130) secara umum terdapat tiga metode yang dapat digunakan dalam menyusun anggaran laba perusahaan, yaitu:

1. Metode A Posteriori

Metode a posteriori adalah metode penyusunan anggaran laba dimana jumlah laba ditetapkan sesudah proses perencanaan secara keseluruhan, termasuk penyusunan anggaran operasional. Laba usaha akan diketahui dengan sendirinya setelah anggaran operasional disusun perusahaan. Itu berarti, metode ini menggunakan anggaran penjualan sebagai titik tolak penyusunan anggaran operasional.

2. Metode A Priori

Metode a priori adalah metode penyusunan anggaran laba dimana jumlah laba ditentukan terlebih dahulu pada proses perencanaan secara keseluruhan. Berdasarkan jumlah laba tersebut perusahaan kemudian membuat anggaran komprehensif. Itu berarti, metode ini menggunakan anggaran laba sebagai titik tolak penyusunan anggaran operasional.

3. 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 pengalaman. Dengan menggunakan suatu tingkat target laba yang diperoleh dari pengalaman, pihak manajemen menetapkan standar laba relatif yang dianggap memadai bagi perusahaan.

BAB III

METODELOGI PENELITIAN

3.1 Jenis Data

Dalam penulisan Tugas Akhir ini penulis menggunakan data kualitatif dan data kuantitatif.

1. Data Kualitatif

Data kualitatif adalah data informasi yang berbentuk kalimat verbal bukan berupa simbol angka atau bilangan dan juga berbentuk kalimat deskripsi tentang sesuatu. Data ini biasanya menjelaskan karakteristik atau sifat. Data kualitatif yang digunakan terdiri dari:

- a. Gambaran Umum Perusahaan
- b. Struktur Organisasi
- c. Proses Produksi

2. Data Kuantitatif

Data kuantitatif adalah data informasi yang berupa simbol angka atau bilangan. Berdasarkan simbol-simbol angka tersebut, perhitungan secara kuantitatif dapat dilakukan untuk menghasilkan suatu kesimpulan yang berlaku umum di dalam suatu parameter. Data kuantitatif yang digunakan terdiri dari:

- a. Data mengenai penjualan produk dari tahun 2012 hingga 2016
- b. Data mengenai biaya produksi dari tahun 2012 hingga 2016
- c. Data mengenai biaya non produksi dari tahun 2012 hingga 2016

3.2 Sumber Data

Untuk melakukan penelitian ini data yang digunakan dan diperoleh penulis bersumber dari perusahaan PT Laksana Teknik

Makmur. Adapun data yang digunakan dalam penelitian tugas akhir ini antara lain:

1. *Data Primer*

Data primer merupakan sumber data yang diperoleh atau dikumpulkan oleh peneliti secara langsung dari sumber datanya. Penulis mengumpulkannya secara langsung. Teknik yang digunakan penulis untuk mengumpulkan data primer antara lain observasi dan wawancara pada pemilik dan karyawan perusahaan.

2. *Data Sekunder*

Data sekunder merupakan data pelengkap yang diperoleh dari luar perusahaan atau diperoleh dari buku atau literatur yang masih berhubungan dengan masalah dari topik penelitian. Data sekunder merupakan sumber data penelitian yang diperoleh peneliti secara tidak langsung melalui perantara (diperoleh dan dicatat pihak lain).

3.3 Metode Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini, teknik yang digunakan dalam pengumpulan data adalah dengan menggunakan metode:

1. Penelitian Lapangan adalah metode yang dilakukan dengan cara terlibat langsung ke tempat penelitian. Metode ini dilakukan dengan cara :
 - a. Wawancara: pengambilan data agar lebih akurat dilakukan dengan cara melakukan wawancara dengan pemilik dari PT Laksana Teknik Makmur maupun karyawannya.
 - b. Observasi: peninjauan langsung dilakukan melalui kegiatan pengamatan penulis terhadap objek penelitian.
 - c. Observasi Perpustakaan: Penelitian dilakukan berdasarkan kepustakaan yang dapat menunjang pengerjaan laporan tugas akhir ini yang bersumber dari buku-buku.

2. Penelitian Kepustakaan adalah teknik yang dilakukan berdasarkan *literature* atau buku-buku yang berhubungan dengan objek penelitian.

3.4 Metode Pengolahan Data

Dalam penelitian ini metode pengolahan data yang digunakan untuk menjadikannya suatu laporan keuangan adalah dengan menghitungnya melalui Microsoft Excel dan cara manual (kalkulator) serta berpedoman pada buku Penganggaran Perusahaan maupun buku lainnya yang dapat melengkapi dalam penulisan Tugas Akhir ini.

3.5 Metode Analisis Data

Dalam penelitian ini, metode dan teknik yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif dengan melakukan perhitungan terhadap data-data kuantitatif. Data yang digunakan sebagai penganalisaan dalam meramalkan anggaran laba perusahaan. Data yang digunakan dalam penelitian ini di ambil dari periode 2012-2016 yang dihitung per tahun.

Tahapan yang dilakukan dalam penelitian ini adalah dengan membuat ramalan penjualan terlebih dahulu lalu menyusun anggaran penjualan kemudian menyusun anggaran produksi, selanjutnya anggaran produksi tersebut akan menjadi dasar penyusunan anggaran biaya produksi, kemudian membuat anggaran biaya operasional dan terakhir anggaran penjualan, anggaran biaya produksi dan operasional digabungkan dan dihitung untuk kemudian dibuat anggaran laba. Dan yang digunakan penulis dalam meramalkan anggaran penjualan dan biaya lainnya adalah dengan menggunakan metode *Least Square*

3.5.1 Forcasting

Forecasting adalah suatu cara untuk mengukur atau menaksir kondisi bisnis di masa mendatang. Pengukuran tersebut dapat dilakukan secara kuantitatif dan kualitatif. Pengukuran secara kuantitatif biasanya menggunakan metode statistik dan matematik. Sedangkan pengukuran secara kualitatif biasanya menggunakan judgment (pendapatan).

Sehingga dapat dikatakan bahwa forecasting menghendaki perpaduan antara analisa yang ilmiah dan pendapat pribadi perencana.

Salah satu alat forcasting yang dapat digunakan adalah metode *Least Square*. Di dalam metode *Least Square* persamaan suatu trend dinyatakan sebagai berikut:

$$Y = a + bx$$

Dimana:

Y = nilai proyeksi data berkala

a = konstanta nilai trend pada tahun dasar

b = rata-rata pertumbuhan nilai trend tiap tahun

x = variabel waktu (tahun)

Selanjutnya koefisien a dan b dicari dengan rumus :

$$I. a = \frac{\sum Y}{n}$$

$$II. b = \frac{\sum XY}{\sum X^2}$$

Dimana:

\sum = jumlah penjualan aktual

n = jumlah tahun dalam data

- Untuk data n ganjil maka :
 - ✓ Jarak antara dua waktu diberi nilai satu satuan.
 - ✓ Di atas 0 diberi tanda negative
 - ✓ Di bawahnya diberi tanda positif.
- Untuk data n genap maka :
 - ✓ Jarak antara dua waktu diberi nilai dua satuan.
 - ✓ Di atas 0 diberi tanda negatif
 - ✓ Di bawahnya diberi tanda positif.

Tabel 3.1 Format Penerapan Metode Least Square

Tahun	Penjualan (Yi)	Xi	Xi Yi	Xi ²
1	Y	X	XY	X ²
2	Y	X	XY	X ²
3	Y	X	XY	X ²
4	Y	X	XY	X ²
5	Y	X	XY	X ²
	ΣY	ΣX	ΣXY	ΣX ²

3.5.2 Anggaran Produksi

Setelah ramalan dan anggaran penjualan disusun, maka langkah selanjutnya adalah menyusun anggaran produksi. Anggaran produksi dapat disusun dengan menggunakan format rumus umum sebagai berikut:

Tabel 3.2 Rumus Anggaran Produksi

Tingkat penjualan (dari anggaran penjualan).....	XX
Tingkat persediaan akhir.....	XX
_____	+
Jumlah.....	XX
Tingkat persediaan awal	XX
_____	-
Tingkat produksi.....	XX

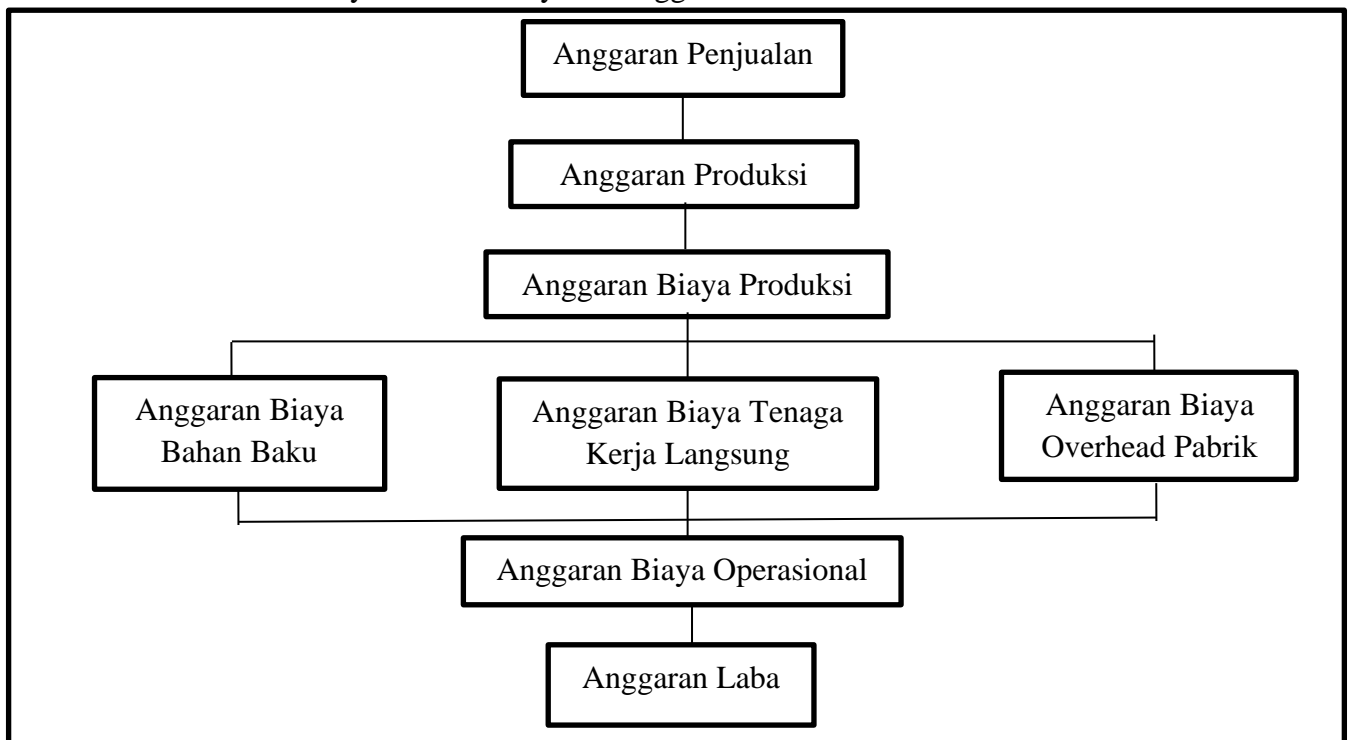
Selanjutnya adalah menyusun anggaran biaya produksi, dimana anggaran biaya produksi tersebut disusun berdasarkan pada anggaran unit produksi yang disusun sebelumnya. Sedangkan harga bahan baku, tenaga kerja langsung dan overhead pabrik menggunakan forecasting data historis selama lima tahun.

3.5.3 Anggaran Operasional

Dalam menyusun anggaran operasional, penulis menggunakan teknik forecasting untuk menentukan biaya pemasaran dan administrasi umum di tahun 2017.

3.5.4 Anggaran Laba

Dalam anggaran laba ini digunakan metode penyusunan yaitu *metode a posteriori* yang menggunakan anggaran penjualan sebagai titik tolak penyusunan anggaran laba. Dan laba usaha akan diketahui dengan sendirinya setelah menyusun anggaran laba.



Gambar 3.1 Prosedur Penyusunan Anggaran Laba Metode A Posteriori

Sebelum menyusun anggaran laba, terlebih dahulu disusun harga pokok penjualan masing-masing dari produk Muffler dan Rear Bar. Adapun format anggaran harga pokok penjualan tersebut sebagai berikut :

Tabel 3.3 Format Harga Pokok Penjualan

<ul style="list-style-type: none"> ▪ Harga Pokok Penjualan: <li style="padding-left: 20px;">+ persediaan bahan baku awal <li style="padding-left: 20px;">+ persediaan bahan baku <li style="padding-left: 20px;">+ persediaan total bahan baku <li style="padding-left: 20px;">+ persediaan bahan baku akhir 		
- Biaya Bahan Baku		
- Biaya Tenaga Kerja Langsung		
<ul style="list-style-type: none"> - Biaya Overhead Pabrik <li style="padding-left: 20px;">+ Biaya tenaga kerja tidak langsung <li style="padding-left: 20px;">+ Biaya lain-lain - Biaya Overhead Pabrik 		
<ul style="list-style-type: none"> - Harga Pokok Produksi <li style="padding-left: 20px;">+ Persediaan barang jadi awal <li style="padding-left: 20px;">+ Persediaan barang jadi total <li style="padding-left: 20px;">+ Persediaan barang jadi akhir 		
▪ Harga Pokok Penjualan		

Setelah disusun harga pokok produksi kedua produk tersebut, maka terakhir dapat disusun anggaran laba. Secara umum dapat digambarkan bentuk dasar anggaran laba sebagai berikut :

Tabel 3.4 Format Anggaran Laba

▪ Penjualan		xxxxxxxxx
▪ Harga Pokok Penjualan		(xxxxxxxxx)
▪ Laba Kotor		xxxxxxxxx
▪ Biaya Operasional :		
- Biaya pemasaran	xxxxxxx	
- Biaya administrasi dan umum	xxxxxxx	
- Biaya operasional total		(xxxxxxxxx)
▪ Laba Usaha		xxxxxxxxxxx

BAB IV

PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA

4.1 Data Umum Perusahaan

4.1.1 Profil Perusahaan

- Nama Perusahaan : PT Laksana Teknik Makmur
- Nama Pemilik : H. Suwarno
- Alamat : Jalan Alternatif Cileungsi – Cibubur
(Transyogi) KM-1, Cileungsi Bogor,
Jawa Barat, Indonesia 16820.
- Jenis usaha : Komponen Otomotif
- Tahun berdiri : 1998
- Klasifikasi Kelas : Menengah–Keatas
- Jumlah karyawan : 112
- No telepon : (021) 82495433
- NPWP : 02.518.867.3-436.000
- SIUP : -
- TDP : 10.20.1.45.005396
- Blog : www.laksanateknikmakmur.co.id

4.1.2 Visi dan Misi Perusahaan

A. Visi PT Laksana Teknik Makmur

1. Menjadi motor penggerak industri kecil otomotif nasional.
2. Menjadi *Market Leader Accessories* mobil nasional

B. Misi PT Laksana Teknik Makmur

1. Meningkatkan kualitas produk sesuai keinginan customer.
2. Melakukan efisiensi di semua bidang untuk menghasilkan harga yang kompetitif.

3. Inovasi terus menerus yang berkesinambungan.
4. Membentuk loyalitas customer.
5. Meningkatkan customer service.

4.1.3 Sejarah Berdirinya PT Laksana Teknik Makmur

PT Laksana Teknik Makmur adalah perusahaan yang bergerak dibidang *manufacturing dan car accessories* yang merupakan pengembangan status dari Bengkel Laksana Teknik yang didirikan pada tahun 1998 oleh H. Suwarno, beliau berpengalaman dalam bidang otomotif selama 15 tahun lebih di Group Astra.

Pada tahun tersebut beliau hanya melakukan eksperimen dan percobaan, setelah beliau menghasilkan produk yang bisa diterima oleh pasar dan tahun demi tahun perusahaan mengalami kemajuan yang cukup pesat, sehingga permintaan pasar sangat tinggi atas produk yang kami hasilkan. Di tahun 2006, Bengkel Laksana Teknik meningkatkan status menjadi PT Laksana Teknik Makmur yang menempati diatas lahan seluas 5000 m² dengan luas bangunan 4000m² dan dengan jumlah karyawan 200 orang.

Pelayanan yang diberikan oleh perusahaan kepada customer dilakukan oleh staf-staf yang cukup berpengalaman, memiliki skill yang tinggi dan pengetahuan yang luas dibidang masing-masing. Dengan keahlian staf pegawai perusahaan yang berfokus pada *Car Accessories, Part Manufacturing, Metal Forming, Vacuum Forming, Welding, Rubber, Poly Urethane, dan Plastic Injection*.

PT Laksana Teknik Makmur pada tanggal 28 Desember 2009, mengukir prestasi dengan mendapatkan penghargaan dari Presiden RI ke enam yaitu bapak H. Susilo Bambang Yudhoyono, dimana PT Laksana

Tekhnik Makmur dinobatkan sebagai perusahaan Industri Kecil Menengah (IKM) modern 2010.

PENGHARGAAN UPAKARTI DARI PRESIDEN



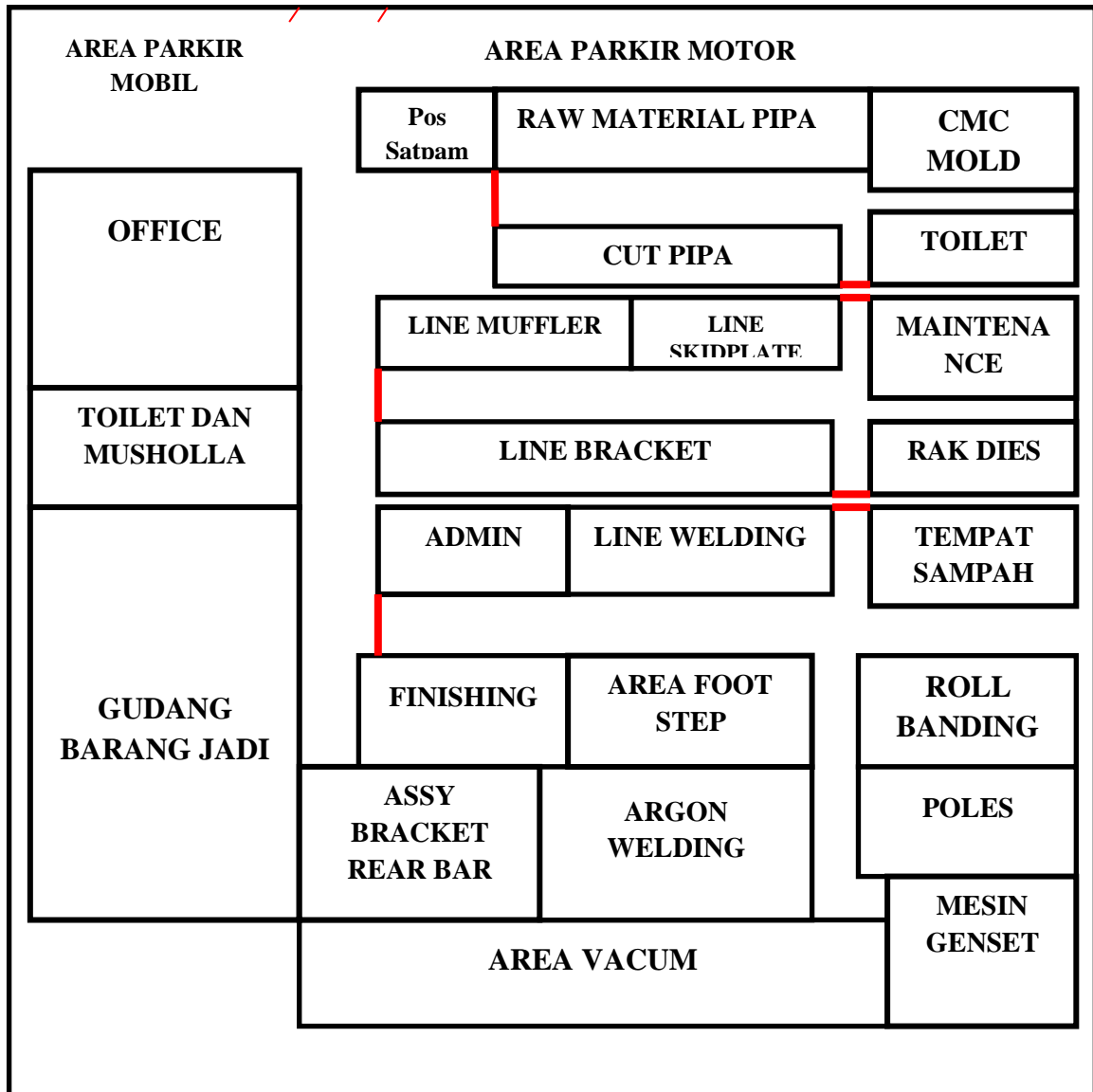
Gambar 4.1 Pemilik PT Laksana Teknik Makmur (kiri) menerima penghargaan Upakarti dari Presiden RI Susilo Bambang Yudhoyono (kanan).

4.1.4 Lokasi Layout dan Struktur Organisasi Perusahaan

1. Lokasi PT Laksana Teknik Makmur

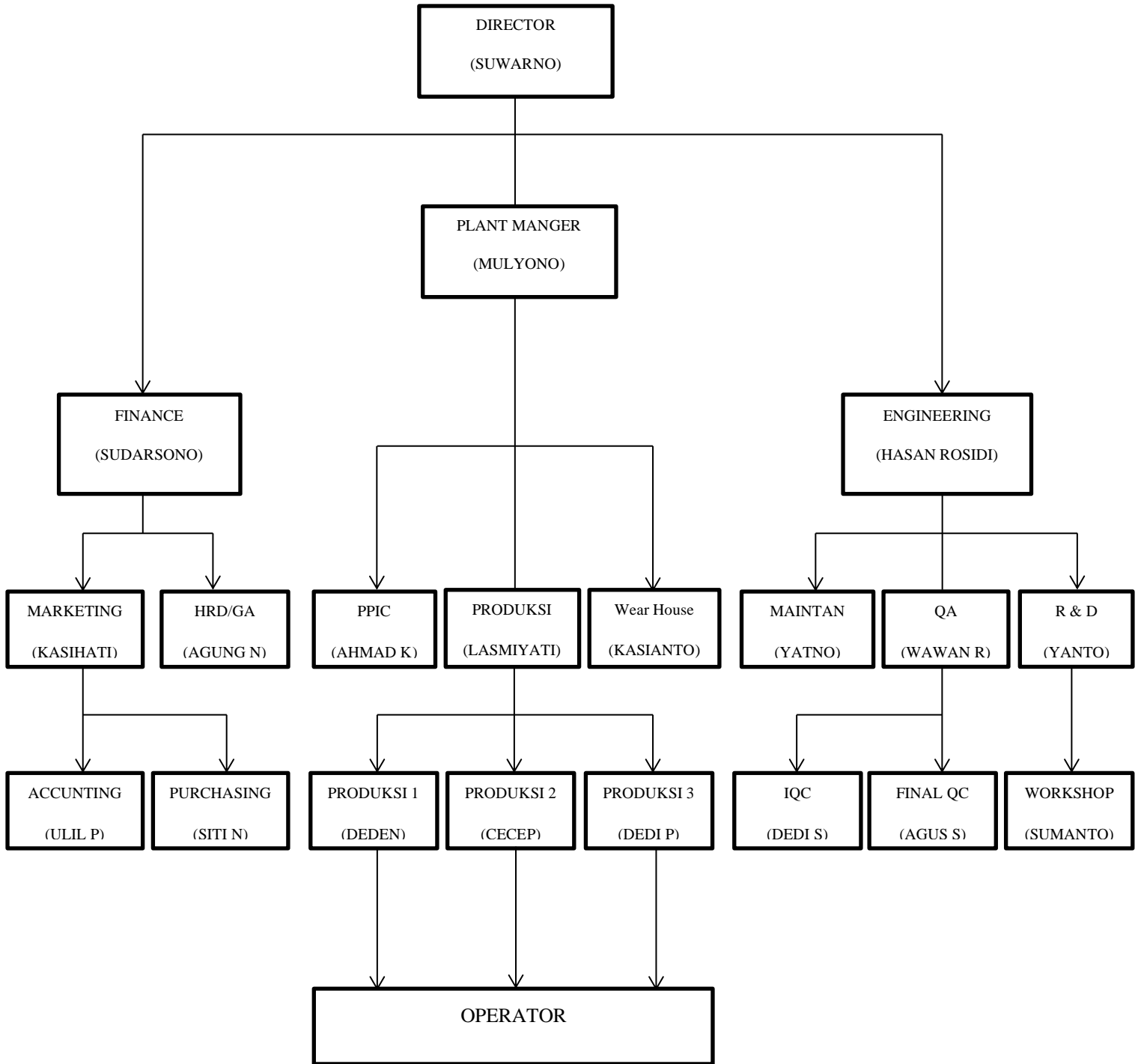
Lokasi PT Laksana Teknik Makmur berada di jalan Alternatif Cileungsi - Cibubur (Transyogi) KM-1, Cileungsi Bogor, Jawa Barat, Indonesia 16820. Lokasi ini dipilih dikarenakan letaknya yang berada dipinggir jalan raya, hal ini bertujuan agar memudahkan proses pemasokan bahan baku, pengiriman produk dan memudahkan konsumen untuk mensurvei langsung produk PT Laksana Teknik Makmur.

2. Layout PT Laksana Teknik Makmur



Gambar 4.2 Tata Letak PT Laksana Teknik Makmur

3. Struktur Organisasi PT Laksana Teknik Makmur



Gambar 4.3 Struktur Organisasi PT Laksana Teknik Makmur

4. Deskripsi Jabatan

Setiap struktur organisasi memiliki bagian-bagian yang dipegang oleh masing-masing individu dengan menduduki jabatannya untuk menjalankan tugasnya masing-masing yang disertai oleh wewenang maupun tanggung jawab.

A. Director

- 1) Mengambil kebijakan umum dan keputusan umum.
- 2) Mengadakan perencanaan perusahaan.
- 3) Melakukan koordinasi antar kepala bagian dan bawahannya.
- 4) Bertanggung jawab penuh terhadap perusahaan.
- 5) Meminta pertanggung jawaban tiap-tiap bagian.
- 6) Menentukan kebijaksanaan yang menyangkut keuangan, tata-usaha, kepegawaian dan rencana induk perusahaan.
- 7) Melakukan pengawasan terhadap setiap kegiatan agar berjalan sesuai dengan program yang telah ditetapkan.
- 8) Ikut serta aktif dalam mempromosikan produk perusahaannya.

B. Manager Produksi atau Plant Manager

- 1) Mengatur dan mengawasi kegiatan produksi.
- 2) Membantu dan melancarkan proses produksi.
- 3) Mengatur dan mencatat kebutuhan bahan baku.
- 4) Mengevaluasi segala kebutuhan untuk memproduksi.
- 5) Melakukan koordinasi dengan kepala bidang lainnya dan bawahan.

a. PPIC

- Menyediakan pemesanan dari bagian marketing dan menyusun rencana produksi sesuai dengan pesanan marketing.

- Memenuhi permintaan contoh produk dari bagian marketing perusahaan serta melakukan pemantauan dalam proses pembuatan contoh produk.
- Menyusun rencana pengadaan bahan yang di dasarkan atas forcast dari marketing melalui pemantauan kondisi stock barang yang akan diproduksi.
- Membuat jadwal proses produksi sesuai dengan waktu, rounting dan jumlah produksi yang tepat.

b. Administrasi Produksi

- Memastikan peralatan-peralatan yang digunakan di dalam perusahaan dapat di gunakan sebagai mana normalnya.
- Membuat laporan atas peralatan perusahaan yang mana tidak layak dan menyarankan untuk diganti.
- Mempersiapkan jadwal untuk pengiriman barang yang sudah di produksi.
- Mempersiapkan surat menyurat yang akan diperluan oleh perusahaan.
- Mendukung kegiatan karyawan demi kelancaran seluruh nya dengan membuat laporan kepada atasan atas keperluan perusahaan.

a) Leader Produksi

- Memonitor atau memantau progress pekerja yang dilakukan tenaga ahli.
- Bertanggung jawab dalam melaksanakan supervisi langsung dan tidak langsung kepada semua karyawan yang berada di bawah tanggung jawabnya.
- Melakukan kordinasi dalam membina kerja sama team.

- Bertanggung jawab dalam mencapai suatu target pekerjaan yang telah ditetapkan.
- Membimbing dan mengarahkan anggota team dalam mempersiapkan semua laporan yang diperlukan.

b) Operator

- Bertanggung jawab atas pelaksanaan proses produksi dan prosedur kualitas produksi yang telah ditentukan.
- Melaksanakan pengoperasian mesin dan mengontrol proses produksi.
- Melaksanakan pengontrolan dan pengaturan bahan baku proses produksi menjadi bahan jadi dengan ketentuan target oleh perusahaan.

c. Warehouse

- Melengkapi pengiriman dan penyimpanan barang melalui pengolahan dan perintah pemuatan.
- Mengontrol dan bertanggung jawab atas penyimpanan barang.
- Bertanggung jawab atas pelaksanaan bongkar muat barang di gudang dan ikut mendatangi surat penerimaan barang dan surat jalan.
- Bertanggung jawab atas kebersihan dan kerapian di dalam area gudang.
- Bertanggung jawab atas ketepatan laporan gudang.

C. Finance

- 1) Melakukan pengelolaan keuangan perusahaan.
- 2) Melakukan penginputan semua transaksi keuangan.

- 3) Melakukan transaksi keuangan perusahaan.
- 4) Melakukan pembayaran pada supplier.
- 5) Melakukan penagihan pada customer.
- 6) Mengontrol aktivitas keuangan.
- 7) Membuat laporan aktivitas keuangan perusahaan.
- 8) Menyiapkan dokumen penagihan invoice/kwitansi beserta kelengkapannya.

a. Marketing

- Mencatat dan melaporkan barang yang akan dijual.
- Berupaya memasarkan atau menjual produk kepada masyarakat luas.
- Membuat program untuk meningkatkan penjualan.
- Memperluas area pemasaran dengan meriset pasar.
- Berkordinasi dengan pimpinan serta kepala bidang lainnya.
- Melakukan strategi dalam memasarkan produk.

a) Accounting

- Mengatur dan mencatat keluar masuknya uang.
- Mencatat dan melaksanakan pembayaran gaji dan upah karyawan.
- Mencatat dan melaporkan barang masuk.
- Membuat laporan keuangan.

b) Purchising

- Membuat laporan pembelian dan pengeluaran barang (inventory, material, dll).
- Melakukan pengolaan pengadaan barang melalui perencanaan secara sistematis dan terkontrol.

- Melakukan pemilihan/seleksi rekanan pengadaan sesuai kriteria perusahaan.
- Memastikan kesediaan barang/material melalui mekanisme audit/control stock.

b. HRD atau Personalia

- Bertanggung jawab mengelola dan mengembangkan sumber daya manusia.
- Membuat sistem SOP, Job Description, Training, dll yang lebih efektif dan efisien.
- Bertanggung jawab dalam proses rekrutmen karyawan/pkl.
- Melakukan kegiatan pembinaan, pelatihan, dan kegiatan-kegiatan yang berhubungan dengan perkembangan kemampuan, potensi, mental, keterampilan dan pengetahuan karyawan.
- Berhubungan dengan absensi karyawan, perhitungan gaji, bonus dan tunjangan.
- Membuat kontrak kerja karyawan serta memperbaharui masa berlakunya kontrak kerja.
- Melakukan tindakan dispensasi pada karyawan yang melanggar.

D. Engineering

- Pemeliharaan dan perbaikan seluruh instalasi dan alat mesin.
- Penghematan energi dalam menggunakan segala keperluan.
- Menangani alat, mesin dan instalasi lainnya yang menggunakan listrik, gas dan air.
- Mencegah instalasi, mesin, dan alat terhadap bahaya kebakaran dan segala situasi yang membahayakan.
- Menyiapkan keperluan air, gas dan listrik secara teratur.

a. Maintenance

- Membantu dan melaksanakan tugas yang diberikan oleh Kordinator Operasional.
- Bertanggung jawab untuk menjaga kelayakan jalan unit-unit kendaraan perusahaan.
- Menyusun jadwal perawatan unit-unit mesin perusahaan.
- Membuat data pemakaian dan perawatan pada mesin.
- Mengkordinir mekanik dalam pelaksanaan perawatan unit mesin.
- Melaporkan hasil kegiatan perawatan pada Kordinator Operasional.

b. QA

- Perencanaan prosedur jaminan kualitas suatu produk.
- Menerapkan jaminan kualitas.
- Mengevaluasi kecukupan standar jaminan kualitas.
- Merancang sampel prosedur dan petunjuk untuk mencatat dan melaporkan data kualitas.
- Menyelidiki keluhan pelanggan dan masalah ketidak sesuaian.
- Mengumpulkan data dan meyusun yang berkualitas.
- Menalisis data untuk mengidentifikasi perbaikan dalam sistem mutu.

a) IQC

- Memantau perkembangan semua produk yang diproduksi.
- Memperoleh kualitas dalam produk yang dihasilkan.

- Memonitorkan setiap proses yang terlibat dalam produk.
- Memastikan kualitas barang yang dibeli serta barang jadi.
- Merekomendasikan pengolahan ulang produk-produk berkualitas rendah.
- Bertanggung jawab untuk memantau, menganalisis, meneliti dan menguji suatu produk.

b) Final QC

- Pengecekan ulang sebelum produk akan di kirim.
- Memastikan kualitas barang produk sesuai standar.
- Bertanggung jawab atas kualitas produk yang akan dikirim.

c. R&D

- Bertanggung jawab untuk segala aktivitas riset dan perkembangan di perusahaan.
- Bertanggung jawab untuk memastikan kualitas performansi dalam perusahaan sesuai dengan standar yang telah di tentukan.

a) Workshop

- Mengelola seluruh kegiatan bengkel dalam rangka meningkatkan mutu dan kecepatan pelayanan melalui SOP yang berlaku.
- Menjaga dan meningkatkan mutu pelayanan bengkel.
- Mengontrol stok gudang bengkel sesuai dengan target service rate.

- Pembinaan dan pengembangan personel bengkel.
- Mengevaluasi pelaksanaan sistem dan prosedur bengkel.

4.2 Aspek Pemasaran

Menurut Thamrin Abdullah dan Francis Tantri (2012:1) adalah Pemasaran menghasilkan pendapatan yang dikelola oleh orang-orang keuangan dan kemudian didayagunakan oleh orang-orang produksi untuk mencipta produk atau jasa. Tantangan bagi pemasaran adalah menghasilkan pendapatan dengan memenuhi keinginan para konsumen pada tingkat laba tertentu tanpa melupakan tanggung jawab sosial.

4.2.1 Produk yang Dijual

PT Laksana Teknik Makmur adalah perusahaan manufactur yang bergerak di bidang otomotif dengan memproduksi car accessories, seperti Cover Ban mobil, Seal Plate, Roof Rail, Foot Step, Kaca Spion mobil, Dor Handel, Muffler dan Rear Bar. Berikut merupakan produk yang dihasilkan, yaitu :

Tabel 4.1 Produk-Produk PT Laksana Teknik Makmur

• Roof Rail	• Door Handel
• Tank Cover	• End Cup
• Sill Plate – Rare Bar	• Window Liner
• Side Visor	• End Pillar
• Foot Step	• Plate Nomor
• Side Body Moulding	• Front Grill
• Front Guard	• Cover Spear Wheel
• Trunk Lid	• Mud Guard
• Bumper Corner	• Muffler
• Roll Bar	

Dalam laporan ini penulis tertarik untuk mengambil dua sampel produk unggulan PT Laksana Teknik Makmur yaitu produk Muffler untuk mobil jenis Toyota Rush dan Daihatsu Terios, serta produk Rear Bar untuk mobil jenis Toyota Rush & Daihatsu Terios.

4.2.2 Wilayah Pemasaran

PT Laksana Teknik Makmur melakukan pemasaran produknya Raer Bar di sepuluh daerah pemasaran antara lain Jabodetabek, Medan, Bandung, Yogyakarta, Semarang, Surabaya, Palembang, Denpasar, Makasar dan Pontianak. Dalam melakukan pemasaran produknya perusahaan menerapkan sistem pengiriman barang dengan menggunakan jasa ekspedisi bila tujuan pengiriman barangnya di luar wilayah Jabodetabek. Untuk produk Muffler karena telah menjalin kerjasama dengan PT Toyota Motor Manufacturing dan PT Astra Daihatsu Motor, maka wilayah pemasarannya terbatas pada kedua perusahaan tersebut.

4.2.3 Segmentasi Pasar

Dalam pembagian segmentasi pasar tersebut, PT Laksana Teknik Makmur membagi segmen pasarnya dari kalangan kelas menengah ke atas, sedangkan dari kalangan usianya yaitu dari umur 25 hingga 60 tahun.

Maka dapat disimpulkan bahwa segmentasi pasar produk PT Laksana Teknik Makmur menasar pada orang yang memiliki mobil dengan penghasilan diatas Rp. 5.000.000 per bulan dan tingkat usia dewasa.

4.2.4 Saluran Distribusi

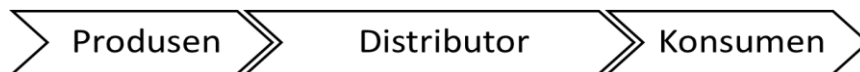
Fungsi utama saluran distribusi adalah menyalurkan barang dari produsen ke konsumen, maka perusahaan dalam menentukan dan melaksanakan saluran distribusi harus berdasarkan pertimbangan yang baik.

Berikut ini adalah jenis saluran distribusi yang digunakan PT Laksana Teknik Makmur dalam menyalurkan produknya:



Gambar 4.5 Saluran Distribusi Langsung

A. Saluran Distribusi langsung yaitu pendistribusian produk dari produsen langsung kepada konsumen. Dimana saluran distribusi ini tidak menggunakan perantara.



Gambar 4.6 Saluran Distribusi Tidak Langsung

B. Saluran Distribusi Tidak Langsung yaitu pendistribusian produk dari produsen melalui distributor hingga sampai di tangan konsumen. Saluran Distribusi ini adalah saluran yang sering digunakan oleh PT Laksana Teknik Makmur dalam memasarkan produknya. Pada jenis saluran distribusi ini, produsen hanya melayani penjualan dalam jumlah besar pada perdagangan besar atau distributor dan konsumen melakukan pembelian ke pedagang besar atau distributor.

4.2.5 Harga Jual Produk

Dalam menentukan harga jual produknya, perusahaan mempertimbangkan beberapa hal, seperti harga bahan baku produk, tingkat kesulitan pembuatan produk, proses produksi, biaya promosi dan biaya pengiriman produk ke tempat distributor.

Tabel 4.2 Harga Jual Produk Per Periode

Jenis Produk	Harga Jual Produk (Rp)/unit				
	2012	2013	2014	2015	2016
Muffler	85.000	85.000	90.000	90.000	90.000
Rear Bar	250.000	300.000	350.000	350.000	350.000

Sumber : PT Laksana Teknik Makmur

Keterangan :

Harga jual yang dilakukan oleh perusahaan tidak mengalami perubahan dari tahun 2014 ke tahun 2016, karena perusahaan lebih memilih untuk meningkatkan jumlah produksinya dari pada meningkatkan harga jual produk per-unit. Hal ini dilakukan demi mempertahankan kepercayaan konsumen pada tingkat harga.

4.2.6 Kegiatan Promosi

Promosi dilakukan perusahaan sebagai upaya untuk memperluas penjualan produknya di pasar serta untuk meningkatkan permintaan atau penjualan produk, sehingga dapat meningkatkan laba yang akan diperoleh. Berikut ini adalah bentuk promosi yang dilakukan :

1. Brosur

Pembagian brosur kepada calon konsumen juga merupakan cara yang dilakukan PT Laksana Teknik Makmur dalam menjual produknya. Brosur dibagikan kepada konsumen pada saat konsumen membeli produk melalui distributor perusahaan maupun perusahaan secara langsung atau pada saat penyebaran brosur ke beberapa toko accessories mobil dan bengkel mobil di sekitar wilayah perusahaan oleh sales yang bertugas meningkatkan penjualan. Namun pemberian brosur ini dilakukan mulai tahun 2014, kebanyakan pembagian brosur kurang menarik minat masyarakat.

2. Blog

Pembuatan Blog PT Laksana Teknik Makmur bertujuan untuk memberikan informasi produk kepada calon konsumen untuk lebih mengetahui dan mengenal lebih dekat produk-produk yang dihasilkan oleh perusahaan, sehingga masyarakat dapat yakin dan mengetahui lebih banyak produk-produk yang dibuat. Blog ini dikelola oleh promotor sehingga web dapat dilihat secara online maupun offline oleh konsumen dan juga dibuat agar dapat melayani pembelian.

3. Pameran

PT Laksana Teknik Makmur rutin mengikuti pameran-pameran UKM & IKM maupun pameran otomotif yang diadakan oleh beberapa instansi misalnya yang diadakan oleh kementerian perindustrian dan kementerian perdagangan. Kegiatan ini bertujuan agar konsumen dapat melihat dan mencoba menawarkan produk-produk perusahaan secara langsung.

4.2.7 Fungsi Pemasaran

PT Laksana Teknik Makmur melakukan beberapa fungsi pemasaran dalam perusahaan, antara lain:

1. Pembelian

PT Laksana Teknik Makmur menjalankan fungsi pembelian dalam hal bahan baku, yaitu dengan memilih bahan baku yang berkualitas baik dan sesuai dengan standar mutu agar produk yang dihasilkan dapat diterima oleh masyarakat, sehingga fungsi pemasaran yang dilakukan berhasil dijalankan.

2. Penentuan Harga Jual Produk

Harga yang diberikan PT Laksana Teknik Makmur kepada setiap konsumennya merupakan jumlah keseluruhan total biaya produksi setiap barang dibagi dengan keseluruhan jumlah item barang yang diproduksi, kemudian ditambahkan dengan biaya angkut dan biaya-biaya lainnya yang dikeluarkan, sehingga harga yang ditawarkan sudah termasuk keuntungan yang diperoleh dan harga yang ditawarkan merupakan harga yang sangat terjangkau bagi setiap pelanggannya.

3. Penjualan Produk ke Konsumen

PT Laksana Teknik Makmur melakukan penjualan produk secara langsung kepada konsumen melalui distributor-distributor yang sudah ada di beberapa daerah. Perusahaan menyediakan kebutuhan rata-rata distributor yang membayar secara langsung atau kredit setiap kali

pemesanan, perusahaan juga menyediakan produk di kantor pemasaran untuk konsumen yang ingin membeli secara langsung di perusahaan.

4. Pengiriman Produk

Pengiriman produk merupakan hal penting dalam penjualan yaitu pengantaran barang hingga sampai di tangan konsumen secara aman dan cepat. PT Laksana Teknik Makmur melakukan pengiriman produknya melalui Jasa Ekspedisi jika pembelian produk di luar wilayah jabodetabek. Jadi, setiap kali pengiriman produk perusahaan menggunakan mobil elf box yang berguna untuk mengantarkan barang pesanan kepada jasa ekspedisi yang terpercaya.

5. Pengemasan Produk

Hasil produksi PT Laksana Teknik Makmur haruslah dikemas, salah satu standar produksi perusahaan adalah pengepakan produk yang sudah siap kirim dengan menggunakan kardus agar menghindari cacat produk saat pengiriman.

6. Penyimpanan Produk

Produk yang siap untuk dijual akan disimpan di dalam gudang barang jadi produk akhir, dimana gudang tersebut berada di bagian packaging karena produk-produk yang akan dipasarkan perlu dirapihkan kedalam dus-dus agar terjaga kualitasnya sampai barang tersebut siap digunakan konsumen secara langsung. Penyimpanan tersebut hanya berlangsung sehari, setiap harinya barang-barang dari gudang diambil untuk dikirim atau dijual, hal ini menjaga produk tetap aman sampai dilakukan pengiriman atau dibeli konsumen pada saat mendatangi perusahaan.

4.2.8 Biaya Pemasaran

Berikut Biaya Pemasaran yang ditetapkan oleh PT Laksana Teknik Makmur adalah sebagai berikut :

Tabel 4.3 Biaya Pemasaran PT Laksana Teknik Makmur

Keterangan	Biaya Pemasaran PT Laksana Teknik Makmur (Rp)				
	2012	2013	2014	2015	2016
1. Gaji Tenaga Marketing					
a. Gaji Marketing	54.000.000	55.200.000	55.800.000	56.400.000	56.400.000
b. Gaji Driver	32.400.000	33.600.000	33.600.000	35.400.000	36.000.000
2. Biaya Distribusi					
a. Bahan Bakar	24.252.000	32.010.000	42.042.500	45.165.000	39.151.000
b. Jasa Ekspedisi	79.050.000	85.525.000	124.975.000	144.138.750	164.640.000
c. Biaya lain-lain	16.300.000	16.650.000	17.000.000	16.750.000	17.350.000
Total Biaya Distribusi	119.602.000	134.185.000	184.017.500	206.053.750	221.141.000
3. Biaya Pengemasan					
a. Kardus	8.125.000	9.382.500	10.584.000	13.002.000	15.015.000
b. Lakban	1.800.000	2.025.000	2.250.000	2.838.550	3.350.100
Total Biaya Pengemasan	9.925.000	11.407.500	12.834.000	15.840.550	18.365.100
4. Biaya promosi					
a. Brosur	-	-	800.000	1.150.000	1.150.000
b. Pameran	12.850.000	12.250.000	14.750.000	16.450.000	18.500.000
c. Blog	850.000	850.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000
Total Biaya Promosi	13.700.000	13.100.000	16.550.000	18.600.000	20.650.000
5. Pemeliharaan Mobil	19.780.000	19.780.000	19.780.000	19.780.000	19.780.000
6. Penyusutan Mobil	23.000.000	23.000.000	23.000.000	23.000.000	23.000.000
Total Biaya Pemasaran	272.407.000	290.272.500	345.581.500	375.074.300	395.336.100

4.3 Aspek Produksi

Produksi merupakan kegiatan membuat atau menciptakan atau menghasilkan suatu produk (barang atau jasa) yang mempunyai nilai tambah dan memiliki hubungan timbal balik dengan teknologi. Atau produksi dapat juga diartikan sebagai cara, metode dan teknik untuk menciptakan atau menambah kegunaan suatu barang atau jasa dengan

menggunakan sumber-sumber (Tenaga Kerja, mesin, bahan-bahan dan dana) yang ada.

4.3.1 Uraian Produk

PT Laksana Teknik Makmur adalah perusahaan manufactur yang bergerak di bidang otomotif dengan memproduksi *car accessories*, seperti Cover Ban, Seal Plate, Roof Rail, Foot Step, Kaca Spion, Dor Handel, Muffler dan Rear Bar. Dalam laporan ini penulis tertarik untuk mengambil dua sampel yaitu produk Muffler untuk mobil jenis Toyota Rush dan Daihatsu Terios, serta Rear Bar untuk mobil jenis Toyota Rush & Daihatsu Terios. Berikut adalah produk yang di hasilkan, yaitu :

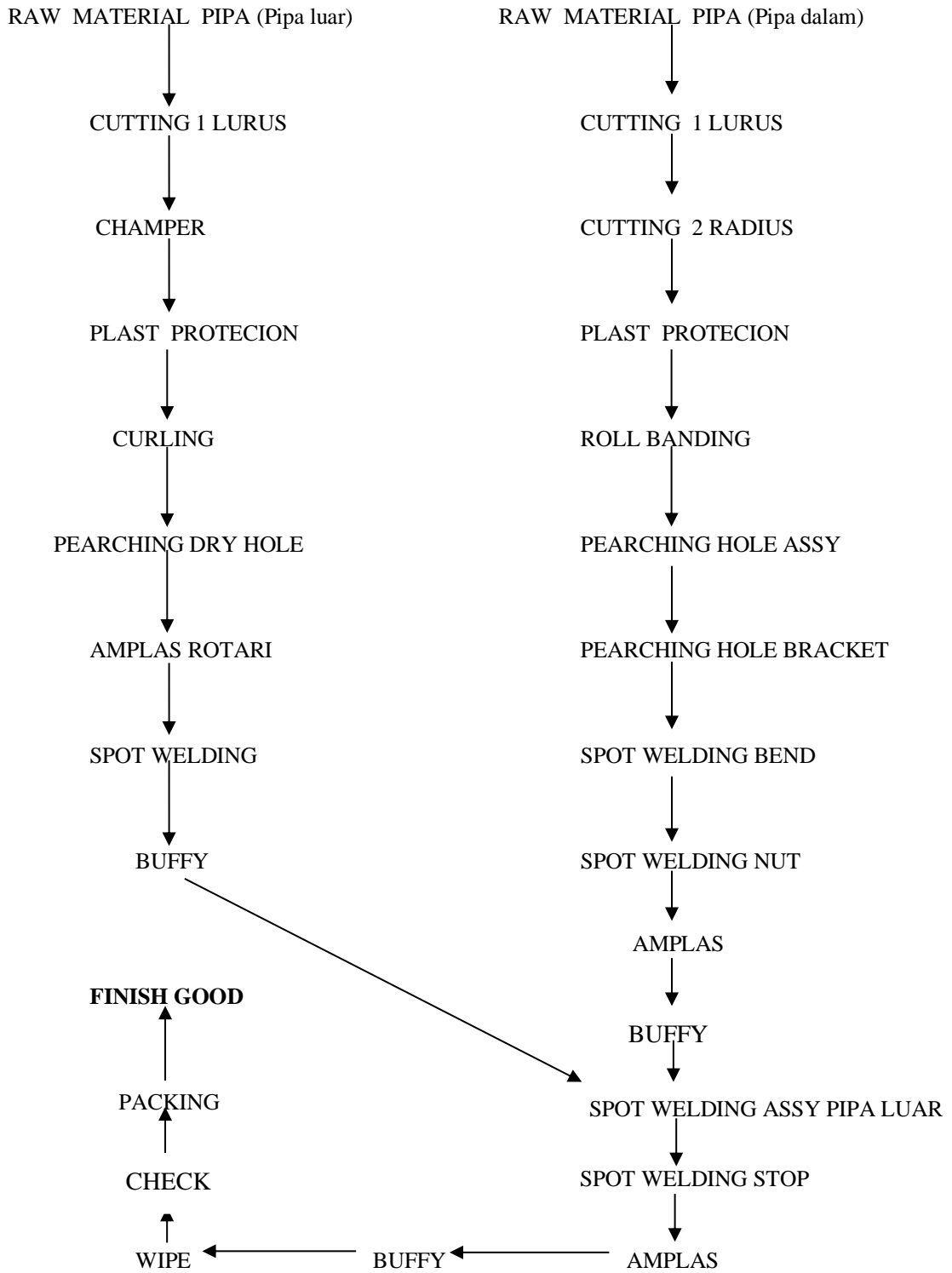


Gambar 4.6 Produk Muffler dan Rear Bar.

- A. Muffler merupakan perangkat komponen yang digunakan untuk mengurangi noise/kebisingan suara yang muncul dari proses pembakaran di mesin mobil. Fungsi muffler untuk meredam suara dari proses pembuangan sisa gas buang pada mesin mobil. Karena dengan absennya muffler, maka suara mesin mobil akan terdengar sangat mengganggu.
- B. Rear Bar merupakan komponen pengaman yang berada dibelakang mobil. Fungsi rear bar untuk melindungi pengendara dari benturan. Letak rear bar yg berada di luar belakang mobil juga dapat melindungi mesin dan tangki bahan bakar mobil dari benturan.

4.3.2 Alur Proses Produksi

1. Alur Proses Produksi Muffler



Gambar 4.8 Alur Proses Produksi Muffler

Kegiatan proses produksinya, yaitu :

A. Input

Tahap awal yang dilakukan dalam melakukan proses produksi adalah menyiapkan bahan baku yang digunakan dalam proses produksi, bahan baku yang digunakan dalam proses Muffler yaitu Pipa Stainless Steel 304(2,5 inchi x 1,2 x 6000) dan Pipa Stainless Steel 304(70 x 0,6 x 6000). Ukuran yang digunakan harus sesuai dengan kebutuhan yang diinginkan konsumen.

B. Proses

- **Pembuatan Pipa Luar**

- 1) Proses Pemilihan Material 1, Proses pertama yang dilakukan sama dengan garnish, yaitu pemilihan material yang akan dilakukan produksi. Material yang dipilih harus sesuai dengan standar dan spesifikasi yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Pada produk muffler material yang digunakan adalah pipa stainless steel 304 (70 x 0,6 x 6000).
- 2) Proses Cutting Material, Proses cutting material pada tahap ini dilakukan dengan memotong material pipa stainless steel sesuai dengan panjang atau lebar yang dibutuhkan pada produk yang ingin diproduksi menjadi bagian lurus.
- 3) Proses Chamfer merupakan proses pembubutan pada sudut material menggunakan alat ujung pahat.
- 4) Proses Protection Material, selanjutnya proses pemasangan lapisan protector pada material. Hal ini bertujuan untuk melindungi material agar tidak kotor, tidak berkerut, tidak renggang, tidak sobek dan tidak tergores saat melakukan proses produksi berikutnya.
- 5) Proses Curling adalah proses yang dilakukan dengan membuat lekukan pada material pipa stainless steel sesuai dengan bentuk dan ukuran produk tersebut.

- 6) Paerching Dry Hole adalah proses membuat lubang pada bagian bawah muffler. Tujuan dari drill dry hole adalah agar air yang terdapat didalam dapat keluar melalui lubang, sehingga air tidak mengendap yang dapat mengganggu proses pembuangan gas.
- 7) Amplas Rotari, pada proses ini memiliki tujuan untuk merapikan bagian produk agar tidak ada sisa bagian dari produk tersebut yang tidak sesuai dengan bentuk yang diinginkan dengan menggunakan mesin gerinda dan proses ini dilakukan untuk menghilangkan bagian yang kasar atau tajam dalam produk tersebut.
- 8) Spot Wealding, yaitu pemasangan ornament kecil yg digabungkan pada pipa dalam untuk menggabungkan dengan pipa luar.
- 9) Buffy, proses soldier yang menggunakan mesin buffing. Hal ini dilakukan untuk membuat produk lebih mengkilap dan tidak buram.

- **Pembuatan Pipa Dalam**

- 1) Proses Pemilihan Material Proses pertama yang dilakukan sama dengan garnish, yaitu pemilihan material yang akan dilakukan produksi. Material yang dipilih harus sesuai dengan standar dan spesifikasi yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Pada produk muffler material yang digunakan adalah pipa stainless steel 304 (2,5 inchi x 1,2 x 6000).
- 2) Proses Cutting Material 1, Proses cutting material pada tahap ini dilakukan dengan memotong material pipa stainless steel sesuai dengan panjang atau lebar yang dibutuhkan pada produk yang ingin diproduksi menjadi bagian lurus.
- 3) Proses Cutting Material 2, merupakan proses pemotongan material dengan menggunakan mesin nebler sesuai dengan

bentuk radius dan ukuran produk tersebut. Pada proses ini material sudah menjadi lebih kecil dan sudah mulai terlihat bentuknya secara kasar produk tersebut.

- 4) Proses Protection Material Selanjutnya proses pemasangan lapisan protector pada material. Hal ini bertujuan untuk melindungi material agar tidak kotor, tidak berkerut, tidak renggang, tidak sobek dan tidak tergores saat melakukan proses produksi berikutnya.
- 5) Proses Roll Banding, pada proses ini pipa stainless akan dibengkokan menggunakan mesin Bending Roll dengan tujuan agar pipa membentuk radius.
- 6) Pearching Hole Assy merupakan proses pembuatan lubang pada pipa untuk penggabungan pipa luar dengan pipa dalam.
- 7) Pearching Hole Braket, proses membuat lubang untuk memasang braket.. Bracket digunakan untuk memudahkan pemasangan pada bagian mobil.
- 8) Spot Welding Bend, pada proses ini pipa stainlis akan dilas menggunakan mesin las, tujuannya agar pipa tersebut tersambung dengan bracket.
- 9) Spot Welding Nut, setelah tersambung pipa kemudian dilas kembali dengan tujuan merapihkan bagian luar pipa yang tersambung dengan bracket.
- 10) Amplas, Pada proses ini memiliki tujuan, yaitu untuk merapikan bagian produk agar tidak ada sisa bagian dari produk tersebut yang tidak sesuai dengan bentuk yang diinginkan dengan menggunakan mesin gerinda dan proses ini dilakukan untuk menghilangkan bagian yang kasar atau tajam dalam produk tersebut.

11) Buffing, proses soldier yang menggunakan mesin buffing. Hal ini dilakukan untuk membuat produk lebih mengkilap dan tidak buram.

- **Penggabungan Pipa Luar dan Pipa Dalam**

1) Spot Welding Assy Pipa Luar, penggabungan pipa luar yang sudah siap pada pipa dalam.

2) Spot Welding Stop, merupakan penggabungan dan penyempurnaan pipa luar dengan pipa dalam menggunakan mesin las

3) Amplas, untuk merapikan bagian produk agar tidak ada sisa bagian dari produk tersebut yang tidak sesuai dengan bentuk yang diinginkan dengan menggunakan mesin gerinda dan proses ini dilakukan untuk menghilangkan bagian yang kasar atau tajam dalam produk tersebut.

4) Buffing, proses soldier yang menggunakan mesin buffing. Hal ini dilakukan untuk membuat produk lebih mengkilap dan tidak buram.

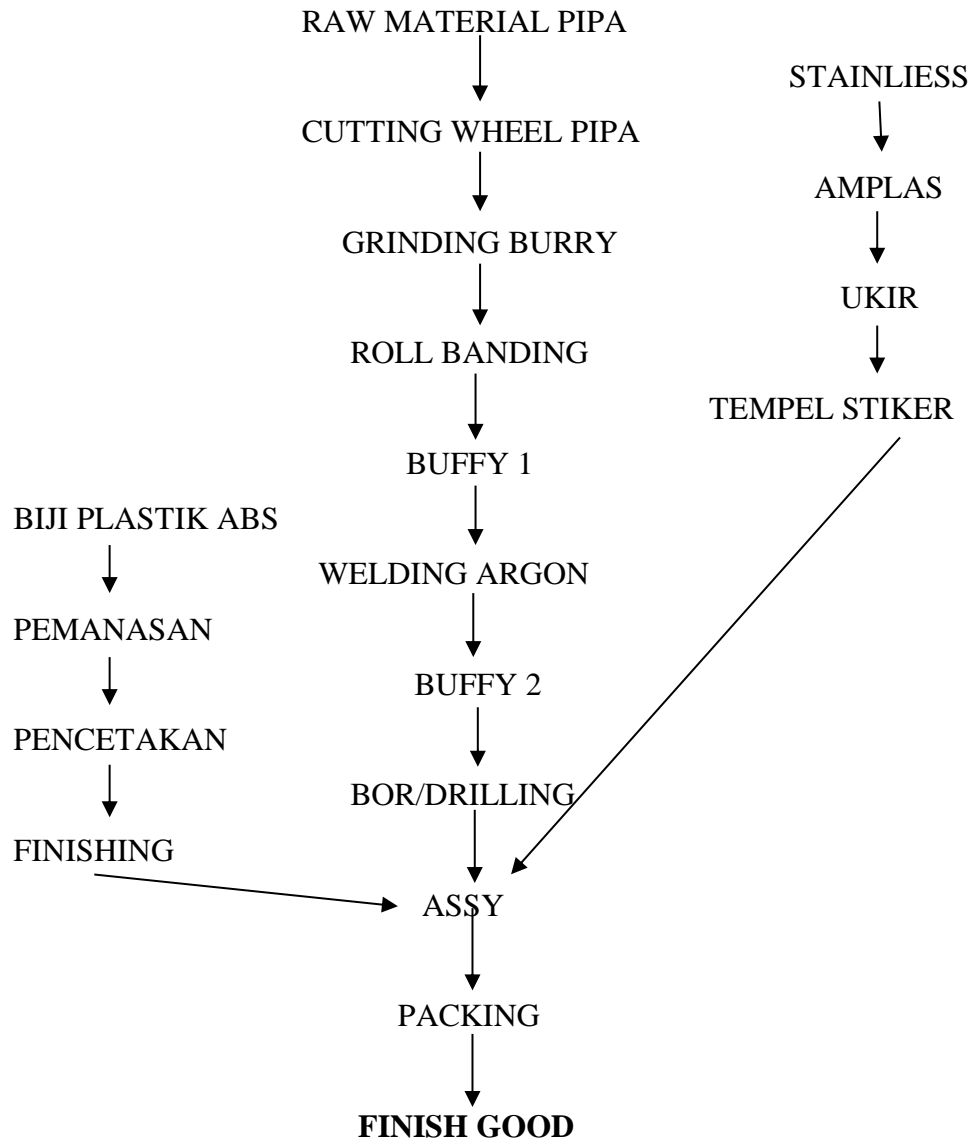
5) WIPE, proses membersihkan produk dari sisa-sisa poles pada tahap sebelumnya. Hal ini dilakukan secara manual dengan menggunakan kain untuk membersihkannya dari kotoran yang menempel pada produk.

6) Chek, proses pengecekan produk yang dilakukan dengan tujuan apakah produk ada yang cacat/tidak sebelum produk dikirim kepada customer. Proses pemeriksaan ini dilakukan oleh bagian Quality Control (QC) dimana mereka bertugas untuk mengontrol dan memeriksa produk, bila produk telah sesuai dengan standar yang telah ditentukan maka akan diberikan label bahwa produk tersebut telah lulus bagian QC.

7) Finishing, proses pemeriksaan akhir sesuai dengan standar kualitas produk yang telah ditetapkan, baik berdasarkan

dimensi atau permukaan produk, seperti tidak ada goresan, benjolan, bintik, tidak bergelombang dan lain-lain.

2. Alur Proses Produksi Rear Bar



Gambar 4.9 Alur Proses Produksi Rear Bar

Sumber : PT Laksana Teknik Makmur

Kegiatan produksinya yaitu :

A. Input

Tahap awal yang dilakukan dalam melakukan proses produksi adalah menyiapkan bahan baku yang digunakan dalam proses produksi, bahan baku yang digunakan dalam proses Muffler yaitu Pipa Stainless Steel 201(1,2/1,0), Pipa Stainless Steel 201(2,5 inchi x 1,2/1,0 x 6000), Stainless steel 201 (0,5 x1x2), biji plastik ABS Hitam, biji plastik merah, putih dan master bet yang dicampur. Ukuran yang digunakan harus sesuai dengan kebutuhan SOP.

B. Proses

- **Pembuatan Tengah ABS**

- 1) Pemilihan bahan baku plastik ABS hitam yang berkualitas, agar saat pemanasan tidak mengalami masalah dan hasilnya sempurna.
- 2) Pemanasan, proses ini bertujuan untuk melelehkan biji plastik agar dapat dilanjutkan ke proses pencetakan.
- 3) Pencetakan, proses pembentukan produk yang diinginkan.
- 4) Finishing, pembersihan produk yang telah jadi dari kotoran-kotoran dan sisa bahan baku yang lebih.

- **Pembuatan Reflektor**

- 1) Pemilihan bahan baku plastik merah dan putih yang berkualitas, agar saat pemanasan tidak mengalami masalah dan hasilnya sempurna.
- 2) Pemanasan, proses ini bertujuan untuk melelehkan biji plastik agar dapat dilanjutkan ke proses pencetakan.
- 3) Pencetakan, proses pembentukan produk yang diinginkan.
- 4) Finishing, pembersihan produk yang telah jadi dari kotoran-kotoran dan sisa bahan baku yang lebih.

- **Pembuatan Emblem**

- 1) Pemilihan bahan baku stainless yang berkualitas yang sudah ditetapkan oleh perusahaan.

- 2) Amplas, pembersihan bahan baku yang bertujuan untuk menghilangkan kotoran dan benjolan yang menempel pada stainless.
- 3) Ukir, pembentukan desain yang sudah di tentukan oleh perusahaan dan konsumen.
- 4) Tempel Stiker, penempelan stiker pada emblem bertujuan untuk memberikan protection pada produk agar tidak terjadi lecet atau gesekan.

- **Pembuatan Rear Bar**

- 1) Proses Pemilihan Material Proses pertama yang dilakukan sama dengan garnish, yaitu pemilihan material yang akan dilakukan produksi. Material yang dipilih harus sesuai dengan standar dan spesifikasi yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Pada produk muffler material yang digunakan adalah pipa stainless steel 201(1,2/1,0) dan Stainless Steel 210(2,5 inchi x 1,2 x 1,0).
- 2) Cutting Wheel Pipa, Proses cutting material pada tahap ini dilakukan dengan memotong material pipa stainless steel sesuai dengan panjang atau lebar yang dibutuhkan pada produk yang ingin diproduksi menjadi bagian lurus.
- 3) Grinding Burry, pada proses ini pipa stainless steel dihaluskan dan diratakan permukaanya agar halus dengan menggunakan mesin gerinda tangan.
- 4) Roll Banding, setelah pipa digerinding selanjutnya pipa stainless steel dibengkokan pada bagian ujung ke ujungnya menggunakan mesin Banding Roll. Hal ini dilakukan karena mengikuti standar merk mobil Rush dan Terrios.
- 5) Buffy 1, proses soldier yang menggunakan mesin buffing/soldier. Hal ini dilakukan untuk membuat produk lebih mengkilap dan tidak buram.

- 6) Welding Argon, di tahap ini pipa stainless steel dilas agar tersambung bagian pipanya dengan menggunakan mesin las argon.
- 7) Buffy 2, sama seperti proses buffy 1 setelah dilas maka pipa akan disoldier agar membuat produk lebih mengkilap.
- 8) Bor/Drilling, pada tahap terakhir pipa stainless steel akan dibor agar pada dapat melubangi bagian ujung pipa yang akan dipasang dengan ujung kapsul. Proses ini dikerjakan dengan menggunakan mesin bor.

- **Pemasangan Komponen**

- 1) Assy, proses penggabungan komponen tengah ABS dan Alumunium/emblem pada pipa yang sudah di bentuk dan akan lanjut ke proses selanjutnya.
- 2) Packing, merupakan proses pengemasan produk kedalam plastik dan karton box. Bagian ini adalah proses terakhir dari proses produksi.
- 3) Finish Good, proses penyimpanan barang yang sudah jadi dan siap untuk di distribusikan.

4.3.3 Kebutuhan Bahan Baku

Bahan baku yang digunakan dalam sebuah produksi sangat penting karena mempengaruhi kualitas produk yang dihasilkan dan harga jualnya. Pengadaan bahan baku dilakukan setiap dua bulan sekali kemudian disimpan didalam gudang bahan baku.

Bahan baku langsung atau *Direct Material*, yaitu sebuah bahan baku yang merupakan bagian dari pada barang jadi yang dihasilkan. Biaya yang dikeluarkan untuk membeli bahan baku langsung ini mempunyai hubungan yang erat dan sebanding dengan jumlah barang yang dihasilkan.

Tabel 4.4 Biaya Bahan Baku Per Periode

Bahan Baku	2012		
	Kebutuhan Bahan Baku	Harga Bahan Per Satuan	Biaya Bahan Baku Per Tahun
Muffler:			
a. Pipa SS 304 (2,5 x 1,2 x 6000)	550 batang	Rp 454.500	Rp 249.975.000
b. Pipa SS 304 (70 x 0,6 x 6000)	160 batang	Rp 95.000	Rp 15.200.000
c. Pipa SS 304 (1,0 x 4 x 8)	60 batang	Rp 123.250	Rp 7.410.000
Total			Rp 272.585.000
Rear Bar :			
a. Pipa SS 201 (2,5 x 1,2 x 6000)	4.690 batang	Rp 102.000	Rp 478.380.000
b. Pipa SS 201 (oval x 1,0 x 6000)	1.750 batang	Rp 192.200	Rp 336.350.000
c. Pipa SS 201(1/4 x 1,0 x 6000)	1.125 batang	Rp 27.500	Rp 30.937.500
d. Material Biji Plastik	1950 kg	Rp 122.350	Rp 238.582.500
Total			Rp 1.084.250.000

Bahan Baku	2013		
	Kebutuhan Bahan Baku	Harga Bahan Per Satuan	Biaya Bahan Baku Per Tahun
Muffler :			
a. Pipa SS 304 (2,5 x 1,2 x 6000)	600 batang	Rp 460.500	Rp 276.300.000
b. Pipa SS 304 (70 x 0,6 x 6000)	200 batang	Rp 98.500	Rp 19.700.000
c. Pipa SS 304 (1,0 x 4 x 8)	75 batang	Rp 125.000	Rp 9.375.000
Total			Rp 305.375.000
Rear Bar :			
a. Pipa SS 201 (2,5 x 1,2 x 6000)	5.450 batang	Rp 104.800	Rp 571.160.000
b. Pipa SS 201 (oval x 1,0 x 6000)	1.800 batang	Rp 200.470	Rp 360.846.000
c. Pipa SS 201(1/4 x 1,0 x 6000)	1.160 batang	Rp 31.800	Rp 36.888.000
d. Material Biji Plastik	2.150 kg	Rp 122.920	Rp 264.278.000
Total			Rp 1.233.172.000

Bahan Baku	2014		
	Kebutuhan Bahan Baku	Harga Bahan Per Satuan	Biaya Bahan Baku Per Tahun
Muffler :			
a. Pipa SS 304 (2,5 x 1,2 x 6000)	690 batang	Rp 462.275	Rp 318.969.750
b. Pipa SS 304 (70 x 0,6 x 6000)	245 batang	Rp 99.000	Rp 24.255.000
c. Pipa SS 304 (1,0 x 4 x 8)	95 batang	Rp 125.750	Rp 11.946.250
Total			Rp 355.141.000
Rear Bar :			
a. Pipa SS 201 (2,5 x 1,2 x 6000)	6.925 batang	Rp 105.410	Rp 729.964.250
b. Pipa SS 201 (oval x 1,0 x 6000)	1.970 batang	Rp 201.675	Rp 397.289.750
c. Pipa SS 201(1/4 x 1,0 x 6000)	1.300 batang	Rp 32.175	Rp 41.827.500
d. Material Biji Plastik	2.365 kg	Rp 128.200	Rp 303.193.000
Total			Rp 1.472.274.500

Bahan Baku	2015		
	Kebutuhan Bahan	Harga Bahan Per Satuan	Biaya Bahan Baku Per Tahun
Muffler:			
a. Pipa SS 304 (2,5 x 1,2 x 6000)	725 batang	Rp 478.213	Rp 346.704.425
b. Pipa SS 304 (70 x 0,6 x 6000)	260 batang	Rp 109.775	Rp 28.541.500
c. Pipa SS 304 (1,0 x 4 x 8)	105 batang	Rp 133.847	Rp 14.053.935
Total			Rp 389.299.860
Rear Bar:			
a. Pipa SS 201 (2,5 x 1,2 x 6000)	7.440 batang	Rp 118.265	Rp 879.891.600
b. Pipa SS 201 (oval x 1,0 x 6000)	2.030 batang	Rp 211.590	Rp 429.527.700
c. Pipa SS 201 (1/4 x 1,0 x 6000)	1.390 batang	Rp 38.966	Rp 54.167.740
d. Material Biji Plastik	2.535 kg	Rp 138.700	Rp 351.604.500
Total			Rp 1.715.191.540

Bahan Baku	2016		
	Kebutuhan Bahan	Harga Bahan Per Satuan	Kebutuhan Bahan Baku Per Tahun
Muffler :			
a. Pipa SS 304 (2,5 x 1,2 x 6000)	780 batang	Rp 480.550	Rp 374.829.000
b. Pipa SS 304 (70 x 0,6 x 6000)	285 batang	Rp 113.200	Rp 32.262.000
c. Pipa SS 304 (1,0 x 4 x 8)	120 batang	Rp 135.985	Rp 16.318.200
Total			Rp 423.409.200
Rear Bar :			
a. Pipa SS 201 (2,5 x 1,2 x 6000)	7.560 batang	Rp 120.780	Rp 913.157.800
b. Pipa SS 201 (oval x 1,0 x 6000)	2.110 batang	Rp 212.600	Rp 448.586.000
c. Pipa SS 201(1/4 x 1,0 x 6000)	1.435 batang	Rp 39.000	Rp 55.965.000
d. Material Biji Plastik	2.780 Kg	Rp 143.400	Rp 398.652.000
Total	23.875 Unit		Rp 1.816.360.800

4.3.4 Mesin dan Peralatan Produksi

Tabel 4.5 Mesin dan Peralatan Produksi Muffler dan Rear Bar

No.	Nama Mesin dan Alat	Jumlah Mesin
1.	Mesin Cutting	2
2.	Mesin Camper	1
3.	Mesin Hydraulic Prass	1
4.	Mesin Power Press	1
5.	Mesin Spot Wealding	1
6.	Mesin Grindra Tangan	2
7.	Mesin Beld Grinder	1
8.	Mesin Poles	2
9.	Mesin Grindra Duduk	1
10.	Mesin Roll Banding Assy	1
11.	Mesin Nut Argon	1

12.	Mesin Bor Duduk	1
13.	Mesin Bor Tangan	1
14.	Pisau Kater	2

Sumber : PT Laksana Teknik Makmur

4.3.5 Tenaga Kerja Langsung

PT Laksana Teknik Makmur menggunakan tenaga kerja langsung masing-masing setiap produk Muffler dan Rear Bar adalah 13 orang tenaga kerja. Jadi jumlah tenaga kerja langsung Muffler dan Rear Bar adalah 26 orang.

4.3.6 Biaya Produksi

Biaya produksi adalah total biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk kegiatan produksi dalam periode tertentu. Berikut ini merupakan biaya produksi yang ditetapkan PT Laksana Teknik Makmur yang dikeluarkan dalam lima (5) tahun terakhir adalah sebagai berikut

$$\text{Biaya Produksi} = \text{Biaya Bahan Baku} + \text{Biaya Tenaga Kerja} + \text{Biaya Overhead Pabrik}$$

Tabel 4.6 Persediaan Barang Jadi Muffler dan Rear Bar

Keterangan	Muffler					Rear Bar				
	2012	2013	2014	2015	2016	2012	2013	2014	2015	2016
persediaan awal	180	165	190	162	200	190	155	200	170	195
persediaan akhir	165	190	162	200	217	155	200	170	195	225

Tabel 4.7 Biaya Produksi PT Laksana
Teknik Makmur per Periode (Rp)

No	Keterangan	Tahun				
		2012	2013	2014	2015	2016
1	Bahan Baku					
	a. Muffler :					
	• Pipa SS 304 (2,5 x 1,2 x 6000)	249.975.000	276.300.000	318.969.750	346.704.425	374.829.000
	• Pipa SS 304 (70 x 0,6 x 6000)	15.200.000	19.700.000	24.255.000	28.541.500	32.262.000
	• Pipa SS 304 (1,0 x 4,0 x 8,0)	7.410.000	9.375.000	11.946.250	14.053.935	16.318.200
	• Total Bahan Baku Muffler	272.585.000	305.375.000	355.141.000	389.299.860	423.409.200
	b. Rear Bar :					
	• Pipa SS 201 (2,5 x 1,2 x 6000)	478.380.000	571.160.000	729.964.250	879.891.600	913.157.800
	• Pipa SS 201 (oval x 1,0 x 6000)	336.350.000	360.846.000	397.289.750	429.527.700	448.586.000
	• Pipa SS 201 (1/4 x 1,0 x 6000)	30.937.500	36.888.000	41.827.500	54.167.740	55.965.000
	• Material Biji Plastik	238.557.500	259.700.000	303.005.000	351.495.300	398.629.000
	• Total Bahan Baku Rear Bar	1.084.250.000	1.233.172.000	1.472.274.500	1.715.191.540	1.816.360.800
	Total Biaya Bahan Baku	1.356.835.000	1.538.547.000	1.827.415.500	2.104.382.400	2.239.770.000
2	Biaya Tenaga Kerja Langsung					
	a. Muffler	237.960.000	376.200.000	386.000.000	417.600.000	426.600.000
	b. Rear Bar	219.360.000	349.800.000	359.400.000	384.000.000	392.400.000
	Total Biaya Tenaga Kerja Langsung	457.320.000	726.000.000	745.400.000	801.600.000	819.000.000
3	Biaya Overhead Pabrik					
	– By. Tenaga Kerja Tidak Langsung	243.600.000	253.800.000	255.000.000	259.800.000	259.800.000

	– By. Pemeliharaan Mesin dan Peralatan	28.000.000	32.500.000	37.550.000	41.500.000	45.000.000
	– By. Perlengkapan Pabrik	9.500.000	11.200.000	12.000.000	12.500.000	13.500.000
	– By. Listrik & Air Pabrik	50.500.000	55.200.000	62.600.000	68.100.000	75.500.000
	– By. Telpon & Internet Kantor	10.000.000	10.500.000	12.000.000	13.000.000	15.000.000
	– Penyusutan Gedung	110.000.000	110.000.000	110.000.000	110.000.000	110.000.000
	– Penyusutan Mesin	18.232.000	18.232.000	18.232.000	18.232.000	18.232.000
	– Penyusutan Inventaris	5.936.000	5.936.000	5.936.000	5.936.000	5.936.000
	– Penyusutan Peralatan	6.207.000	6.207.000	6.207.000	6.207.000	6.207.000
	Total Biaya Overhead Pabrik	445.975.000	503.575.000	519.525.000	535.275.000	549.175.000
	Total Biaya Produksi	2.498.505.000	3.017.897.000	3.356.865.500	3.716.732.400	3.897.320.000

Catatan : Biaya Overhead Pabrik sesuai kebijakan PT Laksana Teknik Makmur, setiap tahunnya dialokasikan masing-masing 40% untuk produk Muffler dan 60% untuk produk Rear Bar.

4.4 Aspek Personalia

Manajemen personalia adalah manajemen yang mengkhususkan diri dalam bidang pengelolaan sumber daya manusia. Dalam pelaksanaan ini PT Laksana Teknik Makmur dilakukan langsung oleh Manajer Personalia atau *Human Resources Development (HRD)* perusahaan mulai dari proses analisis jabatan, perekrutan karyawan, penempatan posisi, pemberian kompensasi, memotivasi karyawan, hingga pemutusan hubungan kerja.

4.4.1 Fungsi Manajemen Personalia

PT Laksana Teknik Makmur menerapkan fungsi manajemen personalia untuk mengatur masalah ketenagakerjaan dalam perusahaan. Fungsi-fungsi manajemen personalia yang diterapkan dalam perusahaan, antara lain :

1. Sistem Rekrutmen Karyawan

Dalam merekrut karyawan PT Laksana Teknik Makmur tidak memiliki syarat khusus untuk bekerja di perusahaan, pihak perusahaan lebih mengutamakan karyawan yang memiliki kemauan lebih dan warga sekitar di daerah perusahaan berada. Jika seseorang ingin melamar pekerjaan di PT Laksana Teknik Makmur, orang tersebut hanya diwajibkan untuk memperlihatkan Kartu Tanda Penduduk (KTP) dan Ijazah tamatan sekolah akhir kepada Manajer HRD perusahaan, kemudian calon pelamar akan mengikuti tes tulis dan terakhir diwawancarai.

2. Pengenalan dan Orientasi Karyawan

Tidak ada proses khusus yang dilakukan perusahaan pada saat pengenalan dan orientasi karyawan. Karyawan yang baru mulai bekerja hanya diperkenalkan kepada jajaran karyawan yang telah ada dan diajak berkeliling lokasi perusahaan agar lebih mengenal lingkungannya. Untuk karyawan yang bekerja di bagian kantor, karyawan baru akan

diberitahu secara langsung mengenai tugas-tugasnya beserta tanggung jawabnya. Sementara untuk karyawan yang terlibat dalam proses produksi, karyawan baru tidak langsung terlibat di bagian proses produksi.

3. Penilaian Kinerja Karyawan

Tujuan dari kegiatan penilaian kinerja karyawan adalah untuk mengetahui tingkat prestasi seorang karyawan dalam mengerjakan tugas-tugasnya dan mengukur loyalitas karyawan terhadap perusahaan, dalam rangka untuk mencapai sasaran dan tujuan perusahaan.

4. Kesejahteraan Karyawan

Berikut ini adalah cara perusahaan PT Laksana Teknik Makmur dalam mensejahterakan karyawan perusahaan :

a. Gaji Karyawan

Karyawan PT Laksana Teknik Makmur menerima gaji sesuai dengan kebijakan dari pihak pemilik perusahaan, dimana besaran gaji disesuaikan dengan kinerja dan tanggung jawab masing-masing jabatan.

Selain itu, seluruh karyawan akan mendapatkan jaminan kesehatan BPJS ketenagakerjaan yang sudah didaftarkan oleh pihak perusahaan.

Tabel 4.8 Gaji Karyawan PT Laksana Teknik Makmur Per Periode

Keterangan	Gaji Karyawan PT Laksana Teknik Makmur (Rp)				
	Tahun 2012	Tahun 2013	Tahun 2014	Tahun 2015	Tahun 2016
Plant Manager	78.000.000	80.400.000	81.000.000	81.600.000	81.600.000
Manajer Engineering	68.400.000	72.000.000	72.000.000	74.400.000	74.400.000
Manajer Finance	68.400.000	72.000.000	72.000.000	74.400.000	74.400.000
Bagian Marketing	54.000.000	55.200.000	55.800.000	56.400.000	56.400.000

Bagian HRD/GA	54.000.000	55.200.000	55.800.000	56.400.000	56.400.000
Bagian PPC	45.600.000	46.800.000	48.000.000	49.800.000	49.800.000
Mandor Produksi	42.000.000	43.800.000	43.800.000	44.400.000	44.400.000
Bagian Warehouse	42.000.000	43.800.000	42.600.000	43.200.000	43.200.000
Bagian Maintanace	42.000.000	43.800.000	43.800.000	44.400.000	44.400.000
Bagian QA	36.000.000	37.800.000	38.400.000	39.000.000	39.000.000
Bagian R&D	36.000.000	37.800.000	38.400.000	39.000.000	39.000.000
Driver/Pengiriman	32.400.000	33.600.000	33.600.000	35.400.000	36.000.000
Satpam	30.000.000	32.000.000	32.000.000	36.000.000	36.000.000
Total Biaya Gaji Karyawan	628.800.000	654.200.000	657.200.000	674.400.000	675.000.000

Sumber : PT Laksana Teknik Makmur

b. Insentif

Di PT Laksana Teknik Makmur terdapat berbagai gaji insentif. Diantaranya gaji insentif untuk lembur dan insentif untuk hari raya. Untuk gaji insentif lembur akan diberikan setiap awal bulan setelah gaji lembur bulan lalu bersamaan dengan pembagian gaji per bulan.

c. Tunjangan Hari Raya (THR)

Setiap karyawan PT Laksana Teknik Makmur berhak mendapatkan tunjangan hari raya (THR), THR diberikan pada saat menjelang hari raya Idul Fitri atau saat hari terakhir sebelum kegiatan perusahaan diliburkan. Tunjangan tersebut diberikan sebesar dua kali gaji per bulan untuk karyawan yang telah bekerja diatas satu tahun, sedangkan bagi karyawan yang masa kerjanya kurang dari satu tahun mendapatkan THR sebesar satu kali gaji perbulan.

d. Pemberian Penghargaan Karyawan

Setiap akhir tahun perusahaan PT Laksana Teknik Makmur memberikan reward atau penghargaan kepada karyawan terbaik. Penghargaan ini dilihat dari data penilaian karyawan. Tujuan dari

pemberian reward ini agar karyawan merasa termotivasi dalam meningkatkan kinerja pada perusahaan dan akan merasa dihargai oleh pihak perusahaan atas kinerjanya selama ini. Bentuk dari pemberian reward ini berupa bonus barang elektronik seperti TV, kulkas, kipas angin, magicom dan DVD.

e. Family Gathering

PT Laksana Teknik Makmur selalu mengadakan acara mudik gratis untuk seluruh karyawan baik di bidang staf maupun operator produksi setiap tahun menjelang libur lebaran. Perusahaan akan menyediakan 4 buah mobil bus yang akan mengangkut seluruh karyawan dan kelaarganya sampai ke kampung halamannya, namun fasilitas ini hanya berlaku bagi karyawan yang mudik di pulau jawa saja. Selain bertujuan untuk memudahkan karyawan dalam memberikan fasilitas transportasi mudik lebaran, hal ini juga berfungsi untuk mempererat silaturahmi antar karyawan dan antara keluarga karyawan.

f. Jaminan Sosial Karyawan

Mulai awal tahun 2016 PT Laksana Teknik Makmur sudah mengikuti program pemerintah yaitu program BPJS Ketenagakerjaan, dimana sebagian karyawan PT Laksana Teknik Makmur sudah didaftarkan di BPJS ketenagakerjaan.

5. Pemutusan Hubungan Kerja

Pemutusan Hubungan Kerja adalah pengakhiran hubungan kerja karyawan dengan perusahaan karena suatu hal tertentu yang mengakibatkan berakhirnya hak dan kewajiban antara pekerja dan pengusaha. Peraturannya Surat Peringatan (SP) diberikan 2 kali sebelum akhirnya dipecat, tetapi sampai saat ini karyawan yang berhenti berkerja di perusahaan berdasarkan permintaan karyawan itu sendiri dan sebelum mengundurkan diri karyawan harus menkoordinasikan hal tersebut sebulan sebelum berhenti dari pekerjaan.

4.5 Aspek Keuangan

Setiap perusahaan dalam menjalankan berbagai aktivitasnya memiliki pengeluaran dan pemasukan yang harus dicatat untuk mengetahui apa saja transaksi yang terjadi dalam periode tertentu, sehingga pada akhir periode tertentu perusahaan dapat mengetahui posisi keuangan perusahaannya, dan posisi keuangan tersebut dapat dijadikan sebagai bahan untuk merencanakan aktivitas di periode berikutnya.

4.5.1 Biaya Investasi

Tabel 4.9 Modal Awal atau Investasi

PT Laksana Teknik Makmur

No.	Keterangan	Jumlah	Harga Satuan	Total
1.	Tanah	5.000 m ²	Rp 850.000	Rp 4.250.000.000
2.	Bangunan	4.000 m ²	Rp 275.000	Rp 1.100.000.000
	Subtotal	9.000 m²		Rp 5.350.000.000
3.	Mesin :			
	Mesin Cutting	2	Rp 2.350.000	Rp 4.700.000
	Mesin Camper	1	Rp 7.400.000	Rp 7.400.000
	Mesin Hydraulic Prass	1	Rp 5.100.000	Rp 5.100.000
	Mesin Power Press	1	Rp 42.300.000	Rp 42.300.000
	Mesin Spot Wealding	1	Rp 38.500.000	Rp 38.500.000
	Mesin Grinda Tangan	2	Rp 690.000	Rp 1.380.000
	Mesin Belt Grinder	1	Rp 4.500.000	Rp 4.500.000
	Mesin Poles	2	Rp 2.250.000	Rp 4.500.000
	Mesin Grinda Duduk	1	Rp 1.750.000	Rp 1.750.000
	Mesin Roll Bending Assy	1	Rp 63.500.000	Rp 63.500.000
	Mesin Nut Argon	1	Rp 5.450.000	Rp 5.450.000
	Mesin Bor Duduk	1	Rp 2.850.000	Rp 2.850.000
	Mesin Bor Tangan	1	Rp 390.000	Rp 390.000
	Subtotal	16		Rp 182.320.000

4.	Peralatan Pabrik dan Kantor :				
	Printer	7 unit	Rp 1.135.000	Rp 7.945.000	
	Telepon	10 Unit	Rp 180.000	Rp 1.800.000	
	Komputer	7 Unit	Rp 3.750.000	Rp 26.250.000	
	Kalkulator	20 Unit	Rp 30.000	Rp 600.000	
	Alat Tulis	50 Pcs	Rp 20.000	Rp 1.000.000	
	Kater	100 Pcs	Rp 5.000	Rp 500.000	
	Doubel Tape	50 Roll	Rp 6.000	Rp 300.000	
	Lakban	100 Roll	Rp 10.000	Rp 1.000.000	
	Sarung Tangan	100 Pasang	Rp 25.000	Rp 2.500.000	
	Masker	300 Pcs	Rp 1000	Rp 300.000	
	P3K	20 Kotak	Rp 85.000	Rp 1.700.000	
	Subtotal			Rp 43.895.000	
5.	Inventaris Kantor & Pabrik :				
	Ac	3 Unit	Rp 2.700.000	Rp 8.100.000	
	Kulkas	2 Unit	Rp 1.850.000	Rp 3.700.000	
	Meja	5 Unit	Rp 2.650.000	Rp 13.250.000	
	Kipas	20 Unit	Rp 400.000	Rp 8.000.000	
	Bangku	10 Unit	Rp 700.000	Rp 7.000.000	
	Dispenser	10 Unit	Rp 200.000	Rp 2.000.000	
	Galon	20 Unit	Rp 40.000	Rp 800.000	
	Lemari	5 Unit	Rp 2.700.000	Rp 13.500.000	
	Proyektor	5 Unit	Rp 880.000	Rp 4.400.000	
	Subtotal			Rp 60.750.000	
6.	Kendaraan :				
	Mobil elf box	2 Unit	Rp 230.000.000	Rp 460.000.000	
	Mobil Kantor	1 Unit	Rp 198.000.000	Rp 198.000.000	
	Subtotal			Rp 658.000.000	

7.	Biaya Pra Operasi :			
	Biaya Perizinan			Rp 12.000.000
	TDP			Rp 750.000
	Sub total			Rp 12.750.000
Jumlah Modal Awal				Rp 6.307.715.000

4.5.2 Biaya Penyusutan

Tabel 4.10 Biaya Penyusutan Investasi

No	Aktiva	Harga Beli (Rp)	Nilai Ekonomis	Penyusutan (Rp)
1	Bangunan	1.100.000.000	10 tahun	110.000.000
2	Mesin	182.320.000	10 tahun	18.232.000
3	Peralatan	43.895.000	5 tahun	8.779.000
4	Inventaris Kantor	60.750.000	5 tahun	12.150.000
5	Kendaraan	658.000.000	5 tahun	131.600.000
6	Pra Operasi	12.750.000	5 tahun	2.550.000

4.5.3 Laporan Keuangan Perusahaan

Tabel 4.11 Biaya Operasional Per Periode (Rp)

PT Laksana Teknik Makmur					
Laporan Biaya Operasional Per 31 Desember					
Keterangan	Tahun				
	2012	2013	2014	2015	2016
1. Biaya Pemasaran					
Gaji Bagian Pemasaran	54.000.000	55.200.000	55.800.000	56.400.000	56.400.000
Gaji Driver	32.400.000	33.600.000	33.600.000	35.400.000	36.000.000
Biaya Distribusi	119.602.000	134.185.000	184.017.500	206.053.500	221.141.000
Biaya Pengemasan	9.925.000	11.407.000	12.834.000	15.840.550	18.365.000
Biaya Promosi	13.700.000	13.100.000	16.550.000	18.600.000	20.650.000
Biaya Pemeliharaan Mobil	19.780.000	19.780.000	19.780.000	19.780.000	19.780.000
Penyusutan Mobil	23.000.000	23.000.000	23.000.000	23.000.000	23.000.000
Total Biaya Pemasaran	272.407.000	290.272.500	345.581.500	375.074.300	395.336.100
2. Biaya Administrasi & Umum					
Gaji Plant Manager	78.000.000	80.400.000	81.000.000	81.600.000	81.600.000
Gaji Finance/Keuangan	68.400.000	72.000.000	72.000.000	74.400.000	74.400.000

Gaji Engineering	68.400.000	72.000.000	72.000.000	74.400.000	74.400.000
Gaji HRD	54.000.000	55.200.000	55.800.000	56.400.000	56.400.000
Gaji Satpam	30.000.000	32.000.000	32.000.000	36.000.000	36.000.000
Penyusutan Gedung	110.000.000	110.000.000	110.000.000	110.000.000	110.000.000
Penyusutan Mesin	18.232.000	18.232.000	18.232.000	18.232.000	18.232.000
Penyusutan Inventaris Kantor	12.150.000	12.150.000	12.150.000	12.150.000	12.150.000
Penyusutan Peralatan Kantor	8.779.000	8.779.000	8.779.000	8.779.000	8.779.000
By. Pemeliharaan Mesin	28.000.000	32.500.000	37.550.000	41.500.000	45.000.000
By. Listrik dan Air Kantor	50.500.000	55.200.000	62.600.000	68.100.000	75.500.000
By. Telpon dan Internet Kantor	10.000.000	10.500.000	12.000.000	13.000.000	15.000.000
Total Biaya Administrasi Umum	536.461.000	558.961.000	574.111.000	594.561.000	607.461.000
Total Biaya Operasional	808.868.000	849.233.500	919.692.500	969.635.300	1.002.797.100

Tabel 4.12 Laporan Harga Pokok Penjualan Muffler Per Periode (Rp)

PT Laksana Teknik Makmur					
Laporan Harga Pokok Penjualan Per 31 Desember					
Keterangan	Tahun				
	2012	2013	2014	2015	2016
Bahan Baku Langsung					
– Persediaan Bahan Baku Awal	20.250.000	17.000.000	15.600.000	11.850.000	17.525.000
– Pembelian Bersih	272.585.000	305.375.000	355.141.000	389.299.860	423.409.200
– Bahan Baku yang dapat dipakai	292.835.000	322.375.000	370.741.000	401.149.860	440.934.200
– Persediaan Bahan Baku Akhir	(17.000.000)	(15.600.000)	(11.850.000)	(17.525.000)	(13.255.000)
– Biaya Bahan Baku	275.835.000	306.775.000	358.891.000	383.624.860	427.679.200
Tenaga Kerja Langsung	237.960.000	376.200.000	386.000.000	417.600.000	426.600.000
Biaya Overhead Pabrik	178.390.000	201.430.000	207.810.000	214.110.000	219.670.000
Harga Pokok Produksi	692.185.000	884.405.000	952.701.000	1.015.334.860	1.073.949.200
Nilai Pesediaan Barang Jadi Awal	15.300.000	14.025.000	17.100.000	14.580.000	18.000.000
Harga Pokok Barang Jadi	707.485.000	898.430.000	969.801.000	1.029.914.860	1.091.949.200
Nilai Persediaan Barang Jadi Akhir	(14.025.000)	(16.150.000)	(14.580.000)	(18.000.000)	(19.530.000)
Harga Pokok Penjualan	693.460.000	882.280.000	955.221.000	1.011.914.860	1.072.419.200

Tabel 4.13 Laporan Harga Pokok Penjualan Rear Bar Per Periode (Rp)

PT Laksana Teknik Makmur					
Laporan Harga Pokok Penjualan Per 31 Desember					
Keterangan	Tahun				
	2012	2013	2014	2015	2016
Bahan Baku Langsung					
– Persediaan Bahan Baku Awal	40.000.000	37.300.000	33.800.000	27.850.000	22.455.000
– Pembelian Bersih	1.084.250.000	1.233.172.000	1.472.274.500	1.715.191.540	1.816.360.800
– Bahan Baku yang dapat dipakai	1.124.250.000	1.270.472.000	1.506.074.500	1.743.041.540	1.838.815.800
– Persediaan Bahan Baku Akhir	(37.300.000)	(33.800.000)	(27.850.000)	(22.455.000)	(17.255.000)
– Biaya Bahan Baku	1.086.950.000	1.236.672.000	1.478.224.500	1.720.586.540	1.821.560.800
Tenaga Kerja Langsung	219.360.000	349.800.000	359.400.000	384.000.000	392.400.000
Biaya Overhead Pabrik	267.585.000	302.145.000	311.715.000	321.165.000	329.505.000
Harga Pokok Produksi	1.573.895.000	1.888.617.000	2.149.339.500	2.425.751.540	2.543.465.800
Nilai Persediaan Barang Jadi Awal	47.500.000	46.500.000	70.000.000	59.500.000	68.250.000
Harga Pokok Barang Jadi	1.621.395.000	1.935.117.000	2.219.339.500	2.485.251.540	2.611.715.800
Nilai Persediaan Barang Jadi Akhir	(38.750.000)	(60.000.000)	(59.500.000)	(68.250.000)	(78.750.000)
Harga Pokok Penjualan	1.582.645.000	1.875.117.000	2.159.839.500	2.417.001.540	2.532.965.800

Tabel 4.14 Laporan Rugi Laba Muffler dan Rear Bar Per Periode (Rp)

PT Laksana Teknik Makmur					
Laporan Laba – Rugi Per 31 desember					
Keterangan	Tahun				
	2012	2013	2014	2015	2016
Hasil Penjualan					
– Muffler	2.945.250.000	3.174.750.000	3.738.150.000	3.903.300.000	4.450.500.000
– Rear Bar	3.952.500.000	5.131.500.000	8.748.250.000	9.609.250.000	10.976.000.000
Total Hasil Penjualan	6.897.750.000	8.306.250.000	12.486.400.000	13.512.550.000	15.426.500.000
Harga Pokok Penjualan	(2.276.105.000)	(2.757.397.000)	(3.115.060.500)	(3.428.916.400)	(3.605.385.000)
Laba Kotor Penjualan	4.621.645.000	5.548.853.000	9.371.339.500	10.083.633.600	11.821.115.000
Dikurangi Biaya Usaha					
– By. Pemasaran	(272.407.000)	(290.272.500)	(345.581.500)	(375.074.300)	(395.336.100)
– By. Adm. & Umum	(536.461.000)	(558.961.000)	(574.111.000)	(594.561.000)	(607.461.000)
Total Biaya Operasional	(808.868.000)	(849.233.500)	(919.692.500)	(969.635.300)	(1.002.797.100)
Laba Sebelum Pajak	3.812.777.000	4.699.619.500	8.451.647.000	9.113.998.300	10.818.317.900
Pajak, 10%	(381.277.700)	(469.961.950)	(845.164.700)	(911.399.830)	(1.081.831.790)
Laba Bersih	3.431.499.300	4.229.657.550	7.606.482.300	8.202.598.470	9.736.486.110

BAB V

ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini akan dibahas mengenai inti dari tujuan penelitian yaitu menyusun *perencanaan rugi/laba* PT Laksana Teknik Makmur untuk tahun 2017 berdasarkan hasil anggaran penjualan tahun 2017. Dalam penyusunan anggaran penulis menggunakan metode peramalan yaitu dengan menggunakan metode *least square* dalam peramalannya.

Untuk penyusunan rencana rugi/laba PT Laksana Teknik Makmur itu sendiri data yang digunakan yaitu data penjualan perusahaan dari tahun 2012-2016 yang dihitung berdasarkan per tahun. Langkah dalam menyusun rencana rugi/laba itu sendiri yaitu dengan :

1. Menyusun anggaran penjualan menggunakan metode *least square*.
2. Menyusun anggaran produksi dan biaya produksi.
3. Menyusun anggaran operasional
4. Menyusun anggaran rugi/laba menggunakan metode *a posteriori*.

5.1 Penyusunan Anggaran Penjualan

Dalam penyusunan anggaran penjualan untuk tahun 2017, penulis menggunakan forecast penjualan dengan menggunakan metode *least square*.

5.1.1 Forcasting

Berikut ini merupakan rumus perhitungan dalam meramalkan tingkat penjualan PT Laksana Teknik Makmur dengan menggunakan metode *least square* :

Di dalam metode *Least Square* persamaan suatu trend dinyatakan sebagai berikut:

$$Y = a + bx$$

Dimana:

Y = nilai proyeksi data berkala

a = konstanta nilai trend pada tahun dasar

b = rata-rata pertumbuhan nilai trend tiap tahun

x = variabel waktu (tahun)

Selanjutnya koefisien a dan b dicari dengan rumus :

$$\text{III. } a = \frac{\sum Y}{n}$$

$$\text{IV. } b = \frac{\sum XY}{\sum X^2}$$

Dimana:

\sum = jumlah penjualan aktual

n = jumlah tahun dalam data

1. Perhitungan Forcast Penjualan

Tabel 5.1 Forcast Penjualan Muffler

Muffler				
Tahun	Volume Penjualan (Yi)	Xi	Xi . Yi	Xi²
2012	34.650 unit	-2	(69.300)	4
2013	37.350 unit	-1	(37.350)	1
2014	41.535 unit	0	0	0
2015	43.370 unit	1	43.370	1
2016	49.450 unit	2	98.900	4
	$\Sigma Y_i = 206.355$ unit		$\Sigma X_i . Y_i = 35.620$	$\Sigma X_i^2 = 10$

$$Y = a + bx$$

$$a = \frac{\sum Yi}{n} \qquad b = \frac{\sum Xi Yi}{\sum Xi^2}$$

$$a = \frac{206.355}{5} \qquad b = \frac{35.620}{10}$$

$$a = 41.271 \qquad b = 3.562$$

$$Y = 41.271 + 3.562 x$$

Penjualan tahun 2017 (x = 3)

$$Y = 41.271 + 3.562 x$$

$$Y = 41.271 + 3.562 (3)$$

$$Y = 51.957$$

Dari hasil forecasting menunjukkan penjualan untuk produk Muffler pada tahun 2017 adalah sebesar 51.957 unit.

Tabel 5.2 Forcest Penjualan Rear Bar

Rear Bar				
Tahun	Volume Penjualan (Yi)	Xi	Xi . Yi	Xi ²
2012	15.810	-2	(31.620)	4
2013	17.105	-1	(17.105)	1
2014	24.995	0	0	0
2015	27.455	1	27.455	1
2016	31.360	2	62.720	4
	ΣYi = 116.725		ΣXi.Yi = 41.450	ΣXi² = 10

$$Y = a + bx$$

$$a = \frac{\sum Y_i}{n} \qquad b = \frac{\sum X_i Y_i}{\sum X_i^2} \qquad x = 3 \text{ (untuk tahun 2017)}$$

$$a = \frac{116.725}{5} \qquad b = \frac{41.450}{10}$$

$$a = 23.345 \qquad b = 4.145$$

$$Y = 23.345 + 4.145 x$$

Penjualan tahun 2017 (x = 3)

$$Y = 23.345 + 4.145 x$$

$$Y = 23.345 + 4.145 (3)$$

$$Y = 35.780$$

Dari hasil forecasting menunjukkan penjualan untuk produk Rear Bar pada tahun 2017 adalah sebesar 35.780 unit.

2. Perhitungan Forcest Harga Jual

Dalam kasus ini PT Laksana Teknik Makmur menetapkan harga jualnya dengan menggunakan teknik forecasting dengan menggunakan metode yang sama yaitu Least Square.

Tabel 5.3 Forcest Harga Jual Muffler

Muffler				
Tahun	Harga Jual Per Unit (Yi)	Xi	Xi . Yi	Xi²
2012	85.000	-2	(170.000)	4
2013	85.000	-1	(85.000)	1
2014	90.000	0	0	0
2015	90.000	1	90.000	1
2016	90.000	2	180.000	4
	ΣYi = 440.000		ΣXi.Yi = 15.000	ΣXi² = 10

$$a = \frac{\sum Y_i}{n} \qquad b = \frac{\sum X_i Y_i}{\sum X_i^2} \qquad x = 3 \text{ (untuk tahun 2017)}$$

$$a = \frac{440.000}{5} \qquad b = \frac{15.000}{10}$$

$$a = 88.000 \qquad b = 1.500$$

$$Y = 88.000 + 1.500 x$$

Harga jual tahun 2017 (x = 3)

$$Y = 88.000 + 1.500 x$$

$$Y = 88.000 + 1.500 (3)$$

$$Y = 92.500$$

Dari hasil forecasting menunjukkan harga jual per unit untuk produk Muffler pada tahun 2017 adalah sebesar Rp 92.500 per unit.

Tabel 5.4 Forcest Harga Jual Rear Bar

Rear Bar				
Tahun	Harga Jual Per Unit (Yi)	Xi	Xi . Yi	Xi²
2012	250.000	-2	(500.000)	4
2013	300.000	-1	(300.000)	1
2014	350.000	0	0	0
2015	350.000	1	350.000	1
2016	350.000	2	700.000	4
	ΣYi = 1.600.000		ΣXi . Yi = 250.000	ΣXi² = 10

$$a = \frac{\sum Y_i}{n} \qquad b = \frac{\sum X_i Y_i}{\sum X_i^2} \qquad x = 3 \text{ (untuk tahun 2017)}$$

$$a = \frac{1.600.000}{5} \qquad b = \frac{250.000}{10}$$

$$a = 320.000 \quad b = 25.000$$

$$Y = 320.000 + 25.000 x$$

Harga jual tahun 2017 ($x = 3$)

$$Y = 320.000 + 25.000 x$$

$$Y = 320.000 + 25.000 (3)$$

$$Y = 395.000$$

Dari hasil forecasting menunjukkan harga jual per unit untuk produk Rear Bar pada tahun 2017 adalah sebesar Rp 395.000 per unit.

5.1.2 Anggaran Penjualan

Setelah perhitungan forecast penjualan dan forecast harga jual tahun 2017, maka dapat disusun anggaran penjualan untuk tahun 2017.

Tabel 5.5 Anggaran Penjualan Muffler dan Rear Bar Tahun 2017

Produk	Unit	Harga	Jumlah
Muffler	51.957	RP 92.500	RP 4.806.022.500
Rear Bar	35.780	RP 395.000	RP 14.133.100.000

5.2 Penyusunan Anggaran Biaya Produksi

Setelah anggaran penjualan selesai disusun, tahapan selanjutnya yaitu membuat anggaran produksi. Seperti yang sudah dijabarkan bahwa anggaran produksi ini dibuat untuk menunjang rencana penjualan yang sudah ditentukan sebelumnya dan agar perusahaan bisa mengetahui biaya internal yang dikeluarkan untuk memenuhi kebutuhan Biaya Bahan Baku, Biaya Tenaga Kerja dan Biaya Overhead Pabrik.

5.2.1 Anggaran Produksi

Pada sub bab ini akan disusun anggaran unit produksi untuk tahun 2017. Berikut ini adalah data yang dipakai dalam Anggaran Produksi tahun 2017, dimana data persediaan akhir unit barang tersebut menjadi acuan untuk menyusun anggaran produksi.

Tabel 5.6 Forcast Persediaan Akhir Barang Jadi Muffler dan Rear Bar Tahun 2017

Produk	Tahun	Persediaan Akhir Barang (Yi)	Xi	XiYi	Xi ²
Muffler	2012	165	-2	(330)	4
	2013	190	-1	(190)	1
	2014	162	0	0	0
	2015	200	1	200	1
	2016	217	2	434	4
			ΣYi = 934		ΣXi.Yi = 144
Rear Bar	2012	155	-2	(310)	4
	2013	200	-1	(200)	1
	2014	170	0	0	0
	2015	195	1	195	1
	2016	225	2	450	4
			ΣYi = 945		ΣXi.Yi = 135

• Muffler

$$a = \frac{934}{5} \quad b = \frac{144}{10}$$

$$a = 189 \quad b = 13,5$$

$$Y = 186,8 + 14,4 x$$

$$Y = 186,8 + 14,4 (3)$$

$$Y = 230 \text{ unit}$$

• Rear Bar

$$a = \frac{945}{5} \quad b = \frac{135}{10}$$

$$a = 186,8 \quad b = 14,4$$

$$Y = 189 + 13,5 x$$

$$Y = 189 + 13,5 (3)$$

$$Y = 230 \text{ unit}$$

Tabel 5.7 Anggaran Produksi Muffler dan Rear Bar Tahun 2017

Keterangan	Muffler	Rear Bar
Rencana Penjualan	51.957	35.780
Persediaan Akhir	230	230
Jumlah	52.187	36.010
Persediaan awal	(217)	(225)
Tingkat Produksi	51.970	35.785

5.2.2 Anggaran Biaya Produksi

Setelah anggaran produksi disusun, maka langkah berikutnya adalah menyusun anggaran biaya produksi. Anggaran ini terbagi diantaranya anggaran biaya bahan baku, anggaran biaya tenaga kerja dan anggaran biaya overhead.

1. Anggaran Biaya Bahan Baku

Dalam menentukan anggaran biaya bahan baku, terlebih dahulu harus meramalkan harga bahan baku. Harga peramalan bahan baku ini didapatkan dari data *historis* harga bahan baku PT Laksana Teknik Makmur selama lima tahun terakhir, yaitu dari tahun 2012 sampai dengan tahun 2016.

Tabel 5.8 Forcest Harga Pipa Stainless Steel 304 (2,5 x 1,2 x 6000)

Tahun	Harga per Batang (Yi)	Xi	XiYi	Xi ²
2012	454.500	-2	(909.000)	4
2013	460.500	-1	(460.500)	1
2014	462.275	0	0	0
2015	478.213	1	478.213	1
2016	480.550	2	961.100	4
	ΣYi = 2.336.038		ΣXi.Yi = 69.813	ΣXi² = 10

$$a = \frac{2.336.083}{5} \quad b = \frac{69.813}{10} \quad x = 3 \text{ (tahun 2017)}$$

$$a = 467.216,6 \quad b = 6.981,3$$

$$Y = 467.216,6 + 6.981,3 x$$

$$Y = 467.216,6 + 6.981,3 (3)$$

$$Y = 488.160,5$$

- Harga per batang Pipa Stainless Steel 304 (2,5 x 1,2 x 6000) adalah Rp 488.160,5 sedangkan panjang per batangnya adalah 7 meter. Maka Rp 488.160,5/7 meter = Rp 69.737,21. Harga dibulatkan menjadi

Rp 69.737 per meter.

Tabel 5.9 Forcest Harga Pipa Stainless Steel 304 (70 x 0,6 x 6000)

Tahun	Harga per Batang (Yi)	Xi	XiYi	Xi ²
2012	95.000	-2	(190.000)	4
2013	98.500	-1	(98.500)	1
2014	99.000	0	0	0
2015	109.775	1	109.775	1
2016	113.200	2	226.400	4
	ΣYi = 515.475		ΣXi.Yi = 47.675	ΣXi² = 10

$$a = \frac{515.475}{5} \quad b = \frac{47.675}{10} \quad x = 3 \text{ (tahun 2017)}$$

$$a = 103.095 \quad b = 4.767,5$$

$$Y = 103.095 + 4.767,5 x$$

$$Y = 103.095 + 4.767,5 (3)$$

$$Y = 117.397,5$$

- Harga per batang Pipa Stainless Steel 304 (70 x 0,6 x 6000) adalah Rp 117.397,5 sedangkan panjang per batangnya adalah 4 meter. Maka Rp 117.397,5/4 meter = Rp 29.349,37. Harga dibulatkan menjadi

Rp 29.350 per meter.

Tabel 5.10 Forcest Harga Pipa Stainless Steel 304 (1,0 x 4 x 8)

Tahun	Harga per Batang (Yi)	Xi	XiYi	Xi ²
2012	123.250	-2	(246.500)	4
2013	125.000	-1	(125.000)	1
2014	125.750	0	0	0
2015	133.847	1	133.847	1
2016	135.985	2	271.970	4
	ΣYi = 643.832		ΣXi.Yi = 88.317	ΣXi² = 10

$$a = \frac{643.832}{5} \quad b = \frac{88.317}{10} \quad x = 3 \text{ (tahun 2017)}$$

$$a = 128.766,4 \quad b = 8.831,7$$

$$Y = 128.766,4 + 8.831,7 x$$

$$Y = 128.766,4 + 8.831,7 (3)$$

$$Y = 155.261,5$$

- Harga per batang Pipa Stainless Steel 304 (1,0 x 4 x 8) adalah Rp 155.261,5 sedangkan panjang per batangnya adalah 10 meter. Maka Rp 155.261,5/10 meter = Rp 15.526,15. Harga dibulatkan menjadi **Rp 15.526 per meter.**

Tabel 5.11 Forcest Harga Pipa Stainless Steel 201 (2,5 x 1,2 x 6000)

Tahun	Harga per Batang (Yi)	Xi	XiYi	Xi ²
2012	102.000	-2	(204.000)	4
2013	104.800	-1	(104.800)	1
2014	105.410	0	0	0
2015	118.265	1	118.265	1
2016	120.780	2	241.560	4
	ΣYi = 551.255		ΣXi.Yi = 51.025	ΣXi² = 10

$$a = \frac{551.255}{5} \quad b = \frac{51.025}{10} \quad x = 3 \text{ (tahun 2017)}$$

$$a = 110.251 \quad b = 5.102,5$$

$$Y = 110.251 + 5.102,5 x$$

$$Y = 110.251 + 5.102,5 (3)$$

$$Y = 125.558,5$$

- Harga per batang Pipa Stainless Steel 201 (2,5 x 1,2 x 6000) adalah Rp 125.558,5 sedangkan panjang per batangnya adalah 10 meter. Maka Rp 125.558,5/10 meter = Rp 12.555,85. Harga dibulatkan menjadi

Rp 12.556 per meter.

Tabel 5.12 Forcast Harga Pipa Stainless Steel 201 (oval x 1,0 x 6000)

Tahun	Harga per Batang (Yi)	Xi	XiYi	Xi ²
2012	192.200	-2	(384.400)	4
2013	200.470	-1	(200.470)	1
2014	201.672	0	0	0
2015	211.590	1	211.590	1
2016	212.600	2	425.200	4
	ΣYi = 1.018.532		ΣXi.Yi = 51.920	ΣXi² = 10

$$a = \frac{1.018.532}{5} \quad b = \frac{51.920}{10} \quad x = 3 \text{ (tahun 2017)}$$

$$a = 203.706,4 \quad b = 5.192$$

$$Y = 203.706,4 + 5.192 x$$

$$Y = 203.706,4 + 5.192 (3)$$

$$Y = 219.282,4$$

- Harga per batang Pipa Stainless Steel 201 (oval x 1,0 x 6000) adalah Rp 219.282,4 sedangkan panjang per batangnya adalah 1,5 meter. Maka Rp 219.282,4/1,5 meter = Rp 146.188,27. Harga dibulatkan menjadi

Rp 146.188 per meter.

Tabel 5.13 Forcest Harga Pipa Stainless Steel 201 (1/4 x 1,0 x 6000)

Tahun	Harga per Batang (Yi)	Xi	XiYi	Xi ²
2012	27.500	-2	(55.000)	4
2013	31.800	-1	(31.800)	1
2014	32.175	0	0	0
2015	38.966	1	38.966	1
2016	39.000	2	78.000	4
	ΣYi = 169.441		ΣXi.Yi = 30.166	ΣXi² = 10

$$a = \frac{169.441}{5} \qquad b = \frac{30.166}{10} \qquad x = 3 \text{ (tahun 2017)}$$

$$a = 33.888,2 \qquad b = 3.016,6$$

$$Y = 33.888,2 + 3.016,6 x$$

$$Y = 33.888,2 + 3.016,6 (3)$$

$$Y = 42.938$$

- Harga per batang Pipa Stainless Steel 201 (1/4 x 1,0 x 6000) adalah Rp 42.938 sedangkan panjang per batangnya adalah 3 meter. Maka Rp 42.938/3 meter = Rp 14.312,67. Harga dibulatkan menjadi **Rp 14.313 per meter.**

Material biji plastik merupakan pencampuran dari material biji plastik putih, PPMA resin, biji plastik merah dan master bet yang seluruh bahan tersebut dicampur. Material biji plastik ini akan menghasilkan produk ujung kapsul dan tengah ABS yang akan dipasangkan dengan produk Rear Bar.

Tabel 5.14 Forcest Harga Material Biji Plastik

Tahun	Total Harga Biji Plastik (Yi)	Xi	XiYi	Xi ²
2012	122.350	-2	(244.770)	4
2013	122.920	-1	(122.920)	1
2014	128.200	0	0	0
2015	138.700	1	138.700	1
2016	143.400	2	286.800	4
	ΣYi = 655.570		ΣXi.Yi = 57.810	ΣXi² = 10

$$a = \frac{655.570}{5} \qquad b = \frac{57.810}{10} \qquad x = 3 \text{ (tahun 2017)}$$

$$a = 131.114 \qquad b = 5.781$$

$$Y = 131.114 + 5.781 x$$

$$Y = 131.114 + 5.781 (3)$$

$$Y = 148.457$$

- Harga campuran material biji palstik tahun 2017 adalah **Rp 148.457/kg**

Setelah harga bahan baku diketahui melalui hasil *forcesting*, maka dapat disusun Anggaran Biaya Bahan Baku. Anggaran Bahan Baku Langsung adalah anggaran bahan yang secara langsung mempengaruhi proses produksi dan dan dapat diidentifikasi dalam hasil produksi. Anggaran bahan baku langsung berisi anggaran kebutuhan bahan, harga bahan baku dan biaya bahan baku per total produksi dalam satu periode.

Tabel 5.15 Anggaran Biaya Bahan Baku Muffler dan Rear Bar Tahun 2017

Produk	Bahan Baku	SP/unit	Rencana Produksi	Kebutuhan Bahan	Harga	Biaya	Jumlah
Muffler	a. Pipa SS 304 (2,5 x 1,2 x 6000)	0,12 m	51.970 unit	6.236,4 m	Rp 69.737/m	Rp 434.907.826,8	Rp 521.011.722,8
	b. Pipa SS 304 (7,0 x 0,6 x 6000)	0,03 m	51.970 unit	1.559,1 m	Rp 29.350/m	Rp 45.759.585	
	c. Pipa SS 304 (1,0 x 4 x 8)	0,08 m	51.970 unit	2.598,5 m	Rp 15.526/m	Rp 40.344.311	

Produk	Bahan Baku	SP/unit	Rencana Produksi	Kebutuhan Bahan	Harga	Biaya	Jumlah
Rear Bar	a. Pipa SS 201 (2,5 x 1,2 x 6000)	1,4 m	35.910 unit	50.274 m	Rp 22.829/m	Rp 1.147.705.146	Rp 2.243.067.876
	b. Pipa SS 201 (oval x 1,0 x 6000)	0,1 m	35.910 unit	3.591 m	Rp 146.188/m	Rp 524.961.108	
	c. Pipa SS 201 (1/4 x 1,0 x 6.000)	0,28 m	35.910 unit	10.054,8 m	Rp 14.313/m	Rp 143.914.352,4	
	d. Material Biji Plastik	0,08 kg	35.910 unit	2.872,8 kg	Rp 148.457/kg	Rp 426.487.269,6	

- Biaya bahan baku yang diperlukan untuk memproduksi Muffler tahun 2017 adalah sebesar **Rp 522.000.000**, sedangkan untuk memproduksi Rear Bar tahun 2017 adalah sebesar **Rp 2.244.000.000** (dibulatkan ke angka terdekat).

2. Anggaran Biaya Tenaga Kerja Langsung

Berikut ini adalah Perhitungan Biaya Tenaga Kerja Langsung Tahun, dimana perhitungan tidak tergantung pada jumlah unit produksi yang dihasilkan. Dengan demikian perhitungan Biaya Tenaga Kerja Langsung adalah sebagai berikut :

Tabel 5.16 Forcest Gaji Tenaga Kerja Langsung Tahun Muffler dan Rear Bar Tahun 2017

Produk	Tahun	Gaji Tenaga Kerja Langsung (Yi)	Xi	XiYi	Xi ²
Muffler	2012	237.960.000	-2	(475.920.000)	4
	2013	376.200.000	-1	(376.200.000)	1
	2014	386.000.000	0	0	0
	2015	417.600.000	1	417.600.000	1
	2016	426.600.000	2	853.200.000	4
		ΣYi = 1.844.360.000		ΣXi.Yi = 418.680.000	ΣXi² = 10
Rear Bar	2012	219.360.000	-2	(438.720.000)	4
	2013	349.800.000	-1	(349.800.000)	1
	2014	359.400.000	0	0	0
	2015	384.000.000	1	384.000.000	1
	2016	392.400.000	2	784.800.000	4
		ΣYi = 1.704.960.000		ΣXi.Yi = 380.280.000	ΣXi² = 10

- Muffler

$$a = \frac{1.844.360.000}{5} \quad b = \frac{418.680.000}{10}$$

$$a = 368.872.000 \quad b = 41.868.000$$

$$Y = 368.872.000 + 41.868.000 x$$

$$Y = 368.872.000 + 41.868.000 (3)$$

$$Y = 494.476.000$$

- Rear Bar

$$a = \frac{1.704.960.000}{5} \quad b = \frac{380.280.000}{10}$$

$$a = 340.992.000 \quad b = 38.028.000$$

$$Y = 340.992.000 + 38.028.000 x$$

$$Y = 340.992.000 + 38.028.000 (3)$$

$$Y = 455.076.000$$

Dari hasil *forecasting* menunjukkan bahwa biaya tenaga kerja langsung untuk produk Muffler adalah sebesar **Rp 494.476.000**, sedangkan Rear Bar di tahun 2017 adalah sebesar **Rp 455.076.000**.

3. Anggaran Biaya Overhead Pabrik

Anggaran Biaya Overhead Pabrik merupakan biaya-biaya yang dikeluarkan untuk melakukan proses produksi namun tetap mempengaruhi proses produksi meskipun secara tidak langsung.

Untuk Biaya Overhead Pabrik, dilakukan forecast untuk menentukan biaya tahun 2017. Forecasting BOP ini menggunakan data historis PT Laksana Teknik Makmur 5 tahun terakhir seperti dibawah ini :

Tabel 5.17 Forcest BOP tahun 2017

Tahun	Biaya Overhead (Yi)	Xi	XiYi	Xi ²
2012	445.975.000	-2	(891.950.000)	4
2013	503.575.000	-1	(503.575.000)	1
2014	519.525.000	0	0	0
2015	535.275.000	1	535.275.000	1
2016	549.175.000	2	1.070.550.000	4
	ΣYi = 2.553.525.000		ΣXi.Yi = 210.300.000	ΣXi² = 10

$$a = \frac{2.553.525.000}{5}$$

$$b = \frac{210.300.000}{10}$$

$$x = 3 \text{ (tahun 2017)}$$

$$a = 510.705.000 \quad b = 21.030.000$$

$$Y = 510.705.000 + 21.030.000 x$$

$$Y = 510.705.000 + 21.030.000 (3)$$

$$Y = 573.795.000$$

Dari hasil *forecasting* menunjukkan bahwa biaya overhead pabrik di tahun 2017 adalah sebesar **Rp 573.795.000** .

Biaya overhead pabrik tersebut kemudian dialokasikan ke pemanfaatan dan penggunaannya pada setiap lini produksi. Berdasarkan kebijakan perusahaan, penggunaan fasilitas pabrik seperti listrik, air, telepon,

internet, perlengkapan, pemeliharaan mesin dan biaya penyusutannya, rinciannya adalah 40% untuk produk Muffler dan 60% untuk produk Rear Bar. Maka perhitungan alokasi BOP sebagai berikut:

Tabel 5.18 Alokasi Anggaran BOP Tahun 2017

No	Jenis Produk	Total BOP	Alokasi BOP	Jumlah Biaya
1	Muffler	Rp 573.795.000	40%	Rp 229.518.000
2	Rear Bar	Rp 573.795.000	60%	Rp 344.277.000
Total				Rp 573.795.000

Setelah seluruh biaya anggaran bahan baku, tenaga kerja langsung dan overhead pabrik diramalkan, maka selanjutnya adalah menyusun Anggaran Biaya Produksi.

Tabel 5.19 Anggaran Biaya Produksi Muffler dan Rear Bar Tahun 2017

Jenis Biaya	Muffler	Rear Bar
Biaya Bahan Baku	Rp 522.000.000	Rp 2.244.000.000
Biaya Tenaga Kerja langsung	Rp 494.476.000	Rp 455.076.000
Biaya Overhead	Rp 229.518.000	Rp 344.277.000
Total	Rp 1.245.994.000	Rp 3.043.353.000

5.3 Penyusunan Anggaran Biaya Operasional

Dalam menyusun anggaran biaya operasional akan digunakan teknik penyusunan dengan peramalan menggunakan metode yang sama yaitu metode least square.

Adapun data yang digunakan merupakan data historis biaya operasional selama lima tahun terakhir. Di dalam biaya operasional ini, termasuk ada biaya pemasaran dan biaya administrasi umum. Berikut ini adalah cara perhitungannya :

Tabel 5.20 Forcest Biaya Pemasaran Tahun 2017

Tahun	Biaya Pemasaran (Yi)	Xi	XiYi	Xi ²
2012	272.407.000	-2	(544.814.000)	4
2013	290.272.500	-1	(290.272.500)	1
2014	345.581.500	0	0	0
2015	375.074.300	1	375.074.300	1
2016	395.336.100	2	790.672.200	4
	ΣYi = 1.678.671.400		ΣXi.Yi = 330.660.000	ΣXi² = 10

$$a = \frac{1.678.671.400}{5} \quad b = \frac{330.660.000}{10} \quad x = 3 \text{ (tahun 2017)}$$

$$a = 335.734.280 \quad b = 33.066.000$$

$$Y = 335.734.280 + 33.066.000 x$$

$$Y = 335.734.280 + 33.066.000 (3)$$

$$Y = 434.932.280$$

Dari hasil *forcesting* menunjukkan bahwa biaya pemasaran di tahun 2017 adalah sebesar **Rp 434.932.000** (dibulatkan ke angka terdekat).

Tabel 5.21 Forcest Biaya Administrasi Umum Tahun 2017

Tahun	Biaya Administrasi Umum (Yi)	Xi	XiYi	Xi ²
2012	536.461.000	-2	(1.072.922.000)	4
2013	558.961.000	-1	(558.961.000)	1
2014	574.111.000	0	0	0
2015	594.561.000	1	594.561.000	1
2016	607.461.000	2	1.214.922.000	4
	ΣYi = 2.871.555.000		ΣXi.Yi = 177.600.000	ΣXi² = 10

$$a = \frac{2.871.555.000}{5} \quad b = \frac{177.600.000}{10} \quad x = 3 \text{ (tahun 2017)}$$

$$a = 574.311.000 \quad b = 17.760.000$$

$$Y = 574.311.000 + 17.760.000 x$$

$$Y = 574.311.000 + 17.760.000 (3)$$

$$Y = 627.591.000$$

Dari hasil *forcesting* menunjukkan bahwa biaya administrasi umum di tahun 2017 adalah sebesar **Rp 627.591.000** .

Setelah seluruh biaya pemasaran dan administrasi umum diramalkan, maka selanjutnya menyusun anggaran biaya operasional tahun 2017.

Tabel 5.22 Anggaran Biaya Operasioanl Tahun 2017

Jenis Biaya	Jumlah
Biaya Pemasaran	Rp 434.932.000
Biaya Administrasi Umum	Rp 627.591.000
Total Biaya Operasional	Rp 1.062.523.000

Anggaran biaya operasional PT Laksana Teknik Makmur pada tahun 2017 yaitu sebesar **Rp 1.062.523.000**.

5.4 Penyusunan Anggaran Laba

Setelah anggaran biaya produksi dan anggaran biaya operasional diketahui, maka selanjutnya anggaran tersebut dapat disusun ke dalam Anggaran Laba.

Namun terlebih dahulu harus diketahui nilai persediaan bahan baku akhir dan nilai persediaan barang jadi akhir untuk menghitung Harga Pokok Penjualan dianggarkan. Peramalan tersebut menggunakan data historis nilai persediaan bahan baku dan barang jadi akhir selama lima tahun.

Tabel 5.23 Forcest Nilai Persediaan Bahan Baku Akhir

Tahun 2017 (Rp)

Produk	Tahun	Nilai Persediaan B.B Akhir (Yi)	Xi	XiYi	Xi ²
Muffler	2012	17.000.000	-2	(34.000.000)	4
	2013	15.600.000	-1	(15.600.000)	1
	2014	11.850.000	0	0	0
	2015	17.525.000	1	17.525.000	1
	2016	13.255.000	2	26.510.000	4
			ΣYi = 75.230.000		ΣXi.Yi = -5.565.000
Rear Bar	2012	37.300.000	-2	(74.600.000)	4
	2013	33.800.000	-1	(33.800.000)	1
	2014	27.850.000	0	0	0
	2015	22.455.000	1	22.455.000	1
	2016	17.255.000	2	34.510.000	4
			ΣYi = 138.660.000		ΣXi.Yi = -51.435.000

Muffler

Rear Bar

$$a = \frac{75.230.000}{5}$$

$$b = \frac{-5.565.000}{10}$$

$$a = \frac{138.660.000}{5}$$

$$b = \frac{-51.435.000}{10}$$

$$a = 15.046.000$$

$$b = -556.500$$

$$a = 27.646.000$$

$$b = -5.143.500$$

$$Y = 15.046.000 + (-556.500) x$$

$$Y = 27.646.000 + (-5.143.500) x$$

$$Y = 15.046.000 + (-556.500) (3)$$

$$Y = 27.646.000 + (-5.143.500) (3)$$

$$Y = 13.376.500$$

$$Y = 12.215.500$$

Dari hasil *forcesting* didapatkan hasil nilai persediaan bahan baku akhir Muffler adalah **Rp 13.376.500** dan Rear Bar adalah **Rp 12.215.500** di tahun 2017.

Tabel 5.24 Forcest Nilai Persediaan Barang Jadi Akhir

Tahun 2017 (Rp)

Produk	Tahun	Nilai Persediaan Barang Akhir (Yi)	Xi	XiYi	Xi ²
Muffler	2012	14.025.000	-2	(28.050.000)	4
	2013	16.150.000	-1	(16.150.000)	1
	2014	14.580.000	0	0	0
	2015	18.000.000	1	18.000.000	1
	2016	19.530.000	2	39.060.000	4
			ΣYi = 82.285.000		ΣXi.Yi = 12.860.000
Rear Bar	2012	38.750.000	-2	(77.500.000)	4
	2013	60.000.000	-1	(60.000.000)	1
	2014	59.500.000	0	0	0
	2015	68.250.000	1	68.250.000	1
	2016	78.750.000	2	157.500.000	4
			ΣYi = 305.250.000		ΣXi.Yi = 88.250.000

Muffler

Rear Bar

$$a = \frac{82.285.000}{5}$$

$$b = \frac{12.860.000}{10}$$

$$a = \frac{305.250.000}{5}$$

$$b = \frac{88.250.000}{10}$$

$$a = 16.457.000$$

$$b = 1.286.000$$

$$a = 61.050.000$$

$$b = 8.825.000$$

$$Y = 16.457.000 + 1.286.000 x$$

$$Y = 61.050.000 + 8.825.000$$

$$Y = 16.457.000 + 1.286.000 (3)$$

$$Y = 61.050.000 + 8.825.000 (3)$$

$$Y = 20.315.000$$

$$Y = 87.525.000$$

Dari hasil *forcesting* didapatkan hasil nilai persediaan barang jadi akhir Muffler adalah **Rp 20.315.000** dan Rear Bar adalah **Rp 87.525.000** di tahun 2017.

Tabel 5.25 Anggaran Harga Pokok Penjualan

Tahun 2017 (Rp)

Keterangan	Muffler	Rear Bar
Bahan Baku Langsung		
– Persediaan Bahan Baku Awal	13.255.000	17.255.000
– Pembelian Bersih (+)	522.000.000	2.243.000.000
– Bahan Baku yang dapat dipakai	535.255.000	2.260.255.000
– Persediaan Bahan Baku Akhir (-)	(13.376.500)	(12.215.500)
– Biaya Bahan Baku	521.878.500	2.248.039.500
Tenaga Kerja Langsung (+)	494.476.000	455.076.000
Biaya Overhead Pabrik (+)	229.518.000	344.277.000
Harga Pokok Produksi	1.245.872.500	3.047.392.500
Nilai Pesediaan Barang Jadi Awal (+)	19.530.000	78.750.000
Harga Pokok Barang Jadi	1.265.402.500	3.126.142.500
Nilai Persediaan Barang Jadi Akhir (-)	(20.315.000)	(87.525.000)
Harga Pokok Penjualan	1.245.087.500	3.038.617.500
Total Harga Pokok Penjualan	Rp 4.283.705.000	

Setelah harga pokok penjualan dianggarkan, maka terakhir adalah menyusun anggaran laba produk Muffler dan Rear Bar tahun 2017.

Berikut ini merupakan penyusunan Anggaran Rugi Laba:

Tabel 5.26 Anggaran Laba Muffler dan Rear Bar Tahun 2017 (Rp)

▪ Penjualan :		
Muffler	4.806.022.500	
Rear Bar	<u>14.133.100.000</u>	
Hasil Penjualan Total		18.939.122.500
▪ Harga Pokok Penjualan		(4.283.705.000)
▪ Laba Kotor		14.655.417.500
▪ Biaya Operasional :		
- Biaya pemasaran	434.932.000	
- Biaya administrasi dan umum	<u>627.591.000</u>	
= Biaya operasional total		(1.062.523.000)
▪ Laba Usaha Sebelum Pajak		13.592.894.500
▪ Pajak Usaha (10%)		(1.359.289.450)
▪ Laba Bersih Setelah Pajak		12.233.605.050

Dari hasil perhitungan anggaran laba diatas, PT Laksana Teknik Makmur akan mendapatkan laba sebesar **Rp 12.233.605.000** (dibulatkan) dari penjualan produk Muffler dan Rear Bar di tahun 2017.

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

Dari hasil pengumpulan dan pengolahan data, kesimpulan yang dapat diambil oleh penulis sebagai berikut :

1. Dari hasil perhitungan yang dilakukan penulis, hasil *forcest* penjualan dan harga PT Laksana Teknik Makmur pada tahun 2017, yaitu :
 - a. Untuk produk Muffler diramalkan terjual sebanyak 51.957 unit dengan harga Rp 92.500 per unit, maka anggaran penjualannya diperoleh sebesar Rp 4.806.022.500.
 - b. Sedangkan untuk produk Rear Bar diramalkan terjual sebanyak 35.780 unit dengan harga Rp 395.000 per unit, maka anggaran penjualannya diperoleh sebesar Rp 14.133.100.000.
2. Kemudian anggaran biaya produksi didapat dari hasil *forcest* harga bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik, dengan menggunakan data historis selama 5 tahun terakhir. Dan didapatkan hasil anggaran biaya produksi untuk tahun 2017 adalah :
 - a. Untuk produk Muffler dengan rincian biaya bahan baku sebesar Rp 522.000.000, biaya tenaga kerja langsung Rp 494.476.000 dan biaya overhead Rp 229.518.000 maka diperoleh anggaran biaya produksi sebesar Rp 1.245.944.000.
 - b. Untuk produk Rear Bar dengan rincian biaya bahan baku sebesar Rp 2.244.000.000, biaya tenaga kerja langsung Rp 455.076.000 dan biaya overhead Rp 344.277.000 maka diperoleh anggaran biaya produksi sebesar Rp 3.043.353.000.
3. Untuk anggaran biaya operasional juga menggunakan teknik peramalan dalam menentukan biaya pemasaran dan biaya administrasi umum di

tahun 2017. Maka diperoleh hasil anggaran biaya operasional yaitu sebesar Rp 1.062.523.000, yang terdiri dari biaya pemasaran sebesar Rp 434.932.000 dan biaya administrasi umum sebesar Rp 627.591.000.

4. Terakhir anggaran laba produk Muffler dan Rear Bar PT Laksana Teknik Makmur di tahun 2017, perusahaan akan memperoleh hasil laba yaitu sebesar Rp 12.233.605.000.

6.2 Saran

Berdasarkan hasil analisis dan kesimpulan penelitian, maka berikut dikemukakan beberapa saran yang mungkin dapat bermanfaat sebagai pertimbangan untuk menentukan kebijakan demi kemajuan PT Laksana Teknik Makmur, antara lain:

1. Dilihat dari anggaran biaya-biaya PT Laksana Teknik Makmur, penulis menyarankan kepada pihak manajemen perusahaan untuk terus mengawasi penggunaan dana perusahaan dalam pelaksanaan operasional agar sesuai atau bahkan lebih dari pencapaian anggaran laba yang telah direncanakan.
2. PT Laksana Teknik Makmur lebih baik mulai menyusun anggaran laba dengan menggunakan metode a posteriori pada setiap audit awal tahun. Karena metode tersebut akan menentukan jumlah anggaran laba di akhir setelah penyusunan anggaran penjualan, anggaran biaya produksi dan anggaran biaya operasional, sehingga laba yang dianggarkan akan lebih efektif untuk dicapai dengan realisasinya di akhir periode.

DAFTAR PUSTAKA

- Asri Marwan, Adisaputro Gunawan. 2003. *Anggaran Perusahaan*. Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta.
- Hammer Lawrance, Usry Milton, Matz Adolph. 1997. *Akutansi Biaya*. Jakarta: Erlangga.
- Husnayetti. 2012. *Anggaran Perusahaan*. Padang: Jelajah Nusa.
- Munandar. 2010. *Budgeting*. Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta.
- Riyanto Bambang. 2012. *Dasar-Dasar Pembelian Perusahaan*. Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta.
- Rudianto. 2009. *Penganggaran*. Jakarta: Erlangga.
- Suprihanto John, Sumarni Murti. 2013. *Pengantar Bisnis*. Yogyakarta: Liberty.
- Sutrisno. 2013. *Manajemen Keuangan*. Yogyakarta: Ekonisia.
- Swastha, Basu dan Irawan. 2005, *Manajemen Pemasaran Modern*, Liberty, Yogyakarta.

LAMPIRAN

Dan dalam bagian ini juga akan diadakan pengolahan data sebagai penunjang terhadap aspek keuangan. Adapun data tersebut adalah sebagai berikut:

1. Gaji Tenaga Kerja Langsung

Gaji/Upah Bagian Produksi Muffler	Tahun 2012		
	Jumlah Karyawan	Gaji Per Bulan (Rp)	Jumlah Per tahun (Rp)
a. Quality Control	1	1.480.000	17.760.000
b. Bagian Cutting	1	1.300.000	15.600.000
c. Bagian Curling	1	1.300.000	15.600.000
d. Bagian Pearcing	1	1.300.000	15.600.000
e. Bagian Grinding Rotari	1	1.300.000	15.600.000
f. Bagian Spot Wealding	2	1.300.000	31.200.000
g. Bagian Amplas	2	1.250.000	30.000.000
h. Bagian Buffing	2	1.300.000	31.200.000
i. Bagian Closing	1	1.300.000	15.600.000
j. Bagian Final and Packing	1	1.250.000	15.000.000
k. Bagian Roll Banding	1	1.300.000	15.600.000
l. Leader	1	1.600.000	19.200.000
Total	13		237.960.000

Gaji/Upah Bagian Produksi Rear Bar	Tahun 2012		
	Jumlah Karyawan	Gaji Per Bulan (Rp)	Jumlah Per tahun (Rp)
a. Quality Control	1	1.480.000	17.760.000
b. Bagian Cutting dan Grinding Burry	1	1.300.000	15.600.000
c. Bagian Roll Banding	1	1.300.000	15.600.000
d. Bagian Buffing	3	1.300.000	46.800.000
e. Bagian Wealding Argon	3	1.300.000	46.800.000
f. Bagian Drilling	1	1.300.000	15.600.000

g. Bagian Assembling	1	1.300.000	15.600.000
h. Bagian Packing	1	1.250.000	15.000.000
i. Bagian Pemasangan Baut	1	1.250.000	15.000.000
j. Bagian Injection	1	1.300.000	15.600.000
Total	13		219.360.000

Gaji/Upah Bagian Produksi Muffler	Tahun 2013		
	Jumlah Karyawan	Gaji Per Bulan (Rp)	Jumlah Per tahun (Rp)
a. Quality Control	1	2.250.000	27.000.000
b. Bagian Cutting	1	2.100.000	25.200.000
c. Bagian Curling	1	2.100.000	25.200.000
d. Bagian Pearcing	1	2.100.000	25.200.000
e. Bagian Grinding Rotari	1	2.100.000	25.200.000
f. Bagian Spot Wealding	2	2.100.000	50.400.000
g. Bagian Amplas	2	1.900.000	45.600.000
h. Bagian Buffing	2	2.100.000	50.400.000
i. Bagian Closing	1	2.100.000	25.200.000
j. Bagian Final and Packing	1	1.900.000	22.800.000
k. Bagian Roll Banding	1	2.100.000	25.200.000
l. Leader	1	2.400.000	28.800.000
Total	13		376.200.000

Gaji/Upah Bagian Produksi Rear Bar	Tahun 2013		
	Jumlah Karyawan	Gaji Per Bulan (Rp)	Jumlah Per Tahun (Rp)
a. Quality Control	1	2.250.000	27.000.000
b. Bagian Cutting dan Grinding Burry	1	2.100.000	25.200.000
c. Bagian Roll Banding	1	2.100.000	25.200.000

d. Bagian Buffing	3	2.100.000	75.600.000
e. Bagian Wealding Argon	3	2.100.000	75.600.000
f. Bagian Drilling	1	2.100.000	25.200.000
g. Bagian Assembling	1	2.100.000	25.200.000
h. Bagian Packing	1	1.900.000	22.800.000
i. Bagian Pemasangan Baut	1	1.900.000	22.800.000
j. Bagian Injection	1	2.100.000	25.200.000
Total	13		349.800.000

Gaji/Upah Bagian Produksi Muffler	Tahun 2014		
	Jumlah Karyawan	Gaji Per Bulan (Rp)	Jumlah Per Tahun (Rp)
a. Quality Control	1	2.300.000	27.600.000
b. Bagian Cutting	1	2.150.000	25.800.000
c. Bagian Curling	1	2.150.000	25.800.000
d. Bagian Pearcing	1	2.150.000	25.800.000
e. Bagian Grinding Rotari	1	2.150.000	25.800.000
f. Bagian Spot Wealding	2	2.150.000	51.600.000
g. Bagian Amplas	2	2.000.000	48.000.000
h. Bagian Buffing	2	2.150.000	51.600.000
i. Bagian Closing	1	2.150.000	25.800.000
j. Bagian Final and Packing	1	2.000.000	24.000.000
k. Bagian Roll Banding	1	2.150.000	25.800.000
l. Leader	1	2.450.000	29.400.000
Total	13		386.000.000

Gaji/Upah Bagian Produksi Rear Bar	Tahun 2014		
	Jumlah Karyawan	Gaji Per Bulan (Rp)	Jumlah Per Tahun (Rp)
a. Quality Control	1	2.300.000	27.600.000

b. Bagian Cutting dan Grinding Burry	1	2.150.000	25.800.000
c. Bagian Roll Banding	1	2.150.000	25.800.000
d. Bagian Buffing	3	2.150.000	77.400.000
e. Bagian Wealding Argon	3	2.150.000	77.400.000
f. Bagian Drilling	1	2.150.000	25.800.000
g. Bagian Assembling	1	2.150.000	25.800.000
h. Bagian Packing	1	2.000.000	24.000.000
i. Bagian Pemasangan Baut	1	2.000.000	24.000.000
j. Bagian Injection	1	2.150.000	25.800.000
Total	13		359.400.000

Gaji/Upah Bagian Produksi Muffler	Tahun 2015		
	Jumlah Karyawan	Gaji Per Bulan (Rp)	Jumlah Per Tahun (Rp)
a. Quality Control	1	2.500.000	30.000.000
b. Bagian Cutting	1	2.300.000	27.600.000
c. Bagian Curling	1	2.300.000	27.600.000
d. Bagian Pearcing	1	2.300.000	27.600.000
e. Bagian Grinding Rotari	1	2.300.000	27.600.000
f. Bagian Spot Wealding	2	2.300.000	55.200.000
g. Bagian Amplas	2	2.100.000	50.400.000
h. Bagian Buffing	2	2.300.000	55.200.000
i. Bagian Closing	1	2.300.000	27.600.000
j. Bagian Final and Packing	1	2.100.000	25.200.000
k. Bagian Roll Banding	1	2.300.000	27.600.000
l. Leader	1	2.600.000	31.200.000
Total	13		417.600.000

Gaji/Upah Bagian Produksi Rear Bar	Tahun 2015		
	Jumlah Karyawan	Gaji Per Bulan (Rp)	Jumlah Per Tahun (Rp)
a. Quality Control	1	2.500.000	30.000.000
b. Bagian Cutting dan Grinding Burry	1	2.300.000	27.600.000
c. Bagian Roll Banding	1	2.300.000	27.600.000
d. Bagian Buffing	3	2.300.000	82.800.000
e. Bagian Wealding Argon	3	2.300.000	82.800.000
f. Bagian Drilling	1	2.300.000	27.600.000
g. Bagian Assembling	1	2.300.000	27.600.000
h. Bagian Packing	1	2.100.000	25.200.000
i. Bagian Pemasangan Baut	1	2.100.000	25.200.000
j. Bagian Injection	1	2.300.000	27.600.000
Total	13		384.000.000

Gaji/Upah Bagian Produksi Muffler	Tahun 2016		
	Jumlah Karyawan	Gaji Per Bulan (Rp)	Jumlah Per Tahun (Rp)
a. Quality Control	1	2.550.000	30.600.000
b. Bagian Cutting	1	2.350.000	28.200.000
c. Bagian Curling	1	2.350.000	28.200.000
d. Bagian Pearcing	1	2.350.000	28.200.000
e. Bagian Grinding Rotari	1	2.350.000	28.200.000
f. Bagian Spot Wealding	2	2.350.000	56.400.000
g. Bagian Amplas	2	2.150.000	51.600.000
h. Bagian Buffing	2	2.350.000	56.400.000
i. Bagian Closing	1	2.350.000	28.200.000
j. Bagian Final and Packing	1	2.150.000	25.800.000
k. Bagian Roll Banding	1	2.350.000	28.200.000

l. Leader	1	2.650.000	31.800.000
Total	13		426.600.000

Gaji/Upah Bagian Produksi Rear Bar	Tahun 2016		
	Jumlah Karyawan	Gaji Per Bulan (Rp)	Jumlah Per Tahun (Rp)
a. Quality Control	1	2.550.000	30.600.000
b. Bagian Cutting dan Grinding Burry	1	2.350.000	28.200.000
c. Bagian Roll Banding	1	2.350.000	28.200.000
d. Bagian Buffing	3	2.350.000	84.600.000
e. Bagian Wealding Argon	3	2.350.000	84.600.000
f. Bagian Drilling	1	2.350.000	28.200.000
g. Bagian Assembling	1	2.350.000	28.200.000
h. Bagian Packing	1	2.150.000	25.800.000
i. Bagian Pemasangan Baut	1	2.150.000	25.800.000
j. Bagian Injection	1	2.350.000	28.200.000
Total	13		392.400.0

2. Laporan Laba Ditahan

PT Laksana Tekhnik Makmur

Laporan Laba Ditahan (Rp)

Per 31 Desember

Keterangan	Tahun				
	2012	2013	2014	2015	2016
Laba Ditahan Awal	6.307.715.000	5.239.214.300	4.468.871.850	6.075.354.150	7.277.952.620
Laba Setelah Pajak	3.431.499.300	4.229.657.550	7.606.482.300	8.202.598.470	9.736.486.110
Penambahan Modal	9.739.214.300	9.468.871.850	12.075.354.150	14.277.952.620	17.014.438.730
Deviden	4.500.000.000	5.000.000.000	6.000.000.000	7.000.000.000	8.500.000.000
Laba Ditahan Akhir	5.239.214.300	4.468.871.850	6.075.354.150	7.277.952.620	8.514.438.730

3. Laporan Arus Kas

PT Laksana Teknik Makmur					
Laporan Arus Kas (Rp)					
Per 31 Desember					
Keterangan	Tahun				
	2012	2013	2014	2015	2016
A. ARUS KAS MASUK					
Hasil penjualan/pendapatan	6.897.750.000	8.306.250.000	12.486.400.000	13.512.550.000	15.426.500.000
B. ARUS KAS KELUAR					
Harga Pokok Penjualan	(2.276.105.000)	(2.757.397.000)	(3.115.060.500)	(3.428.916.400)	(3.605.385.000)
Biaya Operasional	(808.868.000)	(849.233.500)	(919.692.500)	(969.635.300)	(1.002.797.100)
Pajak	(381.277.700)	(469.961.950)	(845.164.700)	(911.399.830)	(1.081.831.790)
Total Arus Kas Keluar	(3.466.250.700)	(4.076.592.450)	(4.879.917.700)	(5.309.951.530)	(5.690.013.890)
C. SELISIH KAS (A-B)	3.431.499.300	4.229.657.550	7.606.482.300	8.202.598.470	9.736.486.110
Surplus (Defisit)	Surplus	Surplus	Surplus	Surplus	Surplus
D. SALDO KAS AWAL	0	3.431.499.300	7.661.156.850	15.267.639.150	23.470.237.620
E. SALDO KAS AKHIR	3.431.499.300	7.661.156.850	15.267.639.150	23.470.237.620	33.206.723.730

4. Laporan Neraca Keuangan

PT Laksana Teknik Makmur					
Neraca Keuangan (Rp)					
Per 31 Desember					
Keterangan	Tahun				
	2012	2013	2014	2015	2016
A. AKTIVA LANCAR					
Kas	3.431.499.300	7.661.156.850	15.267.639.150	23.470.237.620	33.206.723.730
Piutang	289.550.000	455.220.000	130.000.000	176.445.000	541.800.000
Persediaan Bahan baku	54.300.000	49.400.000	39.700.000	39.980.000	30.510.000
Persediaan Barang jadi	52.775.000	76.150.000	74.080.000	86.250.000	98.280.000
JUMLAH AKTIVA LANCAR	3.828.124.300	8.241.926.850	15.511.419.150	23.772.912.620	33.877.313.730
B. AKTIVA TETAP					
Tanah	4.250.000.000	4.250.000.000	4.250.000.000	4.250.000.000	4.250.000.000
Gedung	1.100.000.000	1.100.000.000	1.100.000.000	1.100.000.000	1.100.000.000
Akum. Penyusutan Gedung	(80.000.000)	(160.000.000)	(240.000.000)	(320.000.000)	(400.000.000)
Nilai Buku	1.020.000.000	940.000.000	860.000.000	780.000.000	700.000.000
Mesin	182.325.000	182.325.000	182.325.000	182.325.000	182.325.000

Akum. Penyusutan Mesin	(10.014.300)	(20.028.600)	(30.042.900)	(40.057.200)	(50.071.500)
Nilai Buku	172.310.700	162.296.400	152.282.100	142.267.800	132.253.500
Peralatan	43.895.000	43.895.000	43.895.000	43.895.000	43.895.000
Akum. Penyusutan Peralatan	(3.120.700)	(6.241.400)	(9.362.100)	(12.482.800)	(15.603.500)
Nilai Buku	40.774.300	37.653.600	34.532.900	31.412.200	28.291.500
Inventaris Kantor	60.750.000	60.750.000	60.750.000	60.750.000	60.750.000
Akum. Penyusutan Inventaris Kantor	(4.250.000)	(8.500.000)	(12.750.000)	(16.000.000)	(20.250.000)
Nilai Buku	56.500.000	52.250.000	48.000.000	44.750.000	40.500.000
Kendaraan	658.000.000	658.000.000	658.000.000	658.000.000	658.000.000
Akum. Penyusutan Kendaran	(50.000.000)	(100.000.000)	(150.000.000)	(200.000.000)	(250.000.000)
Nilai Buku	608.000.000	558.000.000	508.000.000	458.000.000	408.000.000
JUMLAH AKTIVA TETAP	6.147.585.000	6.000.200.000	5.852.815.000	5.706.430.000	5.559.045.000
JUMLAH AKTIVA	9.975.709.300	14.242.126.850	21.364.234.150	29.479.342.620	39.436.358.730
A. HUTANG LANCAR					
Pinjaman Bank	–	–	–	–	–
JUMLAH HUTANG	–	–	–	–	–
B. MODAL					
Modal H. Suwarno	5.000.000.000	7.500.000.000	10.000.000.000	15.000.000.000	20.000.000.000

Modal H. Rasyid	1.736.495.000	2.773.255.000	5.288.880.000	8.201.390.000	10.921.920.000
JUMLAH MODAL	4.736.495.000	9.773.255.000	15.288.880.000	22.201.390.000	30.921.920.000
C. LABA					
Laba Ditahan Akhir	5.239.214.300	4.468.871.850	6.075.354.150	7.277.952.620	8.514.438.730
JUMLAH PASIVA	9.975.709.300	14.242.126.850	21.364.234.150	29.479.342.620	39.436.358.730

PT Laksana Teknik Makmur			
Anggaran Neraca Keuangan (Rp)			
Per 31 Desember 2017			
Keterangan	Saldo	Keterangan	Saldo
Kas	45.440.328.780	Hutang Bank	-
Piutang	-		
Persediaan Bahan Baku	25.592.000	Modal H. Suwarno	25.000.000.000
Persediaan Barang Jadi	107.840.000	Modal H. Rasyid	12.392.526.280
Tanah	4.250.000.000		
Gedung	1.100.000.000	Laba Ditahan	13.592.894.500
Akm. Penyusutan Gedung	(480.000.000)		
Mesin	182.325.000		
Akm. Penyusutan Mesin	(60.085.800)		
Peralatan Kantor	43.895.000		
Akm. Penyusutan Peralatan	(18.724.200)		
Inventaris Kantor	60.750.000		
Akm. Penyusutan Inventaris	(24.500.000)		
Kendaraan Kantor	658.000.000		
Akm. Penyusutan Kendaraan	(300.000.000)		
Jumlah	50.985.420.780	Jumlah	50.985.420.780