

ANGGARAN LABA RUGI PADA UMKM SABANA FRIED CHICKEN

Silvi Siti Fauziah¹, Dinda Friska Amalia², Kurnia³, Elvina Ika Saputri⁴, Amanda Septilia Putri⁵

Mahasiswa Manajemen Universitas Pelita Bangsa

Correspondence		
Email: Silvisitifauziah@gmail.com ¹ , dindafriskaamalia23@gmail.com ² , kurnia09496@gmail.com ³ , elvina17.cz@gmail.com ⁴ , amandaseptiliaputri@gmail.com ⁵ , muhammad.syahwildan@pelitabangsa.ac.id ⁶		No. Telp:
Submitted 18 Juni 2024	Accepted 23 Juni 2024	Published 24 Juni 2024

Abstrak

Dengan mengutamakan pendapatan dan biaya selama periode tertentu, abstrak ini menyajikan analisis anggaran laba rugi untuk bisnis Sabana Fried Chicken. Pemilik bisnis dapat menghitung pendapatan dari penjualan produk utama dari ayam goreng dengan metode ini. Mereka juga dapat memperhitungkan biaya operasi seperti bahan baku dan biaya overhead. Dengan membuat anggaran laba rugi ini, Sabana Fried Chicken dapat belajar banyak tentang perencanaan keuangan, menemukan cara meningkatkan efisiensi, dan memperkirakan profitabilitas di masa depan. Pemahaman yang lebih baik tentang bagian keuangan membuat Sabana Fried Chicken dapat mengambil tindakan yang tepat untuk meningkatkan kinerja keuangan dan pertumbuhan bisnis mereka. Analisis anggaran laba rugi ini memberikan gambaran mendalam tentang kesehatan keuangan bisnis mikro seperti Sabana Fried Chicken, memungkinkan mereka untuk membuat pilihan yang lebih baik dan menggunakan strategi yang lebih baik untuk menjalankan bisnis mereka.

Kata kunci: Biaya Overhead; Profitabilitas; Keuangan

Abstract

By prioritizing income and costs during a certain period, this abstract presents a profit and loss budget analysis for the Sabana Fried Chicken business. Business owners can calculate income from sales of the main product of fried chicken using this method. They can also account for operating costs such as raw materials and overhead costs. By creating this profit and loss budget, Sabana Fried Chicken can learn a lot about financial planning, find ways to improve efficiency, and estimate future profitability. A better understanding of the financial part allows Sabana Fried Chicken to take appropriate actions to improve their financial performance and business growth. This profit and loss budget analysis provides an in-depth look at the financial health of micro businesses like Sabana Fried Chicken, allowing them to make better choices and use better strategies to run their business.

Keywords: Overhead Costs; Profitability; Financial

PENDAHULUAN

Anggaran adalah rencana tertulis atas kegiatan organisasi, dinyatakan secara kuantitatif, untuk jangka waktu tertentu dan biasanya dinyatakan dalam satuan moneter, namun dapat juga dinyatakan dalam satuan barang atau jasa untuk mencapai tujuan, oleh karena itu anggaran bukanlah suatu tujuan dan tidak dapat mengganti. Manajemen (M. NAFARIN 2009:11) Anggaran menunjukkan pengeluaran, pendapatan, atau pendapatan direncanakan di masa depan. Anggaran mencerminkan tujuan, rencana dan program organisasi yang dinyatakan secara formal numerik. Angka-angka desain ini menjadi standar yang dapat digunakan untuk mengukur implementasi di masa depan. (Handoko, 1997).

Pada akhir tahun buku, suatu perusahaan seringkali terdapat dua hasil yaitu untung atau rugi. Laporan laba rugi merupakan laporan keuangan yang memberikan informasi mengenai

hasilkegiatan ekonomi suatu perusahaan yang isinya terdiri dari pendapatan dan pengeluaran usaha, ntuk periode keuangan tertentu. Perusahaan besar maupun kecil wajib membuat anggaran, karena penganggaran merupakan hal yang penting sebagai pengelola bisnis dalam membuat rencana dan mengendalikan operasional.

Anggaran laba rugi adalah anggaran yang merencanakan posisi keuangan perusahaan selama periode untung atau rugi yang akan datang. Pengeluaran perusahaan adalah penawaran atau pengeluaran perusahaan atau individu dengan tujuan untuk mendapatkan keuntungan lebih dari aktivitas yang dilakukan (Raharjaputra, 2009). Namun, Perputaran adalah jumlah uang yang diterima perusahaan dari operasi dan penjualan produk dan layanannya kepada pelanggan.

Penganggaran membuat operasi bisnis lebih sukses bila didukung oleh kebijakan dan rencana yang ditargetkan. Dewasa perusahaan yang berwawasan ke depan selalu memikirkan apa yng dapat mereka lakukan di masa depan. Jadi dalam melaksanakannya, perusahaan tersebut tinggal berpegang ada dalam semua rencana mereka buat lebih awal.

Pembangunan nasional merupakan upaya yang dilakukan secara berkelanjutan untuk meningkatkan kualitas manusia dan masyarakat Indonesia. memanfaatkan kemajuan teknologi dan ilmu pengetahuan. Faktor Perkembangan utamanya adalah masyarakat. Peran masyarakat dalam pembangunan negara khususnya dalam pembangunan ekonomi adalah usaha mikro, kecil dan menengah. Posisi usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) dalam perekonomian nasional mempunyai peran yang penting dan strategis. Mikro dan UKM memiliki keunggulan di sektor yang memanfaatkan sumber daya alam, seperti memasak.

Usaha kuliner frinchise “SABANA” merupakan UMKM yang bergerak di bidang kuliner pada tahun 2022. Seperti yang kita ketahui, bisnis kuliner ini menjadi salah satu produk olahan ayam yang banyak digemari oleh semua masyarakat. Renyahnya ayam tersebut menjadi faktoritulah yang membuat tempat servis ayam goreng atau crispy menjadi hal yang lumrah di banyak tempat.

Seperti kita ketahui, ayam goreng Perancis bukan hanya sekedar Savannah. Masih ada merk lain yang bersaing dengan Sabana seperti: Hisana, D'kriuk. dan Lazzato. Dengan memiliki rasa yang tak kalah enak dan soal harga pun mayoritas lebih murah dan terjangkau bahkan sesuai dengan kantong pelajar/mahasiswa.

METODE

Penelitian ini bersifat deskriptif dengan memberikan penjelasan tentang masalah dan unit yang berkaitan dengan fenomena yang diuji. Data dikumpulkan melalui wawancara dan penelitian sebelumnya tentang manajemen keuangan. Serta menggabungkan elemen kualitatif dan kuantitatif untuk mendapatkan pemahaman yang lebih baik.

HASIL DAN PEMBAHASAN

- Analisis Anggaran

Berikut merupakan Analisis Anggaran Fried Chicken perpotong dalam satu ekor serta harga perpotong ayam tersebut.

Items	Harga Jual	Qty 1 Ekor	Pendapatan Per-Ekor
Dada	10.000	3	30.000
Paha Atas	10.000	2	20.000
Paha Bawah	8.000	2	16.000
Sayap	8.000	2	16.000
Jumlah		9	82.000

Dalam Per-hari SABANA Memproduksi ayam sebanyak 13 Ekor, sedangkan untuk hariweekend SABANA memproduksi ayam sebanyak 15 Ekor.

- Berikut Analisis Data Harga per-hari Fried Chicken SABANA

Keterangan	Banyak Ayam	Jumlah perpotong per-ekor	Harga per-ekor
Weekday (Hari Biasa)	13	9	82.000
Jumlah			1.066.000
Weekend (Hari Libur)	15	9	82.000
Jumlah			1.230.000

Keterangan :

Weekday (Hari Biasa)

= 13 Ayam per-hari

Total = 13 Ayam x 82.000 (harga per-ekor)

= 1.066.000

- Berikut Analisis Data Harga per-minggu Fried Chicken SABANA

Keterangan	Weekday	Weekend	Total
Perminggu	5 Hari	2 Hari	7 hari
	65 Hari	30 Ekor	95 Ekor

Keterangan Per minggu :

Weekday = 5 hari x 13 ekor = 65 ekor

Harga = 65 ekor x 82.000 per ekor

= **5.330.000**

Atau 5 hari x 1.066.000 = 5.330.000

Weekend = 2 hari x 15 ekor = 30 ekor

Harga = 30 ekor x 82.000 per ekor

= **2.460.000**

Atau 2 hari x 1.230.000 = 2.460.000

Jadi jumlah pendapatan perminggu

$$= 5.330.000 \text{ (65 ekor)} + 2.460.000 \text{ (30 ekor)}$$

$$= \mathbf{7.790.000 \text{ (95 ekor)}}$$

- Berikut Analisis Data Harga per-bulan Fried Chicken SABANA

Keterangan :

Dalam rata-rata satu bulan terdiri dari 30 hari, weekday (hari biasa) 22 hari dan weekend (hari libur)

Keterangan	Banyak ayam	Harga
Minggu 1	95	7.790.000
Minggu 2	95	7.790.000
Minggu 3	95	7.790.000
Minggu 4	95	7.790.000
TOTAL	380	31.160.000

Keterangan :

Minggu 1 + Minggu 2 + Minggu 3 + Minggu 4

= 7.790.000 (95 ekor) + 7.790.000 (95 ekor) + 7.790.000 (95 ekor) + 7.790.000 (95 ekor)

= **31.160.000 (380 ekor)**

Atau 7.790.000 (95 ekor) x 4 minggu

= **31.160.000 (380 ekor)**

➤ **BIAYA OVERHEAD PABRIK (BOP)**

Biaya Overhead Pabrik (BOP) adalah biaya yang dikeluarkan selama proses produksi barang atau jasa di pabrik. Biaya ini berbeda dengan biaya bahan baku langsung dan biaya tenaga kerja langsung, yang bisa dikaitkan secara mudah dengan unit produk yang dihasilkan. Pentingnya Biaya Overhead Pabrik:

- Biaya overhead pabrik merupakan bagian yang signifikan dari total biaya produksi
- Memahami dan mengendalikan biaya overhead pabrik penting untuk penetapan harga produk yang akurat dan profitabilitas perusahaan
- Analisis biaya overhead pabrik dapat membantu perusahaan mengidentifikasi area untuk penghematan biaya.

➤ **ANALISIS BIAYA OVERHEAD PABRIK (BOP) UMKM SABAN FRIED CHICKEN**

Keterangan	Harga	Total		
FIXED COST				
Peralatan	2.500.000			
Gerobak Full Stainless	8.000.000			
Deep Fryer	5.500.000			
Spanduk	75.000			
TOTAL FIXED COST		16.075.000		
VARIABLE COST	Harga Per-Satuan	Harga Per-Ekor	Perkiraan harian	Perkiraan Bulanan
Daging Ayam Perpotong	5.100	45.900	596.700	17.901.000

Tepung/kantong	740	9.620	125.060	3.751.8000
Kemasan/pcs	88	1.144	14.872	446.160
Saos Sambal/sch	167	1.503	19.539	586.170
Minyak goreng per- 2 hari	36.772	-	-	551.580
Gas 3 kg	22.000	-	-	220.000
Kantong plastik	31	279	3.627	108.810
TOTAL PENGELUARAN				23.565.520

Keterangan : Dari data anggaran laba/rugi usaha UMKM sabana di atas diperoleh penjualan Rp. 31.980.000 (untuk 82.000*13 (target harian) *30 hari (periode perbulan)) maka diperoleh laba sebesar Rp. 8.414.480

- Kesimpulan Analisis Biaya Overhead Produksi (BOP) UMKM Sabana Fried Chicken

Total biaya Overhead Produksi (BOP) tinggi, hal ini menunjukkan bahwa proporsi BOP terhadap pendapatan tergolong tinggi, sehingga menekan profitabilitas. Kontribusi utama BOP berasal dari Biaya Overhead Pabrik Variabel (BOPV), yaitu sebesar Rp.17.901.000 (53% dari total BOP). Hal ini menunjukkan bahwa konsumsi bahan baku dan energi merupakan komponen biaya yang signifikan. Kerugian usaha, perbandingan antara BOP dan pendapatan menunjukkan bahwa UMKM Sabana Fried Chicken mengalami kerugian usaha sebesar Rp.2.04.00. Situasi ini perlu segera diatasi untuk mencapai profitabilitas. Melakukan evaluasi dan optimalisasi BOP, terutama BOPV untuk menurunkan biaya produksi Meningkatkan efisiensi penggunaan bahan baku dan energi Memperluas pangsa pasar dan meningkatkan penjualan untuk meningkatkan pendapatan Meninjau Kembali harga jual produk untuk memastikan profitabilitas.

Untuk mencapai laba yang diharapkan, perusahaan harus memperhatikan beberapa faktor yang mempengaruhi hasil. Faktor-faktor yang mempengaruhi keuntungan adalah :

1. Biaya-biaya yang timbul dalam proses produksi atau jasa, yang mempengaruhi harga jual produk.
2. Harga jual suatu produk atau jasa mempengaruhi volume penjualan produk atau jasa tersebut
3. Volume penjualan dan produksi. Besarnya volume penjualan juga mempengaruhi jumlah produk atau jasa, dalam hal ini jumlah produksi mempengaruhi besarnya biaya produksi.

Perencanaan atau penganggaran kinerja memiliki keuntungan bagi bisnis, yaitu:

1. Memberikan pendekatan penyelesaian yang tepat sasaran
2. Memaksa manajemen untuk menangani masalah sejak dini dan menanamkan dalam organisasi kebiasaan melakukan penelitian menyeluruh terlebih dahulu. keputusan
3. Menciptakan iklim organisasi yang mengarah pada keuntungan
4. Bagian-bagian berbeda dari organisasi manajemen umum sehingga keputusan dan rencana akhir saling terkait. Memberikan kesempatan untuk menilai secara sistematis seluruh aspek organisasi dan secara teratur meninjau dan memperbarui prinsip-prinsip dan pedoman utama.

Menurut Raharjaputra (2009) dalam Harahap (2021) Anggaran laba adalah anggaran yang merencanakan posisi keuangan perusahaan untuk periode berikutnya. Anggaran pendapatan merupakan anggaran yang disusun untuk mengantisipasi biaya dan pendapatan yang akan timbul masuk sedemikian rupa besarnya untung atau ruginya. belajar tentang perusahaan. Biaya merupakan pengorbanan atau pengeluaran suatu perusahaan atau individu yang tujuannya untuk memperoleh manfaat lebih dari kegiatan yang dilakukan.

➤ **ANGGARAN LABA RUGI UMKM SABANA FRIED CHICKEN**

- Berikut informasi laba rugi UMKM SABANA Fried Chicken untuk 3 bulan yang berakhir pada tanggal 31 Agustus 2023
 - a. Anggaran penjualan bulan Juni, Juli, dan Agustus adalah sebagai berikut:

- Juni : 406 ekor dengan harga per unit Rp. 8000 - 10.000
 - Juli : 423 ekor dengan harga per unit Rp.8000 - 10.000
 - Agustus : 419 ekor dengan harga per unit Rp.8000 – 10.000
- b. Rincian anggaran produksinya adalah sebagai berikut:
- Persediaan produk jadi pada tanggal 1 Juni 2023 sebanyak 100 unit dengan nilai persediaan awal Rp. 43.000.000
 - Stok akhir barang jadi tiap bulan sebesar 5% dari penjualan tiap bulan
- c. Anggaran biaya produksi menunjukkan informasi sebagai berikut:
- Harga beli bahan baku sebesar Rp.5.000
 - Harga produk Rp.10.000 dan Rp.39.640.520
- d. Asumsi arus biaya yang digunakan dalam persediaan adalah metode rata-rata
- e. Ini adalah informasi biaya operasional dari anggaran : Biaya Operasional Variabel
- Beban penjualan : 2 % dari nilai penjualan per bulan
 - Beban penjualan Rp.23.565.520
 - Beban Administrasi 0.075% Rp.20.000.000
- f. Pajak penghasilan yang ditetapkan atas penghasilan penjualan sebesar 30%

UMKM SABANA Fried Chicken Anggaran Laba/Rugi Untuk periode yg berakhir 31 Agustus 2023		
Penjualan		102.336.000
Harga Pokok Penjualan		
Saldo Awal Persediaan Barang jadi	43.000.000	
Biaya Produksi		
- BBB	6.052.000	
- BOP	12.104.000	
Psd. Jual Produk Jadi	61.156.000	
Psd. Barang Jadi Akhir	(5.116.800)	
Harga Pokok Penjualan		(56.039.200)
Laba Kotor yang Dianggarkan		46.296.800
Beban Operasional		
- Beban Penjualan	25.612.240	
- Beban Administrasi	20.076.752	(45.688.992)
Laba Sebelum Pajak yang Dianggarkan		607.808
Proyeksi Beban Pajak Penghasilan		(60.780,8)
Laba Bersih yang Dianggarkan		547.027,2

PENYELESAIAN :**1. Penjualan**

Juni: 406 x 82.000 = Rp.33.292.000

Juli: 423 x 82.000	= Rp.34.686.000
Agustus: 419 x 82.000	= <u>Rp.34.358.000+</u>
Penjualan Total :	Rp. 102.336.000

2. Persediaan Akhir

Juni = 406 x 82.000	= 33.292.000
Juli = 423 x 82.000	= 34.686.000
Agustus = <u>419</u> x 82.000	= <u>34358.000+</u>
1.248	102.336.000

Prsd.akhir 5%

$$= 1.248 \times 5\% \quad \text{dan} \quad = 102.336.000 \times 5\%$$

$$= 62,4 \quad \text{dan} \quad 5.116.800$$

Jadi pers. Akhir = 62,4 ekor harga Rp.5.116.800

3. Unit yang Diproduksi

Penjualan – Psd. Mulai + Psd. Akhirnya

$$= 1.248 - 100 + 62,4$$

$$= 1.210,4$$

4. Biaya Produksi

$$\text{BBB} = 1.210,4 \times 5.000 = 6.052.000$$

$$\text{BOP} = 1.210,4 \times 10.000 = \underline{12.104.000+}$$

$$18.156.000$$

$$\text{BOP} = 18.156.000 - 39.640.520 = -21.484.520$$

5. Beban Penjualan

$$\text{Juni} = 33.292.000 \times 2\% = 665.840$$

$$\text{Juli} = 34.686.000 \times 2\% = 693.720$$

$$\text{Agustus} = 34.358.000 \times 2\% = \underline{687.160+}$$

$$2.046.720$$

$$\text{Beban Penjualan Tetap} = \underline{23.565.520+}$$

$$25.612.240$$

6. Beban Administrasi

$$\text{Juni} = 33.292.000 \times 0,075\% = 24.969$$

$$\text{Juli} = 34.686.000 \times 0,075\% = 26.014,5$$

$$\text{Agustus} = 34.358.000 \times 0,075\% = \underline{25.768,5+}$$

$$76.752$$

$$\text{Beban Administrasi} = \underline{20.000.000 +}$$

$$20.076.752$$

7. Perhitungan PPh

$$= 607.808 \times 10\%$$

$$= 60.780,8$$

8. Persediaan barang jadi tersedia dijual

$$= 43.000.000 + 6.052.000 + 12.104.000 = 61.156.000$$

➤ ANALISIS SWOT :

Analisis SWOT UMKM Sabana penting karena membantu mereka mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan internal serta peluang dan ancaman eksternal. Pemahaman ini memungkinkan, Sabana mengembangkan strategi yang lebih baik untuk memperbaiki kelemahan. Manfaatkan peluang dan atasi ancaman yang mengancam Anda, yaitu sebagai berikut.

- **Strengths (Kekuatan)**

1. Fried chicken Sabana memiliki rasayangnikmat dan khas, menarik pelanggan untuk kembali lagi
2. Tempatnya mudah dijangkau dan berada di daerah yang ramai, meningkatkan visibilitas dan aksesibilitasnya
3. Harga yang kompetitif membuatnya lebih menarik bagi konsumen, terutama dalam segmen pasar UMKM
4. Penambahan variasi menu atauinovasi dalam penyajian bisamenjadidaya Tarik tambahan bagi pelanggan

- **Weaknesses (Kelemahan)**

UMKM mungkin memiliki keterbatasan modal untukmemperluasusaha atau meningkatkan kualitasproduk

1. Bergantung pada pasokan bahan bakutertenyu bisa menjadi kendala jika terjadi kelangkaan atau kenaikan harga
2. Layanan yang lambat atau tidak ramah bisa mempengaruhipengalaman pelanggan dan kepuasan mereka
3. Kurangnya promosi dan brandingdapat membuatnya sulit bersaing dengan pesaing yang lebih besar

- **Opportunities (Peluang)**

1. Adanya peningkatan minatMasyarakat terhadap makanancepatsaji memberikan peluang untuk pertumbuhan bisnis
2. Bergabung dengan platform pengiriman makanan bisamembuka akses ke pelanggan baru danmeningkatkan penjualan
3. Menambahkan menu baru atau menyediakan opsi makanan sehat dapat menarik segmen pasar yang lebih luas
4. Memperluas jangkauan dengan membuka cabang baru di lokasi strategi dapat meningkatkan pangsapasar

- **Threats (Ancaman)**

1. Persaingan dari merek-merekbeseardan UMKM sejenis dapat mengancam pangsa pasar Sabana Fried Chicken
2. Perubahan pola makan atau tren Kesehatan bisa mnegubah preferensi konsumen dan mengurangi permintaan terhadapmakanan cepat saji
3. Perubahan kebijakan terkait Kesehatan dan keamanan pangan bisa mempengaruhi operasionaldan biaya bisnis

- Berdasarkan temuan Analisis ini didasarkan pada data yang disediakan dan mungkin tidak sepenuhnya mencerminkan situasi keuangan UMKM Sabana Fried Chicken. Diperlukan analisis dan penelitian lebih lanjut untuk pemahaman lebih dalam tentang Perusahaan dan pasarnya serta rekomendasi yang diberikan bersifat umum dan perlu disesuaikan dengan situasi dan kondisi UMKM Sabana Fried Chicken.

KESIMPULAN

Dengan menerapkan strategi yang tepat dan memanfaatkan peluang yang ada, UMKM Sabana Fried Chicken dapat meningkatkan profitabilitasnya dan mencapai tujuan jangka panjangnya , dan dengan adanya analisis anggaran Laba Rugi pada usaha UMKM Sabana Fried Chicken kita bisa melihat naik turunnya tingkat penjualan kita mau itu berupa laba maupun rugi. Dan dibutuhkannya sebuah analisis SWOT supaya bisa meningkatkan nilai jual usaha kita.

DAFTAR PUSTAKA

- Abbas, A., & Arizah, A. (2019). Marketability, profitability, and profit-loss sharing: evidence from sharia banking in Indonesia. *Asian Journal of Accounting Research*, 4(2), 315–326. <https://doi.org/10.1108/AJAR-08-2019-0065>
- Juriah, S., & Juniawaty, R. (2020). Analisis Break Even Point pada Waralaba Sabana Fried Chicken Outlet Jatirahayu, Bekasi. *Literatus*, 2(2), 141–148. <https://doi.org/10.37010/lit.v2i2.86>
- Kadafi, M., & Amirudin. (2021). Pelatihan Penganggaran Bisnis Anggota Koperasi/UMKM di Kecamatan Samarinda Utara Kota Samarinda. *ETAM: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(1), 1–9.
- Klychova, G. S., Faskhutdinova, M. S., & Sadrieva, E. R. (2014). Budget Efficiency for Cost Control Purposes in Management Accounting System. *Mediterranean Journal of Social Sciences*, 5(24), 79–83. <https://doi.org/10.5901/mjss.2014.v5n24p79>
- Maspalma, A. J. (2024). *Relationship between Business Environment and Business Growth : A Survey of Micro , Small and Medium Scale Enterprises in Hong Local Government Area of Adamawa State , Nigeria Murna Stanley Dalatu*. 4(1), 375–384.
- Naldi, M., Nicosia, G., Pacifici, A., & Pferschy, U. (2016). Maximin Fairness-profit Tradeoff in Project Budget Allocation. *Procedia Computer Science*, 100, 313–320. <https://doi.org/10.1016/j.procs.2016.09.162>
- Stefana, E., Cocca, P., Fantori, F., Marciano, F., & Marini, A. (2022). Resource Overall Equipment Cost Loss indicator to assess equipment performance and product cost. *International Journal of Productivity and Performance Management*, 73(11), 20–45. <https://doi.org/10.1108/IJPPM-10-2021-0615>