

Penyusunan Anggaran Modal Pada UMKM Bakso Kojek Pak Muchlis

Lokot Muda Harahap¹, Asyifah Fauzah Delfira², Suci Ramadani³, Farhan⁴, Teddy Ramaditya⁵, Dia Ovitri Agustin⁶

¹²³⁴⁵⁶ Universitas Negeri Medan

Email: lokotmuda@gmail.com, asyifafauzahdelfira@gmail.com, Sucirama124@gmail.com, Medanfarhan66@gmail.com, Teddymedan123@gmail.com

Abstract: Budgets can help MSMEs plan activities and expenditures in the future. With a budget, MSMEs can compare expenditures with predetermined plans. The aim of this research is to look at the budget preparation for Bakso Kojek MSMEs. This research uses qualitative descriptive data obtained through interviews and direct observation by researchers. This research was conducted at the Bakso Kojek UMKM on Jl. Wiliam Iskandar, New Memories, District. Percut Sei Tuan, Medan City, North Sumatra, This research was conducted in April 2024.

Keywords: Budget, Capital, MSMEs

Abstrak: Anggaran dapat membantu pelaku UMKM dalam merencanakan aktivitas dan pengeluaran di masa depan dengan adanya anggaran pelaku UMKM dapat membandingkan pengeluaran dengan rencana yang telah ditetapkan. Tujuan penelitian ini adalah untuk melihat penyusunan anggaran terhadap UMKM Bakso Kojek. Penelitian ini menggunakan deskriptif kualitatif yang diperoleh melalui wawancara dan observasi langsung oleh peneliti. Penelitian ini dilakukan pada UMKM Bakso Kojek di Jl. Wiliam Iskandar, Kenangan Baru, Kec. Percut Sei Tuan, Kota Medan Sumatera Utara, Penelitian ini dilakukan pada bulan April 2024.

Kata Kunci: Anggaran, Modal, UMKM

PENDAHULUAN

Setiap suatu usaha pada UMKM memiliki tujuan tertentu. Banyak upaya dilakukan pelaku UMKM untuk mencapai tujuan tersebut. Tujuannya tidak lain adalah memaksimalkan perolehan keuntungan yang digunakan untuk kelangsungan Kelola usaha. Dengan melakukan peningkatan efektifitas dan efisiensi kinerja perusahaan maka tujuan akan tercapai. Sehingga Anggaran sangat penting dalam perencanaan dan pengendalian keuangan perusahaan.

Salah satu upaya UMKM agar mampu beradaptasi yaitu merencanakan anggaran usaha yang tepat sehingga meminimalisir kemungkinan kerugian yang akan muncul. Pengusaha UMKM tidak bisa lagi mengesampingkan masalah akuntansi jika menginginkan usahanya terus bertahan dan berkembang di tengah situasi persaingan yang sulit ini. Mereka tidak bisa lagi hanya memikirkan bagaimana caranya agar produknya dapat terjual tanpa memperhitungkan secara tepat berapa modal yang dikeluarkan. Pengusaha UMKM harus memperhitungkan dengan tepat anggaran modal yang dikeluarkan dalam menjalankan usaha. Hal ini agar anggaran usaha yang dikeluarkannya dapat dikelola secara optimal dan menghasilkan keuntungan sesuai yang diharapkan

Kegiatan penelitian dilakukan pada salah satu usaha UMKM Bakso Kojek, sebuah UMKM yang bergerak pada bidang kuliner. 4 Anggaran sebagai fungsi Anggaran sebagai

perencanaan menurut Hilton et al., (2000) yaitu: partisipasi, proses perencanaan anggaran, komunikasi rencana, serta penggunaan rencana dan standar. Anggaran sebagai fungsi perencanaan memainkan peran penting dalam mengarahkan kegiatan organisasi menuju tujuan yang diinginkan. Proses ini dimulai dengan partisipasi dari berbagai pihak dalam organisasi, seperti manajer dan karyawan, yang memberikan kontribusi informasi penting untuk memastikan akurasi dan meningkatkan komitmen serta motivasi mereka.

Proses perencanaan anggaran melibatkan penentuan tujuan jangka pendek dan jangka panjang, pengumpulan data historis dan perkiraan masa depan, pengembangan anggaran berdasarkan data tersebut, serta evaluasi dan persetujuan dari pihak berwenang. Setelah anggaran disusun, komunikasi rencana menjadi krusial, di mana anggaran didistribusikan kepada semua pihak terkait, diikuti dengan penjelasan dan diskusi untuk memastikan pemahaman yang jelas dan kesepahaman. Terakhir, penggunaan rencana dan standar melibatkan pemantauan kinerja aktual terhadap anggaran, pengambilan tindakan korektif jika terjadi penyimpangan, dan evaluasi berkala untuk menilai efektivitas anggaran serta memperbaiki proses perencanaan di masa depan. Semua ini menjadikan anggaran sebagai alat yang tidak hanya mengarahkan aktivitas organisasi tetapi juga sebagai mekanisme pengendalian dan evaluasi untuk memastikan pencapaian tujuan yang telah ditetapkan.

Peneliti tertarik melakukan penelitian ini untuk melihat bagaimana anggaran pada UMKM Bakso Kojek ini, karena UMKM Bakso Kojek ini juga merupakan kuliner yang banyak peminatnya dari kalangan anak kecil sampai dewasa dan menjadi makanan favorit bagi sebagian orang.

KAJIAN PUSTAKA

Anggaran

Menurut Nafarin (2007), anggaran merupakan rencana tertulis mengenai kegiatan suatu organisasi yang dinyatakan secara kuantitatif untuk jangka waktu tertentu dan umumnya dinyatakan dalam satuan uang, tetapi dapat juga dinyatakan dalam satuan barang atau jasa. Menurut Bustami dan Nurlela (2006), anggaran adalah pernyataan-pernyataan dalam kuantitas yang dinyatakan secara formal, disusun secara sistematis, dinyatakan dalam unit moneter dan berlaku untuk jangka waktu tertentu dimasa yang akan datang. Sedangkan Anggaran menurut Rudianto (2009) adalah rencana kerja organisasi di masa mendatang yang diwujudkan dalam

bentuk kuantitatif, formal dan sistematis. Dari definisi yang dikemukakan oleh para ahli, penulis menyimpulkan bahwa Anggaran merupakan rencana yang dilaksanakan oleh pemilik suatu usaha untuk masa yang akan datang dalam jangka waktu tertentu yang dinyatakan dalam satuan uang.

Menurut Mardiasmo (2009) dalam bukunya Akuntansi Sektor Publik anggaran sektor publik memiliki beberapa fungsi utama, yaitu:

1. Anggaran sebagai alat perencanaan

Anggaran berfungsi sebagai peta keuangan yang membantu organisasi merumuskan tujuan-tujuan keuangan dan strategi untuk mencapainya, serta memastikan sumber daya dialokasikan secara efisien.

2. Anggaran sebagai alat pengendalian

Anggaran memungkinkan organisasi memantau dan mengevaluasi kinerja keuangan dibandingkan dengan rencana awal, sehingga dapat melakukan koreksi atau penyesuaian untuk tetap sesuai dengan target yang ditetapkan.

3. Anggaran sebagai alat kebijakan fiskal

Pemerintah menggunakan anggaran untuk mengatur penerimaan dan pengeluaran negara, guna mengendalikan perekonomian, merangsang pertumbuhan, serta menjaga stabilitas ekonomi.

4. Anggaran sebagai alat koordinasi dan komunikasi

Anggaran memfasilitasi koordinasi antar berbagai bagian dalam organisasi dan memastikan semua pihak memahami prioritas dan tanggung jawab keuangan, sehingga mendukung sinergi dalam mencapai tujuan bersama.

5. Anggaran sebagai alat penilaian kinerja

Anggaran digunakan sebagai tolok ukur untuk menilai kinerja individu atau departemen, dengan membandingkan hasil aktual dengan target yang ditetapkan, sehingga memungkinkan evaluasi atas efektivitas dan efisiensi.

6. Anggaran sebagai alat motivasi

Anggaran dapat mendorong motivasi dengan menetapkan target yang menantang namun realistis, memberikan insentif kepada individu atau tim untuk mencapai atau melebihi tujuan yang telah ditentukan, sehingga meningkatkan produktivitas dan kinerja.

Dalam konteks usaha UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah), anggaran memiliki peran yang sangat penting dalam mengelola keuangan dengan efektif dan memastikan kelangsungan operasional bisnis. Salah satu tujuan utama anggaran dalam UMKM adalah membantu pemilik usaha untuk merencanakan pengeluaran secara lebih terstruktur. Dengan merencanakan anggaran yang tepat, pemilik usaha dapat mengalokasikan dana dengan cerdas untuk kegiatan-kegiatan yang mendukung pertumbuhan dan keberlanjutan bisnisnya, seperti investasi dalam bahan baku, pengembangan produk, atau pemasaran. Selain itu, anggaran juga berperan dalam mengendalikan keuangan.

Dengan memonitor anggaran secara berkala, pemilik usaha dapat mengidentifikasi apakah pengeluaran sesuai dengan rencana atau melebihi batas yang telah ditetapkan. Hal ini memungkinkan untuk mengambil tindakan korektif jika diperlukan, seperti mengurangi pengeluaran yang tidak perlu atau mencari sumber pendapatan tambahan. Selain itu, anggaran juga membantu dalam pengambilan keputusan yang lebih baik. Dengan memiliki gambaran yang jelas tentang sumber daya yang tersedia dan bagaimana mereka digunakan, pemilik usaha dapat membuat keputusan yang tepat mengenai alokasi dana dan prioritas bisnis, seperti menentukan strategi pemasaran yang efektif atau memperluas jangkauan pasar. Dengan demikian, anggaran tidak hanya menjadi alat pengelolaan keuangan, tetapi juga sebagai panduan strategis bagi UMKM untuk mencapai tujuan bisnisnya dalam lingkungan yang kompetitif.

Dalam penelitian ini, ada beberapa kegiatan anggaran yang akan peneliti jabarkan yang termasuk kedalam bagian anggaran operasional Bakso Kojek:

1. Forecat Penjualan, maksudnya adalah ramalan penjualan pada waktu yang akan datang.
2. Anggaran penjualan, Menurut Bustami dan Nurlela (2006), anggaran penjualan adalah anggaran yang direncanakan lebih terinci tentang penjualan perusahaan selama periode dimasa datang, yang didalam menggambarkan jenis, kuantitas, harga jual, waktu dan wilayah pemasaran dari produk yang dijual.
3. Anggaran produksi, Menurut Bustami dan Nurlela (2006), anggaran produksi adalah suatu perencanaan secara terperinci mengenai jumlah unit produk yang akan diproduksi selama periode mendatang, yang mencakup jenis, kuantitas atau unit fisik, dan penjadwalan operasi yang dilaksanakan.

4. Anggaran bahan baku, Anggaran bahan baku hanya merencanakan kebutuhan dan penggunaan bahan baku langsung.
5. Anggaran tenaga kerja langsung, Anggaran tenaga kerja langsung adalah biaya yang dikeluarkan untuk membayar upah tenaga kerja langsung
6. Anggaran overhead pabrik, seluruh biaya yang tidak terkait secara langsung dengan kegiatan produksi barang dan jasa.
7. Anggaran pokok produksi, perencanaan keuangan yang merinci semua biaya yang diperlukan untuk memproduksi barang atau jasa selama periode tertentu.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif dengan data primer dan data sekunder yang diperoleh melalui wawancara dan observasi. Peneliti menggambarkan kondisi UMKM Bakso Kojek Pak Muhlis sesuai data dan informasi yang didapatkan. Peneliti memperoleh data melalui wawancara dengan pemilik perusahaan dan melakukan observasi pada kegiatan operasional perusahaan.

Penelitian ini dilakukan pada UMKM Bakso Kojek di Jl. Wiliam Iskandar, Kenangan Baru, Kec. Percut Sei Tuan, Kota Medan Sumatera Utara. Penelitian ini dilakukan pada bulan April 2024. Penelitian ini menempatkan peneliti sebagai instrumen dan pengumpul data sekaligus. Peneliti berperan sebagai pengamat dan langsung melakukan wawancara kepada narasumber yaitu Pak Muchlis. Analisis data yang digunakan pada penelitian ini adalah melakukan wawancara mengenai jenis biaya yang dikeluarkan dan melakukan observasi terhadap penggunaan biaya-biaya tersebut. Selanjutnya, data dianalisis dengan menyusun anggaran awal sederhana.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan penelitian yang telah kami lakukan, anggaran usaha Bakso Kojek dalam sebulan dapat diketahui dari data-data yang kami peroleh dari hasil wawancara dengan pemilik langsung.

Forecast Penjualan

Perhitungan forecast menggunakan metode moment:

Tabel 1 Data hasil perhitungan Metode Moment

Minggu	Y	X	Y.X	X ²
1	300	0	0	0
2	450	1	450	1
3	550	2	1.100	4
4	600	3	1.800	9
Total	1.900	6	3.350	14

Sumber: Data diolah

Persamaannya adalah sebagai berikut:

$$\Sigma Y = n.a + b.\Sigma X$$

$$1.900 = 4a + 14b$$

$$\Sigma X.Y = a. \Sigma X + b.\Sigma X^2$$

$$3.350 = 6a + 14b$$

$$1.900 = 4a + 14b \quad (\times 1)$$

$$3.350 = 6a + 14b \quad (\times 1)$$

$$-1.450 = -2a$$

$$a = 725$$

$$1.900 = 4a + 14b$$

$$1.900 = 4(725) + 14b$$

$$1.900 = 2.900 + 14b$$

$$- 14b = -1.000$$

$$b = 71,42$$

Nilai a dan b dimasukkan ke dalam persamaan $Y = a + bX$, sehingga diperoleh persamaan sebagai berikut:

$$Y = a + Bx$$

$$= 725 + 71,42 (4)$$

$$= 725 + 285,68 = 1.010,68$$

$$= 1.011 \text{ (pembulatan)}$$

Penjualan pada minggu selanjutnya sebesar 1.011

Anggaran Penjualan

Tabel 2 Anggaran penjualan

Periode	Target penjualan(%)	Volume penjualan	Harga/cup(Rp)	Jumlah (Rp)
1	15	152	5.000	760.000
2	20	202	5.000	1.010.000
3	30	303	5.000	1.515.000
4	35	354	5.000	1.770.000
total	100	1.011	20.000	5.055.000

Sumber : Data diolah

Anggaran Produksi

Tabel 3 Anggaran Produksi

keterangan	Minggu 1	Minggu 2	Minggu 3	Minggu 4	Total cup
Volume penjualan	152	202	303	354	1.011
Persediaan akhir	98	146	93	0	0
Jumlah	250	348	396	354	1.011
Persediaan awal	0	98	146	93	0
Volume produksi	250	250	250	261	1.011

Sumber : Data diolah

Anggaran Bahan Baku

Tabel 4 Anggaran bahan baku

periode	Bahan baku (Rp)						total
	Tepung terigu	Tepung tapioka	Bawang	Daging ayam	bumbu	telur	
1	22.000	8.000	20.000	210.000 0	100.000	60.000	420.000
2	33.000	16.000	30.000	280.000 0	120.000	80.000	559.000

PENYUSUNAN ANGGARAN MODAL PADA UMKM BAKSO KOJEK PAK MUCHLIS

3	55.000	16.000	50.000	490.000	200.000	160.000	971.000
4	66.000	16.000	60.000	560.000	250.000	210.000	1.162.000
total	176.000	56.000	160.000	1.540.000	445.000	510.000	3.112.000

Sumber : Data diolah

Anggaran Tenaga Kerja Langsung

Tabel 5. Anggaran Tenaga Kerja Langsung

Keterangan	Minggu 1	Minggu 2	Minggu 3	Minggu 4	total
Unit yang diproduksi	152	202	303	354	1.011
Jumlah jam yang dibutuhkan	2	3	5	6	16
Standar upah per jam	20.000	20.000	20.000	20.000	80.000
Biaya tenaga kerja langsung	40.000	60.000	100.000	120.000	320.000

Sumber : Data diolah

Anggaran biaya overhead pabrik

Tabel 6. Anggaran biaya overhead pabrik

periode	Unit produksi	plastik	Biaya transportasi	total
1	152	30.000	60.000	90.000
2	202	35.000	70.000	105.000
3	303	50.000	90.000	140.000
4	354	55.000	100.000	155.000
total	1.011	170	320.000	490.000

Sumber : Data diolah

Anggaran pokok produksi selama sebulan

Tabel . Anggaran pokok produksi selama sebulan

keterangan	Biaya produksi
Biaya bahan baku	3.112.000
Baiay tenaga kerja langsung	320.000

Biaya overhead pabrik	490.000
Total biaya	3.922.000

Sumber : Data diolah

Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui bahwa penjualan sebanyak 1.011 cup dalam sebulan membutuhkan biaya sebesar 3.922.000.

PEMBAHASAN

Pemilik UMKM Bakso Kojek memiliki pemahaman yang lebih mendalam tentang kebutuhan produksi usahanya. Anggaran dana sewaktu-waktu bisa berubah karna kenaikan harga bahan baku maupun penurunan harga bahan baku, dalam hal ini diperlukannya peramalan dengan memprediksikan musim maupun hari besar yang dimana pada saat-saat seperti itu harga bahan baku mengalami kenaikan, sehingga berdampak terhadap anggaran produksi. Pemilik juga harus memperhitungkan aspek-aspek penting lainnya seperti perawatan peralatan produksi.

Dalam menghadapi peristiwa kenaikan harga, pelaku UMKM perlu mengambil langkah-langkah strategis untuk tetap bersaing dan mempertahankan usahanya. Salah satu solusinya adalah dengan meningkatkan efisiensi operasional, misalnya dengan mengidentifikasi sumber pemborosan dan mencari cara untuk mengurangnya. Selain itu, pelaku UMKM dapat memperkuat diferensiasi produk atau layanan mereka, seperti dengan meningkatkan kualitas, inovasi, atau nilai tambah yang unik bagi pelanggan. Penting juga untuk menjalin kemitraan dengan pemasok untuk memastikan pasokan bahan baku yang stabil dengan harga yang kompetitif.

KESIMPULAN

Berdasarkan uraian pada hasil dari deskripsi dapat disimpulkan bahwa UMKM Bakso Kojek merupakan usaha yang bergerak pada bidang kuliner ini sangat banyak diminati oleh masyarakat, khususnya para pelajar. Penyusunan anggaran mampu meningkatkan efisiensi dan efektifitas usaha dalam penentuan pengeluaran biaya serta kebijakan lainnya seperti penentuan harga jual kepada konsumen dalam jangka waktu tertentu. Dengan menyelesaikan penyusunan anggaran ini maka pelaku usaha UMKM akan mampu mempersiapkan diri dalam menghadapi tantangan dan mengoptimalkan peluang di pasar. Proses penyusunan ini akan memberikan pemahaman yang lebih mendalam tentang sumber daya keuangan yang dimiliki serta mampu

mengalokasikan secara cerdas untuk mencapai tujuan usaha. Melalui pengendalian keuangan yang ketat dan pengawasan yang berkelanjutan maka pemilik usaha akan mampu mengelola operational anggaran secara efisien sehingga dapat menjaga keseimbangan keuangan yang sehat.

DAFTAR PUSTAKA

- Dwi Darma, Y., & Ekonomi dan Bisnis Universitas Pelita Bangsa, F. (2023). *PERENCANAAN DAN PENYUSUNAN ANGGARAN PERABOT UMKM BERKAH* (Vol. 1). <https://jurnal.pelitabangsa.ac.id/index.php/jpp/>
- Haryati, T., Emilia Sukmawati Vol, C., Emilia Sukmawati Universitas Buana Perjuangan Karawang Akuntansi, C., & dan Bisnis, E. (n.d.). *PENJUALANAN PADA UMKM KERUPUK SORODOT DI DESA KALIJATI*.
- Oktaviyah, N. (2022). Penyusunan Anggaran Operasional Pada Umkm Kuliner di Kabupaten Maros. In *Bata Ilyas Journal of Accounting* (Vol. 3, Issue 2).
- Asiah, N., Yahya, A., Asti, G., Permana, I., Putri Hidayat, N., & Muarif, D. S. (2024). Peningkatan Kompetensi UMKM dalam Penyusunan Anggaran Penjualan di Cikarang Pusat. In *Jurnal Komunitas : Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat* (Vol. 6, Issue 2). <http://ojs.stiami.ac.id>
- Febriyanti, N.,(2023). Penerapan Peramalan Penjualan Pada Anggaran Penjualan Sebagai Dasar Dalam Penyusunan Anggaran Produksi dan Anggaran Biaya Produksi (Studi Kasus Pada Pabrik Tahu Mahrup Cibogo) Application Of The Sales Forecast To The Sales Budget As A Basis For The Development Of Production Budget And The Production Cost Budget (Case Study At The Tahu Mahrup Cibogo Factory) Etti Ernita Sembiring. *Indonesian Accounting Literacy Journal*, 03(02), 123–135.
- Sita Deliyana Firmialy, Sherly Artadhita, Suprayogi, Y., Pringgabayu, D., & Akram, P. T. (2024). Pelatihan Penganggaran Modal Kerja Berbasis Digital Untuk Komunitas UMKM dan Start-Up. *JURNAL PENGABDIAN MASYARAKAT AKADEMISI*, 2(1), 49–55. <https://doi.org/10.59024/jpma.v2i1.586>