



LAPORAN PENGABDIAN MASYARAKAT

**PELATIHAN PENYUSUNAN ANGGARAN PRODUKSI DAN ANGGARAN
PENJUALAN SEBAGAI ALAT PERENCANAAN DAN PENGENDALIAN BIAYA
BAGI PARA PELAKU BISNIS, HOME INDUSTRY DAN UMKM**

Oleh

Ayu Rakhma Wuryandini,SE.,MSA

NIDN : 0917028204

**JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS NEGERI GORONTALO
2020**



LAPORAN PENGABDIAN MASYARAKAT

**PELATIHAN PENYUSUNAN ANGGARAN PRODUKSI DAN
ANGGARAN PENJUALAN SEBAGAI ALAT PERENCANAAN DAN
PENGENDALIAN BIAYA BAGI PARA PELAKU BISNIS, HOME
INDUSTRY DAN UMKM**

Oleh

Ayu Rakhma Wuryandini,SE.,MSA

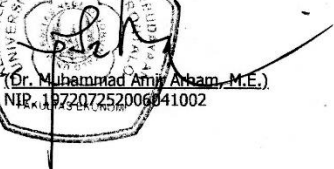
NIDN : 0917028204

**JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS NEGERI GORONTALO
2020**

**HALAMAN PENGESAHAN
PENGABDIAN MANDIRI**

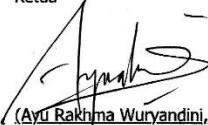
1. Judul Kegiatan : Pelatihan Penyusunan Anggaran Produksi dan Anggaran Penjualan Sebagai Alat Perencanaan dan Pengendalian Biaya Para Pelaku Bisnis, Home Industri Dan UMKM
2. Lokasi : Kota Gorontalo
3. Ketua Tim Pelaksana
 - a. Nama : Ayu Rakhma Wuryandini, S.E., MSA
 - b. NIP : 198202172015042003
 - c. Jabatan/Golongan : Asisten Ahli / 3 b
 - d. Program Studi/Jurusan : S1 Akuntansi / Akuntansi
 - e. Bidang Keahlian :
 - Alamat
 - f. Kantor/Telp/Faks/E-mail : 085341334001 / dinie.dinie6666@gmail.com
 - Alamat
 - g. Rumah/Telp/Faks/E-mail : -
4. Anggota Tim Pelaksana
 - a. Jumlah Anggota : -
 - b. Nama Anggota I / Bidang Keahlian : -
 - c. Nama Anggota II / Bidang Keahlian : -
 - d. Mahasiswa yang terlibat : -
5. Lembaga/Institusi Mitra
 - a. Nama Lembaga / Mitra : -
 - b. Penanggung Jawab : -
 - c. Alamat/Telp./Fax/Surel : -
 - d. Jarak PT ke lokasi mitra (km) : 5
 - e. Bidang Kerja/Usaha : Dagang
6. Jangka Waktu Pelaksanaan : 1 bulan
7. Sumber Dana : Biaya Sendiri
8. Total Biaya : Rp. 1.000.000,-

Mengetahui
Dean Fakultas Ekonomi



(Dr. Muhammad Amri Arham, M.E.)
NIP. 197207252006041002

Gorontalo, 9 Juli 2020
Ketua



(Ayu Rakhma Wuryandini, S.E., MSA)
NIP. 198202172015042003

Mengetahui/Mengesahkan
Ketua LPM UNG



(Prof. Dr. Ishak Isa, M.Si)
NIP. 196105261987031005

DAFTAR ISI

Halaman

Halaman Pengesahan..... i

Daftar Isi.....ii

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Analisis Situasi.....1

1.2 Identifikasi Masalah..... 2

1.3 Tujuan Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat..... 3

1.4 Manfaat Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat..... 3

BAB II TINJAUAN TEORI

2.1 Tinjauan Teori.....4

2.1 Definisi Anggaran Penjualan.....4

2.2 Definisi Anggaran Produksi5

2.3 Fungsi Anggaran.....6

2.4 Tujuan Anggaran6

2.5 Metode Yang Digunakan.....7

2.6 Anggaran Produksi.....8

2.7 Metode Penyusunan Anggaran Penjualan Dan Produksi.....10

BAB III METODE KEGIATAN

3.1 Khalayak Sasaran..... 13

3.2Metode Penerapan Iptek.....13

3.3 Keterkaitan.....	13
3.4 Rancangan Evaluasi.....	14
3.5 Jadwal Pelaksanaan.....	14
3.6 Anggaran Kegiatan.....	15

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Lokasi Pelaksanaan.....	16
4.2 Peserta Pelatihan.....	16
4.3 Capaian Hasil.....	17

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan.....	18
B. Saran.....	18

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Allah SWT atas segala limpahan rahmat-Nya sehingga Laporan Pengabdian Pada Masyarakat ini dapat dirampungkan. Kegiatan pengabdian ini dilakukan dalam bentuk pelatihan dan terlaksana.

Kegiatan ini sangat bermanfaat bagi peningkatan pengetahuan bagi pelaku bisnis, home industry dan UMKM di daerah Kota Gorontalo. Sementara bagi dosen, kegiatan pengabdian ini bermanfaat untuk menambah pengalaman serta membantu para pelaku bisnis untuk memahami cara menyusun dan menghitung anggaran penjualan dan anggaran produksi, juga sebagai salah satu wujud dari Tri Dharma Perguruan Tinggi yaitu Pengabdian Pada Masyarakat. Oleh karena itu, kiranya program ini dapat dilanjutkan pada masa yang akan datang.

Terima kasih yang sebesar-besarnya kepada para peserta yang telah memberikan perhatian serta meluangkan waktunya untuk mengikuti pelatihan ini.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa masih terdapat banyak kekurangan pada laporan ini. Oleh karena itu, dengan segala kerendahan hati penulis menerima kritik dan saran yang sifatnya konstruktif demi tercapainya kesempurnaan.

Bab 1

PENDAHULUAN

1.1 Analisis Situasi

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

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

Perusahaan pastinya memimpikan laba untuk kelangsungan hidupnya dan agar dapat terus berkembang untuk jangka waktu jangka panjang sesuai dengan operasi perusahaan. Begitupun yang terjadi pada pelaku usaha di Kota Gotontalo kurang

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

Hal ini yang mendorong kami untuk melakukan Pelatihan Penyusunan Anggaran Produksi dan Anggaran Penjualan Sebagai Alat Perencanaan dan Pengendalian Biaya Bagi para Pelaku Bisnis, home Industry dan UMK.

1.2 Identifikasi Masalah

1. Kurangnya pemahaman para pelaku usaha tentang pentingnya penyusunan anggaran produksi dan anggaran penjualan sebagai dasar pengambilan keputusan melakukan manajemen usaha.
2. Kurangnya pemahaman para pelaku usaha tentang cara membuat penghitungan anggaran produksi dan anggaran penjualan yang baik dan benar.

1.3 Tujuan Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat

Tujuan Kegiatan Pengabdian ini adalah :

1. Untuk meningkatkan pengetahuan bagi para peserta pentingnya penyusunan anggaran produksi dan anggaran penjualan sebagai alat

perencanaan dan pengendalian biaya dalam pengambilan keputusan bisnis.

2. Untuk meningkatkan kemampuan para peserta dalam menyusun anggaran produksi dan anggaran penjualan sehingga amanah yang diberikan kepada mereka sebagai pelaku usaha dapat dipertanggungjawabkan dengan baik.

1.4 Manfaat Kegiatan Pengabdian

Manfaat kegiatan Pelatihan ini adalah :

1. Bagi peserta dengan kegiatan pelatihan ini diharapkan dapat meningkatkan pengetahuan tentang pentingnya penyusunan anggaran produksi dan anggaran penjualan sebagai alat perencanaan dan pengendalian biaya dalam pengambilan keputusan bisnis..
2. Bagi peserta dengan kegiatan pelatihan ini diharapkan dapat meningkatkan kemampuannya dalam menyusun anggaran produksi dan anggaran penjualan sehingga amanah yang diberikan kepada mereka dapat dipertanggungjawabkan dengan baik.

Bab II

TINJAUAN TEORI

2.1 Definisi Anggaran Penjualan

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

Rumus Anggaran Penjualan :

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

2.2. Definisi Anggaran Produksi

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

2. Formula Anggaran Produksi

Unit yang diproduksi = Unit yang akan dijual + persediaan akhir yg diharapkan – Persediaan awal

2.3. Fungsi Anggaran

1. Perencanaan

Tindakan memilih dan menghubungkan fakta – fakta dan membuat serta menggunakan asumsi – asumsi mengenai masa yang akan datang kaitannya untuk memvisualisasikan aktivitas yang akan dikerjakan.

2. Pengawasan

usaha – usaha yang ditempuh agar rencana yang telah disusun sebelumnya dapat dicapai membandingkan antara prestasi dengan yang dianggarkan, apakah terdapat efisiensi anggaran.

3. Koordinasi

menuntut adanya keselarasan tindakan bekerja dari setiap individu atau bagian dalam perusahaan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan

4. Pedoman kerja

Suatu rencana kerja yang disusun secara sistematis dan dinyatakan dalam satuan moneter atau dalam bentuk kuantitatif lainnya.

2.4 Tujuan Anggaran

1. Untuk digunakan sebagai landasan yuridis formal dalam memilih sumber dan pengguna dana.
2. Untuk mengadakan pembatasan jumlah dana yang dicari dan digunakan.
3. Untuk mencari jenis sumber dana yang dicari meliputi jenis pengguna dana sehingga dapat mempermudah pengawasan.
4. Untuk merasionalkan sumber dan penggunaan agar dapat mencapai hasil yang maksimal.

5. Untuk menyempurnakan rencana yang telah disusun, karena dengan anggarannya lebih jelas dan nyata terlihat.
6. Untuk digunakan sebagai landasan yuridis formal dalam memilih sumber dan pengguna dana.
7. Untuk mengadakan pembatasan jumlah dana yang dicari dan digunakan.
8. Untuk mencari jenis sumber dana yang dicari meliputi jenis pengguna dana sehingga dapat mempermudah pengawasan.
9. Untuk merasionalkan sumber dan penggunaan agar dapat mencapai hasil yang maksimal.
10. Untuk menyempurnakan rencana yang telah disusun, karena dengan anggarannya lebih jelas dan nyata terlihat.

2.5 Metode Yang Digunakan

● **top bottom**

segala hal yang dianggarkan bersumber dari atasan, manager level bawah tidak terlibat dan hanya menerima yang sudah ada

● **bottom up**

segala hal yang dianggarkan manager level bawah terlibat langsung, pimpinan hanya menyetujui yang telah direncanakan dan disepakati

● **hibrid**

perpaduan kedua metode sebelumnya

2.6 Definisi Anggaran Produksi

Anggaran yaitu rencana keuangan untuk masa depan, rencana tersebut mengidentifikasi tujuan dan tindakan yg diperlukan untuk mencapainya.

Keuntungan Anggaran :

1. Memaksa para manajer untuk melakukan perencanaan
2. Menyediakan informasi yg dapat digunakan untuk memperbaiki pembuatan keputusan
3. Menyediakan standar untuk evaluasi kinerja
4. Memperbaiki komunikasi & koordinasi

2.7 METODE PENYUSUNAN ANGGARAN PRODUKSI

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

$$\text{Volume Produksi} = \text{Volume Penjualan} + \text{Persediaan Awal} - \text{Persediaan Akhir}$$

Contoh.

Sebuah perusahaan merencanakan menjual produknya sebanyak 142.000 unit dalam tahun 2010. Jumlah persediaan barang pada awal Januari 2010 diperkirakan sebanyak 20.000 unit. Sedangkan jumlah persediaan barang pada akhir tahun 2010 yang diinginkan sebesar 15.000 unit.

Dari total volume penjualan yang dianggarkan sebesar 142.000 unit dalam setahun tersebut, direncanakan akan dijual dalam 12 bulan operasi, dengan rincian sebagai berikut :

Bulan	Volume
Januari	15.000
Februari	16.000
Maret	16.000
April	14.000
Mei	12.000
Juni	10.000

Juli	7.000
Agustus	6.000
September	9.000
Oktober	11.000
November	12.000
Desember	14.000

Data

Volume Penjualan	142.000
Volume Persediaan , akhir tahun	15.000
Volume Persediaan , awal tahun	(20.000)
Volume Produksi	137.000

Maka untuk tahun 2010 perusahaan harus memproduksi barang sebanyak 137.000 unit.

Anggaran Biaya Bahan Baku

Penetapan anggaran biaya bahan baku, ditentukan oleh kebutuhan bahan baku dari setiap unit produk yang dihasilkan perusahaan, *dikalikan* dengan volume produksi. Sehingga ditemukan volume total bahan baku untuk periode tersebut. Kebutuhan total bahan baku untuk produksi tersebut, *ditambah* dengan persediaan bahan baku yang diinginkan pada akhir periode tersebut dan *dikurangi* dengan persediaan bahan baku yang direncanakan pada awal periode.

Dari penjumlahan dan pengurangan tersebut akan diperoleh volume bahan baku yang direncanakan untuk dibeli, *dikalikan* dengan harga bahan baku per unitnya akan diperoleh nilai pembelian bahan baku yang direncanakan.

FORMULAS: Production Units

Units to be produced =

Expected unit sales + Units in **ending** inventory – Units in **beginning** inventory

15

PRODUCTION BUDGET

Schedule 2 describes **units to be produced** to meet Sales Budget.

Schedule 2
Texas Rex, Inc.
Production Budget
For the Year Ended December 31, 2008

	Quarter				Year
	1	2	3	4	
Sales (Schedule 1)	1,000	1,200	1,500	2,000	5,700
Desired ending inventory	<u>240</u>	<u>300</u>	<u>400</u>	<u>200*</u>	<u>200</u>
Total needs	1,240	1,500	1,900	2,200	5,900
Less: Beginning inventory	<u>(180)</u>	<u>(240)</u>	<u>(300)</u>	<u>(400)</u>	<u>(180)</u>
Units to be produced	<u>1,060</u>	<u>1,260</u>	<u>1,600</u>	<u>1,800</u>	<u>5,720</u>

* Assume that sales for the first quarter of 2009 are estimated at 1,000 units.

15

FORMULAS: Purchases

Direct materials (DM) purchased = DM needed for production + DM desired in ending inventory – DM in beginning inventory

17

DM PURCHASES BUDGET

Texas Rex, Inc.
Direct Materials Purchases Budget
For the Year Ended December 31, 2008

	Quarter				Year
	1	2	3	4	
Plain T-shirts:					
Units to be produced (Schedule 2)	1,060	1,260	1,600	1,800	5,720
Direct materials per unit	× 1	× 1	× 1	× 1	× 1
Production needs	1,060	1,260	1,600	1,800	5,720
Desired ending inventory	120	180	180	100*	100
Total needs	1,186	1,420	1,780	1,906	5,826
Less: Beginning inventory	(58)	(126)	(160)	(180)	(524)
Direct materials to be purchased	1,128	1,294	1,620	1,726	5,768
Cost per plain T-shirt	× \$3	× \$3	× \$3	× \$3	× \$3
Total purchase cost plain T-shirts	\$3,384	\$3,882	\$4,860	\$5,178	\$17,304
Ink:					
Units to be produced (Schedule 2)	1,060	1,260	1,600	1,800	5,720
Direct materials per unit	× 5	× 5	× 5	× 5	× 5
Production needs	5,300	6,300	8,000	9,000	28,600
Desired ending inventory	630	800	900	530*	530
Total needs	5,930	7,100	8,900	9,530	29,130
Less: Beginning inventory	(390)	(630)	(800)	(900)	(3,920)
Direct materials to be purchased	5,540	6,470	8,100	8,630	26,740
Cost per ounce	× \$0.20	× \$0.20	× \$0.20	× \$0.20	× \$0.20
Total purchase cost of ink	\$1,108	\$1,294	\$1,620	\$1,726	\$5,748
Total direct materials purchase cost	\$4,492	\$5,176	\$6,480	\$6,904	\$23,052

*We do not know production for the first quarter of 2007 because we do not know sales for the second quarter of 2007. Therefore, the desired ending inventory of 80 plain T-shirts and 300 ounces of ink are given simply to complete this example.

Schedule 3 describes DM to be purchased to meet Production Budget.

18

DIRECT LABOR BUDGET

Schedule 4 shows hours & cost of **DL** needed to meet Production Budget.

	Quarter				Year
	1	2	3	4	
Units to be produced (Schedule 2)	1,060	1,260	1,600	1,800	5,720
Direct labor time per unit (hr.)	× 0.12	× 0.12	× 0.12	× 0.12	× 0.12
Total hours needed	127.2	151.2	192	216	686.4
Average wage per hour	× \$10	× \$10	× \$10	× \$10	× \$10
Total direct labor cost	\$1,272	\$1,512	\$1,920	\$2,160	\$6,864

19

OVERHEAD BUDGET

Schedule 5 shows expected **indirect costs** needed to meet Production Budget.

	Quarter				Year
	1	2	3	4	
Budgeted direct labor hours (Schedule 4)	127.2	151.2	192.0	216.0	686.4
Variable overhead rate	× \$5	× \$5	× \$5	× \$5	× \$5
Budgeted variable overhead	\$ 636	\$ 756	\$ 960	\$ 1,080	\$ 3,432
Budgeted fixed overhead*	1,645	1,645	1,645	1,645	6,580
Total overhead	\$2,281	\$2,401	\$2,605	\$2,725	\$10,012

*Includes \$540 of depreciation in each quarter.

20

Pemanfaatan anggaran penjualan dan anggaran produksi sangat penting dalam suatu perencanaan dan pengendalian dimana dengan adanya kedua hal tersebut dapat digunakan sebagai alat dalam pengambilan keputusan. Dengan adanya anggaran, para pelaku usaha diharapkan dalam kondisi nyata/realisasi yang terjadi

anggaran tersebut dapat memberikan keuntungan atau tidak terjadi selisih tidak menguntungkan.

1. Dengan adanya pemahaman tentang anggaran yang disusun oleh pelaku usaha, dalam hal ini untuk membantu manajer/pimpinan agar dapat meningkatkan usahanya melalui penanganan yang lebih professional.

Bab III

METODE KEGIATAN

3.1 Khalayak Sasaran

Khalayak sasaran dalam kegiatan pengabdian adalah para pelaku bisnis, home industry, dan UMKM sebanyak 30 orang di wilayah Kota Gorontalo.

3.2 Metode Penerapan Ipteks

Metode yang digunakan dalam kegiatan pelatihan ini sebagai berikut:

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

3.3 Keterkaitan

Kegiatan pengabdian ini terkait dengan program pemerintah daerah khususnya Kota Gorontalo untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Hasil kegiatan ini diharapkan dapat memberikan kontribusi pengetahuan para peserta untuk dapat menyusun anggaran produksi dengan baik. Lembaga yang menangani kegiatan pengabdian ini adalah lembaga Pengabdian Masyarakat Universitas Negeri Gorontalo dalam rangka mewujudkan Tridharma Perguruan Tinggi.

3.4 Rancangan evaluasi

Evaluasi dalam kegiatan ini dilaksanakan dalam tiga tahap yakni

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

3.5 Jadwal pelaksanaan

Pelaksanaan pelatihan ini pada bulan Juni tahun 2020 di ruang Sidang Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Gorontalo.

3.6 Anggaran Kegiatan

Rencana Anggaran Belanja

1	Biaya Persiapan dan Proposal	Volume	Satuan	Harga Satuan (Rp)	Jumlah (Rp)
	Spanduk Kegiatan	1	Paket	100.000	90.000
2	Pelaksanaan				
	Bantuan dana transportasi peserta	30	Orang	20.000	600.000
	Konsumsi Ringan	30	Kali	7.000	210.000

	Pembuatan e-sertifikat bagi peserta dan Jilid Proposal Laporan	1	Paket	100.000	100.000
	Total Anggaran				1.000.000

Bab IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

Bagian ini mengemukakan gambaran umum lokasi dan data yang diperoleh selama pelaksanaan kegiatan pengabdian pada masyarakat (PPM). Kegiatan ini dilakukan dengan menggunakan metode ceramah, diskusi share dan tanya jawab. Kegiatan ini merupakan pengabdian dalam rangka menumbuhkan minat dan kesadaran para pelaku bisnis, home industry dan UMKM terutama di daerah Kota Gorontalo untuk dapat menghitung dan menyusun anggaran produksi dan anggaran penjualan secara benar dalam upaya meningkatkan laba usaha dan sebagai alat perencanaan dan pengendalian biaya produksi.

4.1 Gambaran Umum Lokasi Pelaksanaan

Sebagaimana yang telah dikemukakan sebelumnya bahwa yang menjadi lokasi kegiatan pelatihan adalah Ruang Sidang Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Gorontalo pada tanggal 30 Juni Tahun 2020.

4.2 Peserta Pelatihan

Pelatihan ini diikuti oleh 30 peserta namun yang hadir hanya 16 peserta dikarenakan masih masa pandemic sehingga pemateri batasi jumlah peserta, di rencanakan akan di lakukan secara online namun peserta terkendala dengan penggunaan aplikasi, kepemilikan handphone dan data.

4.3 Capaian Hasil Kegiatan

Berdasarkan hasil survey dan konsultasi dengan beberapa pihak terkait maka pada tanggal 30 Juni 2020 telah dilaksanakan kegiatan pelatihan perhitungan anggaran produksi dan anggaran penjualan, dalam meningkatkan pemahaman para pelaku usaha dalam menghitung dan menyusun anggaran penjualan dan anggaran produksi.

Peserta pelatihan pada tahap awal (sesi I), diberikan materi tentang anggara. Peserta pada tahap ke dua (sesi II) diberikan materi anggaran penjualan dan anggaran produksi serta menjelaskan cara perhitungannya. Setelah itu para peserta

diajak berdialog dengan tanya jawab menyangkut materi yang disampaikan. Sedangkan hasil evaluasi yang telah dilakukan untuk mengukur tingkat keberhasilan program kegiatan pengabdian ini, dapat dijabarkan sebagai berikut:

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

Berdasarkan data di lapangan Nampak bahwa para peserta kegiatan pelatihan sangat memahami penjelasan materi yang disampaikan. Hal ini dibuktikan dengan berbagai macam pertanyaan yang diajukan serta diskusi.

Bab V
KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

1. Peserta pelaku bisnis di Kota Gorontalo memiliki kemampuan menyusun anggaran penjualan dan anggaran produksi.
2. Hasil kegiatan pelatihan ini sangat bermanfaat bagi para peserta yang memiliki bisnis di daerah Kota Gorontalo untuk dapat menyusun dan menghitung anggaran penjualan dan anggaran produksi secara baik dan benar.

5.2 Saran

1. Mengingat pelatihan perhitungan ini sangat penting bagi para peserta pelaku usaha, maka disarankan kegiatan ini disosialisasikan dan dapat berkelanjutan serta membuahkan hasil dari minat yang dimiliki oleh para peserta dan masyarakat.
2. Antusias para peserta sangat tercermin dari keseriusan dalam mengajukan berbagai macam pertanyaan ,diskusi dan memahami ilustrasi soal praktek.

DAFTAR PUSTAKA

- Adisaputro, Gunawan dan Marwan Asri. *Anggaran Perusahaan I*. Edisi 6. cetakan ke-11. Yogyakarta : BPF. 2000
- Mowen,Hansen, 2005. *Management Accounting*. Edisi 7 .Penerbit Salemba Empat
- Mulyadi. *Akuntansi Manajemen. Konsep, manfaat dan rekayasa*. Cetakan ke-2.Yogyakarta: Universitas Gadjah Mada. 1997.
- Mulyadi. *Akuntansi Biaya*. Edisi V. Cetakan keenam.Yogyakarta : Universitas Gadjah Mada. 1999
- Badan Pusat Statistik Jakarta Pusat. *Konsep dan Definisi Perusahaan Industri Pengolahan*. Diakses dari <https://www.bps.go.id/Subjek/view/id/9#subjekViewTab1|accordion-daftar-subjek1> pada tgl 2 Juni 2018.
- IAI. 2016. *Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro, Kecil dan Menengah*. Jakarta: Dewan Standar Akuntansi Keuangan.
- Irham, Fahmi. 2012. *Analisis Laporan Keuangan*. Cetakan ke-2. Bandung : Alfabeta
- Isnawan, Ganjar. 2012. *Akuntansi Praktis Untuk UMKM*. Jakarta: Laskar Aksara
- Julita dan Jufrizen. 2008. *Budgeting Pedoman Pengkoordinasian & Pengawasan Kerja*. Bandung : Cita Pustaka Media Perintis.
- Julita.2015. Analisis Anggaran Biaya Produksi Sebagai Alat Pengendalian Biaya Produksi Pada PT. Perkebunan Nusantara IV (persero) Medan. *Jurnal Riset & Akuntansi*. Vol.15 No.1.
- Mowen, Hansen. 2007. *Akuntansi Manajemen*. Edisi 8. Prentise Hall.
- Rudianto.2009. *Penganggaran*. Jakarta : Penerbit Erlangga
- Rosidah,Euis Dan Cepi Krisnandi. 2008. *Peranan Anggaran Biaya Produksi Dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Biaya Produksi (Studi Kasus Pada PT*.

Bineatama Kayone Lestari, Tasikmalaya). Jurnal Akuntansi GE Unsil.Vol
3 No,1.ISSN : 1907-9958.

Sasongko, Catur & Pariluan, Safrida Rumandang.2010. Anggaran. Jakarta :
Salemba Empat.

RIWAYAT HIDUP PENGUSUL

Ketua Pelaksana

1. Nama : Ayu Rakhma Wuryandini., SE., MSA
2. NIP/Golongan : 19820217 201504 2 003 / IIIb
3. Tempat, Tanggal Lahir : Surabaya, 17 Februari 1982
4. Jabatan Fungsional : Lektor
5. Bidang Keahlian : Akuntansi
6. Fakultas : Ekonomi

LAMPIRAN

FOTO KEGIATAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT









PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT
KOTA GORONTALO

DAFTAR HADIR PESERTA

Materi : Pelatihan Penyusunan Anggaran Produksi dan Anggaran Penjualan
Penyaji: Sebagai Alat Perencanaan dan Pengendalian Biaya Para
Pelaku Bisnis, Home Industri dan UMKM di Kota Gorontalo

NO	NAMA	ALAMAT	TANDA TANGAN
1	Chawal Maatini	Budi utomo	
2	Moh. Subri Bachu	Dewi Sartika	
3	Susi S. Pawala	Jl. Durlan	
4	BELLA SAFIRA H	Krawu	
5	Rosela Duralang	Bonsomeme	
6	Veren taupi	talasa	
7	Chynthia Rahmathia Sabri	kabila	
8	Amelia Hasan	Telaga	
9	Pinka Irani Kabila	Jl. Jaksia	
10	NUR RAHMI PRATIWI	Wongladiti	
11	Sitti Nur Chariz Yuliy	Acobato	
12	FITRA RIZKA HARUN	KABILA	
13	Krisniawati	Perum pulubala	
14	SUSAN SY. KASIM	Limbofo	
15	Si Amalia Thalib	Jl. Kalimantan	
16	Ramadhan P. Purra Hary	Padebudo	

17			
18			
19			
20			
21			
22			

Gorontalo, juni 2020


pelaksana

Ayu Ratna W, SE, MSA

