

BAB VIII
LATIHAN SOAL KASUS PERENCANAAN KEUANGAN
BERDASARKAN JENIS USAHA

A. Pada Usaha Jasa
ILUSTRASI KASUS

PQRST merupakan jasa pelatihan yang mempunyai empat jenis pelatihan yakni Perpajakan (Brevet A dan B), Pelatihan Akuntansi, Komputer Akuntansi (MYOB), dan Microsoft Office. Pelatihan tersebut telah dibuat menjadi 2 kelompok besar yang didasarkan pada tempat pelaksanaan pelatihan yaitu Pelatihan Sidodadi dan Pelatihan Sinar.

Pada tahun 2017, sebanyak 150 peserta dengan harga jual per peserta sebesar Rp 2.000.000 telah diperoleh dari Pelatihan Sidodadi. Selanjutnya di tahun yang sama Pelatihan Sinar juga mendapatkan peserta sejumlah 200 dengan tarif tiap peserta Rp 3.000.000. Ketika tahun 2018, pihak manajer PQRST membuat target terkait harga jual yang dikenakan dan jumlah peserta meningkat sebesar 10%.

Beban yang digunakan dalam pelaksanaan kegiatan pelatihan telah diklasifikasikan ke dalam dua kelompok yaitu beban tidak langsung dan beban langsung, hal ini bertujuan untuk memudahkan dalam membuat perencanaan keuangan dan pengendalian biaya pelatihan. Berikut ini adalah rincian persentase yang telah ditargetkan terhadap pendapatan pada tahun 2018:

Rincian Persentase Beban Langsung

No	Jenis Beban	Pelatihan Sidodadi	Pelatihan Sinar
1.	Beban Makanan dan Minuman Peserta	8%	10%
2.	Beban Sewa Ruangan Pelatihan	6%	5%
3.	Beban Perlengkapan Pelatihan Peserta	2%	3%
4.	Beban Honor Instruktur dan Asisten	20%	15%

Rincian Persentase Beban Tidak Langsung

No	Jenis Beban	Persentase
1.	Beban Listrik	2%
2.	Beban Faks, Telepon dan Wifi	3%
3.	Beban Gaji Pegawai Pelatihan	15%

Pada tahun 2018 manajemen telah memutuskan besar beban operasional yang dibagi dalam beban penjualan yang digunakan PQRST untuk mendukung pelatihan sebesar 10% dan 5% untuk beban administrasi dari keseluruhan pendapatan tahun 2018. Berikut Rinciannya:

1. Beban Penjualan, terdiri atas

Beban Pemasangan Iklan Pelatihan	Rp. 10.000.000
Beban Gaji Pegawai Bagian Penjualan	Rp. 50.000.000
Beban Pembuatan Brosur Pelatihan	Rp. 7.000.000
Beban Perlengkapan Pelatihan	Rp. 43.000.000
Total Beban	Rp. 110.000.000

2. Beban Administrasi

Beban Perlengkapan Kegiatan Administrasi	Rp. 3.000.000
Beban Gaji Pegawai Bagian Administrasi	Rp. 32.000.000
Beban Penyusutan Peralatan Administrasi	Rp. 20.000.000
Total Beban	Rp. 55.000.000

Dari pemaparan ilustrasi kasus, maka buatlah perencanaan keuangan pada:

1. Pendapatan
2. Beban langsung pelatihan
3. Beban tidak langsung pelatihan
4. Beban Operasional Pelatihan

PEMBAHASAN

1. Perencanaan keuangan pada pendapatan berisikan informasi terkait prakiraan pendapatan yang diperoleh atas penjualan jasa kepada konsumen beserta harga jualnya.

PQRST			
Perencanaan Keuangan Pada Pendapatan Pelatihan Tahun 2018			
	Pelatihan Sidodadi	Pelatihan Sinar	Total
Jumlah peserta	165	220	
Dikalikan harga jual	2.200.000	3.300.000	
Pendapatan pelatihan	363.000.000	726.000.000	1.089.000.000

Jadi dari perencanaan keuangan yang telah dihitung maka target pendapatan yang diharapkan PTQRS dari pelatihan tahun 2018 adalah Rp. 1.089.000.000.

2. Perencanaan keuangan pada beban langsung pelatihan tahun 2018

	Pelatihan Sidodadi	Pelatihan Sinar	Total
Beban makanan dan minuman peserta	29.040.000	72.600.000	
Beban sewa ruangan pelatihan	21.780.000	36.300.000	
Beban perlengkapan pelatihan peserta	7.260.000	21.780.000	
Beban honor instruktur dan asisten	72.600.000	108.900.000	
Beban Langsung Pelatihan	130.680.000	239.580.000	370.260.000

Dari hasil perencanaan keuangan pada beban langsung pelatihan akan dapat membantu menetapkan tinggi rendahnya keuntungan yang akan diperoleh oleh PQRST.

3. Perencanaan keuangan pada beban tidak langsung pelatihan

Beban listrik	Rp 21.780.000
Beban faks, telepon dan wifi	Rp 32.670.000
Beban gaji pegawai pelatihan	Rp 163.350.000
Total	Rp 217.800.000

Dari hasil perencanaan keuangan pada beban tidak langsung pelatihan akan dapat membantu menetapkan tinggi rendahnya keuntungan yang akan diperoleh oleh PQRST.

4. Perencanaan keuangan beban operasional pelatihan tahun 2018

Beban Penjualan	Rp 110.000.000
Beban Administrasi	Rp 55.000.000
Total	Rp 165.000.000

LATIHAN SOAL

JKL mendapatkan tawaran dari PT MNO untuk menyelenggarakan Pelatihan Perpajakan setara brevet A dan B. Oleh sebab itu JKL secepatnya harus memberikan penawaran kepada PT MNO dengan jangka waktu 1minggu setelah Request for Proposal diterima oleh JKL. Oki merupakan staf keuangan diminta untuk membuat perencanaan keuangan pelatihan yang akan dicantumkan pada proposal yang akan diberikan ke PT MNO.

Informasi yang dikumpulkan Oki terkait dengan pelatihan perpajakan adalah sebagai berikut:

- a. Instruktur pengajar mendapatkan honor Rp 150.000 per dua jam
- b. Biaya penggandaan modul Rp 40.000 per tiap peserta
- c. PT MNO mengikutsertakan 50 peserta
- d. Harga penjualan pelatihan peserta adalah 85% dari harga normal di JKL
- e. Harga pelatihan normal sebanyak Rp 3.000.000
- f. Pelatihan direncanakan akan selesai dalam waktu 16 hari dengan total diadakannya selama 76 jam
- g. Rp 25.000 adalah besaran yang dianggarkan untuk perlengkapan pelatihan
- h. Petugas pelatihan memperoleh honor Rp 65.000 per hari

- i. Petugas pelatihan akan diberikan ongkos transportasi sebesar Rp 300.000
- j. Biaya penyelenggaraan ujian dan sertifikat per peserta Rp 15.000
- k. Rp 4.000.000 adalah biaya administrasi yang diharapkan akan digunakan berhubungan dengan kegiatan penawaran

Dari rincian informasi terkait yang telah dikumpulkan Oki, maka tentukan:

- 1. Perencanaan keuangan pada pendapatan
- 2. Perencanaan keuangan pada beban tidak langsung pelatihan
- 3. Perencanaan keuangan pada beban langsung pelatihan
- 4. Perencanaan keuangan pada beban operasional

B. Pada Usaha Dagang

ILUSTRASI KASUS

PT Bakti Jaya telah berdiri dari tahun 2010, mempunyai toko Doxastore khusus menjual pakaian wanita yang terdiri atas 4 jenis pakaian yaitu baju tunik dan gamis serta celana bentuk jeans dan kulot. Berikut ini merupakan tabel yang berisikan data penjualan aktual pada 31 Desember 2017.

PT Bakti Jaya					
Laporan Penjualan Aktual Tahun 2017					
(dalam ribuan rupiah)					
	Tunik	Gamis	Jeans	Kulot	Total
Kuantitas	14.000	8.000	26.000	20.000	
Dikalikan harga jual	40.000	65.000	70.000	90.000	
Penjualan	560.000	520.000	1.820.000	1.800.000	4.700.000

Pihak manajer PT Bakti jaya di tahun 2017 memiliki target adanya peningkatan kuantitas penjualan produk seluruh model sebesar 10% dibandingkan penjualan di tahun 2018. Namun karena ketatnya persaingan dalam penjualan pakaian dan celana khusus wanita, maka harga jual tiap produk hanya naik 5% daripada harga jual tahun 2017.

Selanjutnya staf dari PT Bakti Jaya juga akan menyiapkan pembelian barang dagang untuk tahun 2018 dengan menyusun

perencanaan keuangan untuk pembelian barang dagang dengan informasi sebagai berikut:

5. Jumlah penjualan barang dagang dalam unit 2017 diperoleh dari perencanaan keuangan pada penjualan barang dagang.
6. Pada tahun 2018 persediaan akhir barang dagang adalah 20% dari penjualan (unit) ditahun 2018 untuk tiap produknya.
7. Persediaan awal barang dagang PT Bakti Jaya tahun 2018

	Tunik	Gamis	Jeans	Kulot
Kuantitas persediaan awal	2.000	1.000	500	250
Harga beli	Rp. 16.000	Rp. 29.000	Rp. 22.000	Rp. 40.000

8. Informasi dari pemasok untuk harga beli produk untuk tahun 2018

	Tunik	Gamis	Jeans	Kulot
Harga Beli	Rp. 18.000	Rp. 32.000	Rp. 25.000	Rp. 45.000

Untuk tahun 2018 beban operasional pada PT Bakti Jaya dibagi menjadi dua kelompok yaitu:

1. Beban Penjualan

Jenis Pengeluaran	Komponen Beban Tetap	Komponen Beban Variabel
Beban Iklan	Rp. 20.000.000/tahun	
Beban Utilitas	Rp. 400.000/bulan	0,1% dari penjualan
Beban Gaji	Rp. 3.000.000/bulan	0,5% dari penjualan
Beban Penyusutan Peralatan	Rp. 3.500.000/bulan	
Beban Lain-Lain	Rp. 200.000/bulan	

2. Beban Administrasi

Jenis Pengeluaran	Komponen Beban Tetap	Komponen Beban Variabel
Beban Gaji	Rp. 1.500.000/bulan	
Beban Utilitas	Rp. 600.000/bulan	

Beban pemesanan pembelian barang dagang	Rp. 50.000/order. Jumlah diorder tahun 2017 sebanyak 25 order	
Beban penyusutan peralatan	Rp. 2.500.000/bulan	
Beban perlengkapan	Rp. 60.000/bulan	
Beban lain-lain	Rp. 150.000/bulan	

Dari pemaparan ilustrasi kasus, maka buatlah perencanaan keuangan pada:

1. Penjualan
2. Pembelian barang dagang
3. Beban Operasional

PEMBAHASAN

1. Perencanaan keuangan pada penjualan

Informasi tentang perkiraan jumlah barang dagang yang akan dijual bersamaan dengan harga jual untuk satu periode disajikan pada perencanaan keuangan pada perusahaan dagang (PT Bakti Jaya).

PT Bakti Jaya					
Perencanaan keuangan pada Penjualan Tahun 2018					
(dalam ribuan rupiah)					
	Tunik	Gamis	Jeans	Kulot	Total
Kuantitas	15.400	8.800	28.600	22.000	
Dikalikan: harga jual	42.000	68.250	73.500	94.500	
Penjualan	646.800	600.600	2.102.100	2.079.000	5.428.500

2. Perencanaan keuangan untuk pembelian barang dagang
 Perencanaan keuangan dibuat guna nantinya untuk mengetahui tentang jumlah barang dagang yang akan dibeli beserta harga belinya untuk satu periode.

PT Bakti Jaya					
Perencanaan Keuangan Pada Pembelian Tahun 2018					
(dalam ribuan rupiah)					
	Tunik	Gamis	Jeans	Kulot	Total
Penjualan (unit)	15.400	8.800	28.600	22.000	
Ditambah: Persediaan barang dagang akhir	3.080	1.760	5.720	4.400	
Persediaan barang dagang yang dibutuhkan	18.480	10.560	34.320	26.400	
Dikurangi: Persediaan barang dagang awal	2.000	1.000	500	250	
Jumlah barang dagang yang akan dibeli	16.480	9.560	33.820	26.150	
Dikalikan: Harga pembelian barang dagang (Rp)	18.000	32.000	25.000	45.000	
Perencanaan keuangan pada pembelian barang dagang (dalam ribuan rupiah)	296.640	305.920	845.500	1.176.750	2.624.810

3. Perencanaan keuangan pada beban operasional

PT Bakti Jaya			
Perencanaan Keuangan Pada Beban Operasional untuk 2018			
	Beban Tetap	Beban Variabel	Total
Beban Penjualan			
Beban gaji	Rp 36.000.000	Rp 27.142.500	Rp 63.142.500
Beban utilitas	Rp 4.800.000	Rp 5.428.500	Rp 10.228.500
Beban iklan	Rp 20.000.000		Rp 20.000.000
Beban penyusutan peralatan	Rp 42.000.000		Rp 42.000.000
Beban lain-lain	Rp 2.400.000		Rp 2.400.000
Beban Administrasi			
Beban gaji	Rp 18.000.000		Rp 18.000.000
Beban utilitas	Rp 7.200.000		Rp 7.200.000
Beban pemesanan pembelian barang jadi	Rp 1.250.000		Rp 1.250.000
Beban penyusutan peralatan	Rp 30.000.000		Rp30.000.000
Beban perlengkapan	Rp 720.000		Rp 720.000
Beban lain-lain	Rp 1.700.000		Rp 1.700.000
Total	Rp164.070.000	Rp 32.571.000	Rp196.641.000

LATIHAN SOAL

PT Grand merupakan perusahaan dagang yang bergerak dibidang penjualan alat tulis kantor, yang ingin membuat perencanaan keuangan untuk tahun 2020. Berikut ini merupakan informasi yang dibutuhkan:

1. Produk dagangannya dikelompokkan menjadi buku, alat tulis, perlengkapan kantor lainnya.
2. Untuk tahun 2019, penjualan (aktual) adalah:

Jenis alat tulis kantor	Kuantitas (unit)	Harga per unit
Buku	20.000	Rp. 40.000
Alat Tulis	22.000	Rp. 35.000
Perlengkapan kantor lainnya	12.000	Rp. 45.000

3. Baik unit ataupun harga barang, di tahun 2020 penjualannya diharapkan akan terjadi peningkatan dengan tingkat persentase 10% dari penjualan di tahun 2019.
4. Pada awal tahun 2020 untuk unit persediaan barang dagang sebagai berikut:

Jenis alat tulis kantor	Kuantitas (unit)	Harga beli per unit
Buku	1.500	35.000
Alat tulis	1.700	15.000
Perlengkapan lainnya	800	25.000

5. PT Grand pada tahun 2020 memiliki target untuk tingkat persediaan akhir naik sebesar 5% dan kenaikan harga jual untuk buku sebesar 7%, alat tulis 9% serta perlengkapan lainnya 12% daripada tahun 2019.
6. Berikut ini rincian perkiraan beban penjualan untuk tahun 2020:

Beban gaji	Rp. 50.000 per tahun
Beban iklan	Rp. 15.000 per tahun
Beban penyusutan peralatan penjualan	Rp. 3.000.000 per bulan
Beban lain-lain	2% dari penjualan tahun 2020

7. Selanjutnya untuk tahun 2020 beban administrasi antara lain:

Beban gaji	Rp. 25.000.000/tahun
Beban penyusutan peralatan administrasi	Rp. 1.500.000/bulan
Beban utilitas	Rp. 1.700.000/bulan
Beban perlengkapan kantor	Rp. 600.000/bulan
Beban lain-lain	Rp. 2.000.000/tahun

Tugas anda diminta membuat perencanaan keuangan tahun 2020 untuk:

- a. Penjualan
- b. Pembelian barang dagang
- c. Beban operasional

C. Pada Usaha Manufaktur

ILUSTRASI KASUS

PT Furnitur merupakan perusahaan yang berdiri sejak tahun 2001 memproduksi khusus lemari kayu. PT Furnitur membuat perencanaan keuangan pada bulan Maret 2019 untuk memperkirakan harga yang akan dikenakan untuk setiap produknya yang akan dijual pada bulan April 2019. Pada bulan Maret 2019 lemari kayu terjual 9.000 unit dengan harga jual per unit Rp 2.000.000. Lalu untuk bulan April 2019 ditargetkan kenaikan penjualan sebesar 5% dan harga jual naik 10%. Selain itu juga telah diperkirakan jumlah unit persediaan akhir sebanyak 3.000 dan 1.500 untuk persediaan awal di bulan April 2019.

Dalam rangka membuat perencanaan keuangannya, PT furnitur juga telah mengumpulkan beberapa informasi lainnya, antara lain:

Gaji tetap karyawan bagian penjualan	Rp. 6.000.000/bulan
Gaji tetap karyawan bagian administrasi	Rp. 10.000.000/bulan
Komisi karyawan bagian penjualan	0,1% dari penjualan
Beban penyusutan kendaraan bagian penjualan	Rp. 3.000.000/bulan
Beban penyusutan kendaraan bagian administrasi	Rp. 3.000.000/bulan
Beban iklan	Rp. 4.000.000/bulan
Beban penyusutan peralatan bagian penjualan	Rp. 3.000.000/bulan
Beban penyusutan peralatan bagian administrasi	Rp. 2.000.000/bulan
Beban tetap listrik bagian penjualan	Rp. 1.000.000/bulan
Beban tetap listrik bagian administrasi	Rp. 1.000.000/bulan
Beban variabel listrik bagian	Rp.500 per kwh, dengan

penjualan	pemakaian listrik per bulan sebesar 1.500kwh
Beban tetap listrik bagian administrasi	Rp.500 per kwh, dengan pemakaian listrik perbulan sekitar 2.000kwh

Buatlah perencanaan keuangan pada penjualan, produksi dan beban operasional untuk PT Jati di bulan April 2019 !

PEMBAHASAN

1. Perencanaan keuangan pada penjualan lemari kayu di PT Jati untuk bulan April tahun 2019

Penjualan barang jadi dalam unit	9.450
Dikalikan harga jual	Rp. 2.200.000
Penjualan barang jadi	Rp. 20.790.000.000

2. Perencanaan keuangan pada produksi di PT Jati

Perencanaan Keuangan Pada Produksi PT Jati Untuk Periode April Tahun 2019 Nama Produk: Lemari Kayu	
Penjualan (unit)	9.450
Ditambah: persediaan akhir barang jadi	3.000
Jumlah barang jadi yang dibutuhkan	12.440
Dikurangi: Persediaan awal barang jadi	1.500
Jumlah barang jadi yang akan diproduksi	10.950

3. Perencanaan keuangan pada beban operasional

Perencanaan Keuangan Beban Operasional PT Jati Untuk Periode April 2019			
Beban Penjualan			
Jenis Beban	Beban Tetap	Beban Variabel	Total
Gaji karyawan	Rp 6.000.000		Rp 6.000.000
Beban peny. kendaraan	Rp 3.000.000		Rp 3.000.000
Beban iklan	Rp 4.000.000		Rp 4.000.000
Beban peny. Peralatan	Rp 3.000.000		Rp 3.000.000
Biaya listrik	Rp 1.000.000	Rp 750.000	Rp 1.750.000
Komisi karyawan		Rp 20.790.000	Rp20.790.000
Subtotal beban penjualan			Rp38.540.000
Beban Administrasi			
Jenis Beban	Beban Tetap	Beban Variabel	Total
Gaji karyawan	Rp10.000.000		Rp10.000.000
Beban peny. Kendaraan	Rp 3.000.000		Rp 3.000.000
Beban peny. Peralatan	Rp 2.000.000		Rp 2.000.000
Beban listrik	Rp 1.000.000	Rp 1.000.000	Rp 2.000.000
Subtotal beban administrasi			Rp17.000.000
Total beban operasi			Rp 55.540.000

LATIHAN SOAL

Berdasarkan pemaparan data berikut ini, buatlah perencanaan keuangan pada penjualan, produksi dan beban operasional PT TUI untuk bulan Mei 2021 dengan jenis produk kursi yang terbuat dari kayu mahoni!

1. Total penjualan pada April 2021 telah terjual 3.000 unit dengan harga jual tiap unit Rp 5.000.000
2. Target bulan Mei 2021 mengalami kenaikan 10 dari jumlah unit yang terjual harga jual produk dibandingkan pada April 2021.
3. Persediaan akhir produk sebanyak 1.000 unit.
4. Persediaan awal produk sebanyak 2.000 unit.
5. Beban iklan 0.05% dari penjualan.
6. Beban gaji penjualan Rp 24.000.000 per tahun (tetap).
7. Beban gaji administrasi Rp 36.000.000 per tahun (tetap).
8. Beban komisi penjualan 0,1% per penjualan.
9. Beban asuransi gedung kantor Rp 48.000.000 per tahun dengan 60% dialokasikan ke bagian penjualan dan sisanya untuk bagian administrasi.
10. Beban perlengkapan kantor Rp 12.000.000 per tahun, 45% bagian penjualan dan 55% bagian administrasi.
11. Beban penyusutan peralatan bagian penjualan Rp 250.000 per bulan.
12. Beban penyusutan peralatan bagian administrasi Rp 300.000 per bulan.
13. Beban penyusutan kendaraan bagian penjualan Rp 18.000.000 per tahunnya.
14. Beban penyusutan kendaraan bagian administrasi Rp 15.000.000 per tahun.
15. Beban telepon (tetap) sebesar Rp 1.000.000 per bulan masing-masing untuk bagian penjualan dan administrasi.
16. Beban telepon (variabel), 20% dari beban telepon tetap dialokasikan ke bagian penjualan dan 15% ke bagian administrasi.
17. Beban listrik (tetap) Rp 150.000 per bulan ditambah 0,01% dari nilai penjualan.

18. Beban listrik (variabel) adalah 10% dari biaya listrik tetap dialokasikan ke bagian penjualan dan 20% dialokasikan ke bagian administrasi.