

PENYUSUNAN ANGGARAN KOMPREHENSIF SEBAGAI ALAT PERENCANAAN DAN PENGENDALIAN LABA PADA COFFEE SHOP BK23SPACE

Nyak Angeli Ajianing¹, Khairunnisa Khalida², Abdillah Fuad³, Dini Vientiany⁴

Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, Medan

¹angeliajianing@gmail.com, ²Khairunnisakhalida03@gmail.com,

³abdillahfuad326@gmail.com, ⁴dinil100000167@uinsu.ac.id

Menerima:

23/12/2025

Diterima:

24/12/2025

Menerbitkan:

25/12/2025



This work is licensed under the [Creative Commons Attribution 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

Abstrak

This study aims to analyze the preparation of a comprehensive budget as a tool for profit planning and profit control at BK23Space Coffee Shop. The comprehensive budget is designed to provide an overall picture of business activities, including sales planning, production, raw material usage, labor costs, cash flow management, and profit projections. This research employs a quantitative descriptive method using sales and operational cost data obtained through observation and documentation. The results show that BK23Space sets a sales target of 1,200 cups per month at a selling price of IDR 20,000 per cup, generating monthly revenue of IDR 24,000,000 or IDR 72,000,000 per quarter. Based on the prepared production and cost budgets, the business is able to generate a net profit of IDR 8,000,000 per quarter with a net profit margin of 11.1% and has exceeded its Break Even Point (BEP). However, the cash budget analysis indicates a monthly cash deficit of IDR 5,000,000, highlighting the need for better cost control and more effective cash management. Overall, the comprehensive budget plays an important role in supporting management decisions, evaluating financial performance, and identifying potential risks and improvement opportunities to ensure business sustainability.

Keywords: *Comprehensive Budget, Profit Planning, Profit Control, Cash Budget, Coffee Shop*

PENDAHULUAN

Pemilihan usaha Coffee Shop BK23Space dilandasi oleh beberapa pertimbangan penting yang berkaitan dengan perkembangan tren, peluang pasar, serta kebutuhan konsumen di era modern. Industri coffee shop saat ini berkembang sangat pesat dan menjadi salah satu sektor usaha yang memiliki prospek menjanjikan. Kopi tidak lagi sekadar minuman sehari-hari, tetapi telah menjadi gaya hidup yang melekat pada berbagai kalangan, khususnya pelajar, mahasiswa, dan pekerja muda yang membutuhkan tempat untuk bersantai, berdiskusi, bekerja, ataupun mengembangkan kreativitas.

BK23Space dipilih sebagai konsep usaha karena adanya kebutuhan masyarakat terhadap ruang yang tidak hanya menyediakan produk kopi dan makanan, tetapi juga menawarkan suasana yang nyaman, estetik, dan multifungsi. Banyak konsumen kini mencari coffee shop yang menyediakan ruang kerja (working space), tempat belajar, hingga ruang komunitas kecil yang mendukung produktivitas. Melihat peluang ini, BK23Space dirancang untuk memenuhi kebutuhan tersebut dengan menghadirkan suasana yang modern, tenang, dan inspiratif.

Selain itu, meningkatnya budaya hangout serta konsumsi minuman kopi lokal menjadi faktor pendukung penting dalam pemilihan usaha ini. Konsumen saat ini lebih tertarik pada coffee shop yang memiliki karakter dan identitas kuat, baik dari segi desain, menu, pelayanan, maupun suasana. BK23Space diharapkan mampu tampil dengan konsep yang berbeda dan memiliki daya tarik tersendiri melalui inovasi menu, pelayanan berkualitas, serta desain ruang

yang dirancang untuk kenyamanan.

Usaha coffee shop juga dipilih karena memiliki potensi pertumbuhan yang stabil dan peluang pasar yang luas. Dengan perencanaan manajemen yang baik, biaya operasional yang terjangkau, serta strategi pemasaran yang tepat, BK23Space berpotensi menjadi usaha yang menguntungkan dan berkelanjutan. Selain itu, usaha ini memberikan peluang bagi pengembangan kreativitas, membuka lapangan pekerjaan, dan berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi lokal.

Dengan berbagai pertimbangan tersebut, BK23Space dipilih sebagai proyek usaha yang bukan hanya memiliki nilai komersial, tetapi juga mampu memberikan pengalaman ruang yang positif dan bermanfaat bagi masyarakat.

TINJAUAN TEORITIS

A. Pengertian Anggaran Komprehensif

Anggaran komprehensif merupakan anggaran dengan ruang lingkup yang menyeluruh. Aktivitas yang tercakup dalam anggaran komprehensif mencakup seluruh aktivitas perusahaan baik dalam bidang pemasaran, produksi, keuangan dan administrasi. Penyusunan anggaran komprehensif akan mendatangkan manfaat berupa adanya pendekatan secara sistematis terhadap kebijaksanaan manajemen, serta mempermudah diadakannya evaluasi tujuan akhir perusahaan secara kuantitatif. (Rahayu et al. 2023)

B. Manfaat dan Kelemahan Anggaran

Setiap perusahaan biasanya anggaran dipakai sebagai alat perencanaan, pengawasan pedoman kerja dan sebagai alat koordinasi. Pada kenyataannya, yang terjadi pada perusahaan-perusahaan bahwa anggaran yang berfungsi sebagai perencanaan, hanya berfokus pada perencanaan biaya-biaya atau dana yang dibutuhkan oleh perusahaan dalam menjalankan usahanya untuk satu periode tertentu saja. Sedangkan anggaran yang lainnya seperti anggaran tenaga kerja jarang sekali disinggung. Anggaran memiliki manfaat dan keuntungan bagi suatu organisasi yaitu, Memaksa para manajer untuk melakukan perencanaan, menyediakan informasi yang dapat digunakan untuk memperbaiki pembuatan keputusan, menyediakan standar untuk evaluasi kinerja dan memperbaiki komunikasi dan koordinasi Anggaran juga memiliki kelemahan karena anggaran hanyalah alat yang dipergunakan untuk membantu manajer dalam melaksanakan tugas-tugasnya bukan menggantikannya. Meskipun begitu banyak manfaat yang diperoleh dengan menyusun anggaran, tetapi masih terdapat beberapa kelemahan yang membatasi anggaran.

Beberapa kelemahan-kelemahan anggaran menurut (Kiki Hardiyansyah Siregar n.d.) antara lain:

1. Karena anggaran disusun berdasarkan taksiran maka terlaksananya dengan baik kegiatan-kegiatan tergantung pada ketepatan taksiran tersebut.
2. Anggaran hanya merupakan rencana, dan rencana tersebut baru berhasil apabila dilaksanakan sungguh-sungguh.
3. Anggaran hanya merupakan suatu alat yang dipergunakan untuk membantu manajer dalam melaksanakan tugasnya, bukan menggantikannya.

Kondisi yang terjadi tidak selalu seratus persen sama dengan yang diramalkan sebelumnya, karena itu anggaran perlu memiliki sifat yang luwes.

C. Perencanaan Laba

Perencanaan laba adalah perencanaan yang dilakukan oleh perusahaan agar dapat mencapai tujuan dari perusahaan yaitu memperoleh laba. Perencanaan laba berisikan langkah-langkah yang akan ditempuh oleh perusahaan untuk mencapai besarnya target laba yang diinginkan. Laba merupakan tujuan utama dari perusahaan karena laba memiliki selisih antara pendapatan yang diterima (dari hasil penjualan) dengan biaya yang dikeluarkan, maka perencanaan laba dipengaruhi oleh perencanaan penjualan. perencanaan laba memiliki hubungan antara biaya, volume dan harga jual. Biaya menentukan harga jual untuk mencapai tingkat laba yang dikehendaki, harga jual mempengaruhi volume penjualan, sedangkan volume penjualan mempengaruhi volume produksi (Munawir, 2011: 184).

Manfaat perencanaan laba menurut (Pt et al. 2015) meliputi:

- a. Memberikan pendekatan yang terarah dalam memecahkan permasalahan
- b. Menciptakan suasana organisasi yang mengarah pada pencapaian laba dan mendorong timbulnya perilaku yang sadar akan penghematan biaya dan pemanfaatan sumber daya maksimal.
- c. Mengerahkan penggunaan modal dan daya upaya pada kegiatan yang paling menguntungkan.

D. Pengertian Pengendalian Laba

Dalam rangka meminimalisasi agar laba diharapkan sesuai dengan rencana yang ditetapkan, maka diperlukan pengendalian yang dilakukan secara berkesinambungan. Pengawasan merupakan instrument penting untuk mencapai tujuan organisasi agar perusahaan dapat bertahan. Oleh karena itu, tindakan administrasi harus benar-benar didasarkan pada koridor yang disepakati sehingga tujuan yang ditetapkan tercapai.

Nafarin (2013) menyatakan bahwa “memantau berarti mengevaluasi prestasi kerja:

- a. Perbandingan antara pelaksanaan dengan rencana (anggaran);
- b. Mengambil tindakan korektif bila dianggap perlu atau bila penyimpangan berbahaya diidentifikasi.

METODOLOGI PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kuantitatif. Data yang digunakan adalah data penjualan dan biaya Coffee Shop BK23SPACE. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui observasi dan dokumentasi. Data dianalisis dengan menyusun anggaran komprehensif yang terdiri dari anggaran penjualan, anggaran biaya produksi, anggaran biaya operasional, serta laporan laba rugi yang dianggarkan.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

HASIL PENELITIAN

Hasil Penyusunan Anggaran Penjualan

Hasil penelitian menunjukkan bahwa Coffee Shop BK23SPACE menetapkan target penjualan sebesar 1.200 cup kopi per bulan dengan harga jual Rp20.000 per cup ukuran 14 oz. Berdasarkan target tersebut, total pendapatan penjualan yang diperoleh adalah sebesar Rp24.000.000 per bulan, sehingga dalam periode tiga bulan (triwulan) diproyeksikan mencapai Rp72.000.000.

Target penjualan ini setara dengan rata-rata penjualan sekitar 40 cup per hari, yang dinilai realistis untuk usaha coffee shop skala menengah. Hasil ini menunjukkan bahwa dari sisi perencanaan penjualan, BK23SPACE memiliki potensi pendapatan yang cukup baik dan sesuai dengan kondisi pasar.

Hasil Penyusunan Anggaran Produksi

Anggaran produksi disusun berdasarkan jumlah penjualan yang direncanakan, yaitu 1.200 cup per bulan atau 3.600 cup per triwulan. Dengan pendekatan ini, BK23SPACE menerapkan sistem produksi sesuai permintaan, sehingga dapat meminimalkan pemborosan bahan baku dan menjaga kualitas produk.

Total biaya produksi yang dikeluarkan tercatat sebesar Rp15.000.000 per bulan, sehingga dalam satu triwulan total biaya produksi mencapai Rp45.000.000. Berdasarkan perhitungan tersebut, diperoleh laba kotor sebesar Rp27.000.000 selama tiga bulan.

Hasil Penyusunan Anggaran Bahan Baku

Hasil penelitian menunjukkan bahwa kebutuhan bahan baku utama berupa kopi adalah sebanyak 10 kg per bulan dengan biaya sebesar Rp2.000.000. Selain itu, biaya bahan pelengkap dan produksi lainnya seperti susu, sirup, gula, dan kemasan mencapai Rp13.000.000 per bulan. Dengan demikian, total biaya bahan baku dan produksi tercatat sebesar Rp15.000.000 per bulan.

Penggunaan 10 kg kopi untuk menghasilkan 1.200 cup menunjukkan tingkat efisiensi bahan baku yang cukup tinggi, yaitu sekitar 8,3 gram kopi per cup.

Hasil Penyusunan Anggaran Tenaga Kerja

BK23SPACE mempekerjakan dua orang karyawan dengan total biaya gaji sebesar Rp3.300.000 per bulan. Dalam periode tiga bulan, total biaya tenaga kerja mencapai Rp9.900.000. Beban gaji ini setara dengan sekitar 13,7% dari total pendapatan bulanan, yang menunjukkan bahwa biaya tenaga kerja masih berada pada batas yang wajar.

Hasil Penyusunan Anggaran Kas

Hasil analisis anggaran kas menunjukkan bahwa penerimaan kas BK23SPACE sebesar Rp30.000.000 per bulan, sedangkan pengeluaran kas mencapai Rp35.000.000 per bulan. Dengan demikian, terdapat defisit kas sebesar Rp5.000.000 per bulan.

Kondisi ini menunjukkan bahwa meskipun usaha menghasilkan laba secara akuntansi, pengelolaan arus kas masih belum seimbang.

Hasil Analisis Break Even Point (BEP)

Berdasarkan hasil perhitungan Break Even Point (BEP), diperoleh bahwa titik impas usaha BK23SPACE tercapai pada penjualan 2.000 cup per triwulan atau sekitar 667 cup per bulan. Dengan realisasi penjualan sebesar 1.200 cup per bulan, maka usaha BK23SPACE telah berada di atas titik impas.

Hasil Laporan Laba Rugi Anggaran

Laporan laba rugi anggaran menunjukkan bahwa selama satu triwulan, BK23SPACE memperoleh total penjualan sebesar Rp72.000.000 dengan total biaya operasional sebesar Rp64.000.000. Dengan demikian, laba bersih yang dihasilkan adalah sebesar Rp8.000.000, atau margin laba bersih sebesar 11,1%.

PEMBAHASAN

Pembahasan Anggaran Penjualan dan Produksi

Hasil penelitian menunjukkan bahwa target penjualan yang ditetapkan BK23SPACE tergolong realistis dan sesuai dengan kapasitas operasional usaha. Rata-rata penjualan 40 cup per hari mencerminkan peluang pasar yang cukup baik, terutama dengan harga jual yang relatif terjangkau bagi konsumen.

Kesesuaian antara anggaran penjualan dan anggaran produksi menunjukkan bahwa manajemen usaha telah menerapkan perencanaan yang terarah. Produksi yang disesuaikan dengan jumlah penjualan membantu menjaga efisiensi serta meminimalkan risiko pemborosan bahan baku.

Pembahasan Efisiensi Bahan Baku dan Tenaga Kerja

Penggunaan bahan baku kopi sebesar 10 kg per bulan untuk menghasilkan 1.200 cup menunjukkan tingkat efisiensi yang baik. Hal ini mengindikasikan adanya standar resep yang konsisten dalam proses produksi. Selain itu, rasio biaya tenaga kerja yang hanya mencapai 13,7% dari pendapatan bulanan menunjukkan bahwa struktur biaya tenaga kerja BK23SPACE tergolong sehat dan tidak membebani operasional.

Namun demikian, biaya bahan pelengkap yang relatif tinggi menjadi perhatian utama, karena menyerap sebagian besar biaya produksi. Kondisi ini berpotensi menekan margin keuntungan apabila tidak diimbangi dengan pengendalian biaya yang baik.

Pembahasan Arus Kas dan Risiko Operasional

Meskipun laporan laba rugi menunjukkan bahwa BK23SPACE memperoleh laba bersih, hasil analisis arus kas memperlihatkan adanya defisit kas sebesar Rp5.000.000 per bulan. Hal ini menunjukkan adanya perbedaan antara laba secara akuntansi dan kondisi kas yang sebenarnya.

Defisit kas ini mengindikasikan bahwa pengeluaran operasional masih lebih besar dibandingkan penerimaan kas dari penjualan, sehingga diperlukan evaluasi dan pengendalian biaya secara lebih ketat.

Pembahasan Break Even Point dan Profitabilitas

Hasil analisis BEP menunjukkan bahwa BK23SPACE telah berada di atas titik impas, yang berarti usaha secara operasional telah mampu menutup seluruh biaya tetap dan variabel. Kondisi ini mencerminkan bahwa model bisnis yang dijalankan memiliki prospek yang baik.

Laba bersih sebesar 11,1% menunjukkan bahwa usaha sudah berada dalam kondisi menguntungkan, namun masih memiliki ruang untuk meningkatkan profitabilitas melalui efisiensi biaya dan peningkatan volume penjualan.

KESIMPULAN DAN SARAN

Analisis Potensi Keuntungan dan Risiko Secara fundamental, BK23SPACE memiliki potensi keuntungan yang sangat menjanjikan berkat Margin Kontribusi yang solid sebesar 50% atau Rp10.000 per cup. Keunggulan ini didukung oleh penggunaan bahan baku kopi yang sangat efisien dan rasio beban gaji karyawan yang sehat di angka 13,7%, jauh di bawah batas maksimal industri. Namun, potensi ini dibayangi oleh risiko operasional yang cukup tinggi, terutama pada dominasi biaya bahan pelengkap (susu, sirup, dan kemasan) yang menyerap 87% dari total biaya produksi. Selain itu, terdapat risiko likuiditas yang nyata akibat adanya

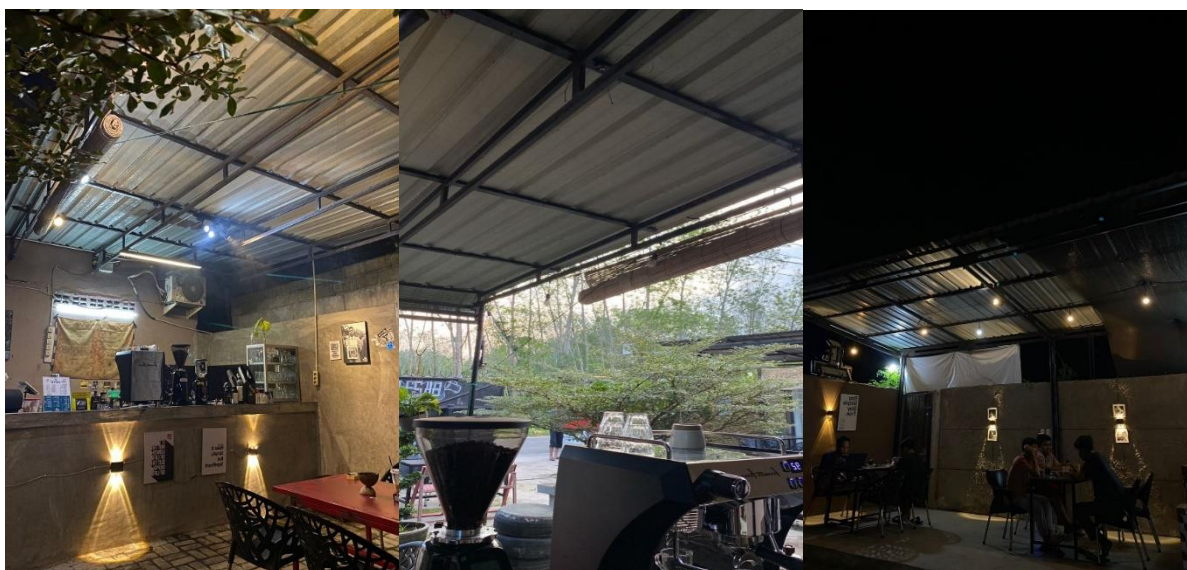
defisit arus kas bulanan sebesar Rp5.000.000. Jika kondisi "bocor" pada arus kas ini tidak segera diatasi, bisnis berisiko mengalami kesulitan dalam pengadaan stok bahan baku meskipun laporan laba rugi di atas kertas menunjukkan angka yang positif.

Ringkasan Hasil Penyusunan Anggaran

Berdasarkan seluruh data anggaran yang disusun, BK23SPACE menunjukkan performa yang menguntungkan secara akuntansi namun perlu perbaikan secara manajemen kas. Dalam periode satu triwulan, bisnis diproyeksikan meraup penjualan sebesar Rp72.000.000 dengan laba bersih Rp8.000.000 atau margin keuntungan 11,1%. Angka penjualan saat ini yang mencapai 1.200 cup per bulan telah berhasil melewati titik impas (BEP) yang hanya berada di level 667 cup per bulan. Hal ini membuktikan bahwa model bisnis dan harga jual Rp20.000 dengan ukuran 14 oz sangat diterima oleh pasar. Kendati demikian, efisiensi masih menjadi catatan besar karena total biaya operasional yang mencapai 88,9% dari pendapatan dinilai cukup rentan terhadap perubahan harga pasar.

Rekomendasi Keberlanjutan Usaha

Untuk menjaga keberlanjutan usaha di masa depan, BK23SPACE disarankan untuk segera melakukan sinkronisasi antara laba dan arus kas. Langkah utama yang harus diambil adalah mengaudit pengeluaran kas bulanan yang mencapai Rp35.000.000 dan mencari peluang penghematan sebesar Rp5.000.000 agar posisi kas menjadi seimbang. Secara paralel, manajemen perlu melakukan negosiasi dengan supplier grosir untuk menekan biaya bahan pelengkap guna mempertebal margin laba. Untuk pertumbuhan jangka panjang, menaikkan target volume penjualan ke angka 1.750 cup per bulan akan menjadi solusi paling efektif untuk mengubah defisit kas menjadi surplus. Terakhir, laba bersih yang dihasilkan sebaiknya dialokasikan sebagai dana cadangan (cash reserve) terlebih dahulu untuk memperkuat pondasi keuangan sebelum melakukan ekspansi lebih lanjut.



DAFTAR PUSTAKA

- Rahayu, Putri Septiowati, Diana Zuhroh, Tjandra Wasesa, Wiratna Wiratna, and Heri Toni Hendro P. 2023. "Penyusunan Anggaran Komprehensif Sebagai Alat Perencanaan Dan Pengendalian Laba Pada PT . X Di Sidoarjo.
- Kiki Hardiyansyah Siregar, Nazamuddin Ritonga. "FUNGSI ANGGARAN SEBAGAI ALAT PERENCANAAN DAN PENGAWASAN PADA PT. PERKEBUNAN NUSANTARA III (PERSERO) MEDAN.
- Munawir. 2011. *Analisa Laporan Keuangan*. Edisi Keempat. Liberty, Yogyakarta.
- Pt, I N, Kharisma Sentosa, Fakultas Ekonomi, and Jurusan Akuntansi. 2015. "ANALISIS PERENCANAAN LABA PERUSAHAAN DENGAN PENERAPAN BREAK EVEN POINT PADA PT . KHARISMA SENTOSA MANADO." 4(1): 376–85.
- Nafarin, M. 2013. *Penganggaran Perusahaan*. Edisi ketiga, Cetakan kedua, Buku 1. Jakarta : Salemba Empat