

CASE STUDY
SIMULASI & VALIDASI ANGGARAN

Disusun guna memenuhi tugas Mata Kuliah Budgeting

Dosen Pengampu:

1. Dr. Pujiati, S.Pd., M.Pd.
2. Meyta Pritandhari, S.Pd., M.Pd.
3. Fiarika Dwi Utari, S.Pd., M.Pd.



Disusun Oleh Kelompok 5:

- | | |
|-------------------------------|------------|
| 1. Rizka Mufidah | 2313031001 |
| 2. Aulya Syifa Zulkarnaen | 2313031009 |
| 3. Rieke Nindita Sari | 2313031019 |
| 4. Dah Arum Sari Nawang Wulan | 2313031021 |
| 5. Dwi Apriyana | 2313031022 |

PROGRAM STUDI PENDIDIKAN EKONOMI
JURUSAN ILMU PENGETAHUAN SOSIAL
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
UNIVERSITAS LAMPUNG

2026

Studi Kasus Simulasi & Validasi Anggaran CV Maju Sejahtera Tahun 2026

Profil Unit Usaha

Nama Unit Usaha : CV Maju Sejahtera
Bidang Usaha : Produksi dan penjualan makanan olahan
Periode Anggaran : Tahun 2026

Manajemen menyusun anggaran tahunan berdasarkan kondisi ekonomi yang dianggap stabil. Namun, di tengah tahun terdapat indikasi perubahan kondisi ekonomi yang dapat memengaruhi kinerja keuangan perusahaan.

1. Simulasi Anggaran

Anggaran Awal (Kondisi Normal)

Komponen	Jumlah
Pendapatan	3.000.000.000
Total Biaya	2.700.000.000
Laba Bersih	300.000.000

B. Skenario Optimis

Asumsi

- Volume penjualan naik 8% karena ekspansi pasar online
- Harga jual tetap
- Biaya bahan baku naik 15%
- Tambahan biaya pemasaran online Rp100.000.000

Perhitungan Pendapatan

Volume baru:

$$120.000 \times 108\% = 129.600 \text{ unit}$$

Pendapatan:

$$129.600 \times \text{Rp}25.000 = \text{Rp}3.240.000.000$$

Perhitungan Biaya

Komponen Biaya	Jumlah
Bahan baku (naik 15%)	Rp1.380.000.000
Tenaga kerja	Rp600.000.000
Overhead produksi	Rp400.000.000

Pemasaran & distribusi	Rp400.000.000
Administrasi & umum	Rp200.000.000
Total Biaya	Rp2.980.000.000

Hasil Skenario Optimis

Komponen Biaya	Jumlah
Pendapatan	Rp3.240.000.000
Total Biaya	Rp2.980.000.000
Laba Bersih	Rp260.000.000

Skenario Pesimis

Asumsi

- Penurunan volume penjualan sebesar 10%
- Harga jual tetap
- Biaya bahan baku naik 15%
- Tidak ada ekspansi online

Perhitungan Pendapatan

Volume baru:

$$120.000 \times 90\% = 108.000 \text{ unit}$$

Pendapatan:

$$108.000 \times \text{Rp}25.000 = \text{Rp}2.700.000.000$$

Perhitungan Biaya

Komponen Biaya	Jumlah
Bahan baku (naik 15%)	Rp1.380.000.000
Tenaga kerja	Rp600.000.000
Overhead produksi	Rp400.000.000
Pemasaran & distribusi	Rp300.000.000
Administrasi & umum	Rp200.000.000
Total Biaya	Rp2.880.000.000

Hasil Skenario Pesimis

Komponen Biaya	Jumlah
Pendapatan	Rp2.700.000.000
Total Biaya	Rp2.880.000.000

Laba/Rugi Bersih	(-Rp180.000.000)
-------------------------	-------------------------

2. Validasi Anggaran

A. Analisis Kelayakan Skenario Optimis

- Perusahaan masih memperoleh laba sebesar Rp260.000.000.
- Ekspansi pasar online cukup layak dilakukan karena mampu menjaga profit perusahaan.
- Namun laba menurun dibanding anggaran awal akibat kenaikan bahan baku dan biaya pemasaran tambahan.

Pos Anggaran Berisiko

- Biaya bahan baku
- Biaya pemasaran digital

Potensi Risiko

- Kenaikan biaya iklan online
- Penjualan online tidak mencapai target 8%

B. Analisis Kelayakan Skenario Pesimis

- Perusahaan mengalami kerugian Rp180.000.000.
- Kondisi ini berisiko mengganggu arus kas dan keberlanjutan usaha.

Pos Anggaran Berisiko

- Bahan baku yang meningkat signifikan
- Penjualan yang menurun

Asumsi Tidak Realistis

- Tidak adanya strategi pemasaran tambahan saat daya beli turun.
- Tidak ada efisiensi biaya produksi.

3. Rekomendasi Utama

Strategi Perbaikan Anggaran

1. Melakukan efisiensi penggunaan bahan baku agar biaya produksi lebih terkendali.
2. Memperluas pemasaran online secara bertahap dan terukur.
3. Menjalani kerja sama dengan supplier untuk mendapatkan harga bahan baku yang lebih stabil.

4. Mengurangi biaya operasional yang tidak terlalu penting.
5. Menyediakan dana cadangan untuk menghadapi inflasi dan ketidakpastian pasar.

4. Kesimpulan

Berdasarkan simulasi anggaran, skenario optimis masih menunjukkan kondisi keuangan yang layak karena perusahaan tetap memperoleh laba meskipun terjadi kenaikan biaya bahan baku dan tambahan biaya pemasaran. Sebaliknya, pada skenario pesimis perusahaan mengalami kerugian akibat turunnya penjualan dan meningkatnya biaya produksi. Oleh karena itu, perusahaan perlu menerapkan strategi mitigasi seperti efisiensi biaya, penguatan pemasaran digital, dan pengendalian bahan baku agar kondisi keuangan tetap stabil dan berkelanjutan.