



Analisis Peran Anggaran Penjualan dalam Peningkatan Laba Perusahaan: Tinjauan Literatur

Gabriel Novansyah Sihite¹, Naisyah Qila Syafitri² dan Susi Panggabean³

¹gabrielnovansyah@gmail.com

²nesyaqila2005@gmail.com

³susipanggabean04@gmail.com

¹²³Universitas Negeri Medan

Article Info	ABSTRAK
Article history: Received Jun 12th, 2026 Revised Aug 20th, 2026 Accepted Aug 26th, 2026	Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis peran anggaran penjualan dalam meningkatkan laba perusahaan melalui pendekatan tinjauan pustaka. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif dengan desain literature review terhadap sepuluh artikel ilmiah yang relevan dan dipublikasikan pada periode 2020–2026. Proses pengumpulan data dilakukan melalui penelusuran sistematis, identifikasi, serta analisis isi terhadap literatur yang berkaitan dengan anggaran penjualan dan perencanaan laba. Hasil penelitian menunjukkan bahwa anggaran penjualan memiliki peran strategis sebagai dasar dalam penyusunan perencanaan laba dan penganggaran komprehensif perusahaan. Anggaran penjualan telah digunakan sebagai acuan dalam penyusunan anggaran operasional lainnya, sehingga berkontribusi terhadap peningkatan efisiensi alokasi sumber daya dan pencapaian target laba. Selain itu, anggaran penjualan juga berfungsi sebagai instrumen pengendalian manajerial melalui mekanisme evaluasi antara anggaran dan realisasi, yang memungkinkan perusahaan untuk mengidentifikasi penyimpangan serta melakukan tindakan korektif secara tepat waktu. Namun demikian, efektivitas anggaran penjualan dipengaruhi oleh ketepatan metode peramalan dan kualitas data yang digunakan dalam proses penyusunannya. Penelitian ini juga menemukan bahwa penerapan anggaran penjualan pada UMKM masih menghadapi keterbatasan, terutama terkait minimnya data historis dan rendahnya pemahaman terhadap sistem penganggaran formal. Dengan demikian, anggaran penjualan disimpulkan sebagai instrumen manajerial yang esensial dalam meningkatkan laba perusahaan apabila disusun secara sistematis, akurat, dan terintegrasi.
Kata Kunci: Article history: Anggaran penjualan Perencanaan laba Pengendalian manajerial	ABSTRACT This study aimed to analyze the role of sales budgeting in improving company profit through a literature review approach. The research

employed a descriptive qualitative method with a literature review design by examining ten relevant scientific articles published between 2020 and 2026. Data were collected through systematic searching, identification, and content analysis of literature related to sales budgeting and profit planning. The findings indicated that sales budgeting played a strategic role as a foundation for profit planning and comprehensive corporate budgeting. It was utilized as a reference for preparing other operational budgets, thereby contributing to more efficient resource allocation and the achievement of profit targets. Furthermore, sales budgeting functioned as a managerial control instrument through the evaluation of budgeted and actual performance, enabling companies to identify deviations and implement corrective actions in a timely manner. However, the effectiveness of sales budgeting was influenced by the accuracy of forecasting methods and the quality of data used in its preparation. The study also revealed that the implementation of sales budgeting in small and medium enterprises (SMEs) faced several constraints, particularly limited historical data and insufficient understanding of formal budgeting systems. In conclusion, sales budgeting was identified as an essential managerial instrument in enhancing company profit when it was prepared systematically, accurately, and in an integrated manner.



© 2021 Para Penulis. Diterbitkan oleh Perkumpulan Konsultan Manajemen Pendidikan Indonesia (PKMPI). Ini adalah artikel akses terbuka di bawah lisensi CC BY-NC-SA (<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0>)

Corresponding Author:

Gabriel Novansyah Sihite

Affiliation

Email: gabrielnovansyah@gmail.com

Latar Belakang

Di tengah kondisi pasar yang tidak menentu dan persaingan bisnis yang semakin ketat, perusahaan dituntut untuk memiliki perencanaan yang matang agar dapat mencapai target laba yang telah ditetapkan. Laba menjadi salah satu indikator utama keberhasilan perusahaan dalam menjalankan usahanya. Oleh karena itu, setiap perusahaan perlu menyusun strategi yang tepat, terutama dalam hal perencanaan keuangan, agar kegiatan operasional dapat berjalan secara efektif dan efisien.

Salah satu bagian penting dalam perencanaan keuangan adalah anggaran penjualan. Anggaran penjualan memiliki peran yang sangat penting karena menjadi dasar bagi penyusunan anggaran lainnya, seperti anggaran produksi, anggaran biaya, hingga distribusi. Dengan kata lain, anggaran penjualan merupakan titik awal dalam proses perencanaan perusahaan. Jika anggaran

penjualan disusun dengan baik dan akurat, maka perusahaan akan lebih mudah dalam menentukan langkah-langkah selanjutnya. Sebaliknya, jika proyeksi penjualan tidak tepat, maka dapat menyebabkan kesalahan dalam pengambilan keputusan, seperti kelebihan produksi atau kekurangan stok, yang akhirnya berdampak pada kerugian.

Selain sebagai alat perencanaan, anggaran penjualan juga berfungsi sebagai alat pengendalian. Perusahaan dapat membandingkan antara target penjualan yang telah ditetapkan dengan hasil yang sebenarnya terjadi. Dari perbandingan tersebut, manajemen dapat mengetahui apakah terjadi penyimpangan atau tidak. Jika terdapat selisih yang cukup besar, maka perusahaan dapat segera melakukan evaluasi dan mengambil tindakan perbaikan, misalnya dengan mengubah strategi pemasaran atau menekan biaya operasional. Namun, dalam praktiknya, penyusunan anggaran penjualan tidak selalu berjalan dengan mudah. Banyak perusahaan, terutama UMKM, masih menghadapi berbagai kendala seperti kurangnya data penjualan sebelumnya, keterbatasan pengetahuan dalam membuat anggaran, serta belum adanya sistem pencatatan yang baik. Hal ini menyebabkan anggaran yang dibuat seringkali kurang akurat dan sulit dijadikan sebagai dasar pengambilan keputusan.

Berdasarkan berbagai penelitian yang telah dilakukan, anggaran penjualan terbukti memiliki peran penting dalam meningkatkan laba perusahaan. Perusahaan yang menyusun anggaran penjualan secara terencana dan sistematis cenderung lebih mampu mencapai target laba dibandingkan dengan yang tidak. Oleh karena itu, anggaran penjualan tidak hanya dianggap sebagai formalitas saja, tetapi sebagai alat penting yang dapat membantu perusahaan dalam merencanakan, mengendalikan, dan meningkatkan kinerja keuangan. Berdasarkan hal tersebut, penelitian ini dilakukan untuk memahami lebih jauh bagaimana peran anggaran penjualan dalam meningkatkan laba perusahaan melalui kajian dari berbagai sumber literatur yang relevan.

Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif, yaitu data diuraikan secara sistematis berdasarkan hasil yang telah diperoleh, kemudian disajikan dalam bentuk penjelasan agar mudah dipahami oleh pembaca. Penelitian ini menggunakan desain penelitian tinjauan pustaka atau *literature review*, yang meliputi tahap pencarian, pengidentifikasian, pembacaan, pemahaman, pencatatan, serta analisis terhadap berbagai informasi yang relevan dari literatur yang telah dikumpulkan. Studi kepustakaan merupakan serangkaian kegiatan yang berkaitan dengan metode pengumpulan data dari sumber pustaka, membaca, mencatat, serta mengolah bahan penelitian (Zed, 2003).

Pendekatan ini dipilih dengan tujuan untuk memberikan pemahaman yang mendalam mengenai peran anggaran penjualan dalam meningkatkan laba perusahaan. Melalui pendekatan kualitatif deskriptif, peneliti berupaya menguraikan bagaimana anggaran penjualan disusun, diterapkan, serta dimanfaatkan sebagai alat perencanaan dan pengendalian dalam aktivitas operasional perusahaan.

Penelitian ini tidak bertujuan untuk menguji hipotesis atau mencari hubungan sebab-akibat secara kuantitatif, melainkan lebih menekankan pada upaya menggambarkan dan menganalisis fenomena yang berkaitan dengan anggaran penjualan serta kontribusinya dalam meningkatkan laba perusahaan. Dengan demikian, hasil penelitian diharapkan mampu memberikan gambaran yang jelas mengenai pentingnya anggaran penjualan sebagai salah satu instrumen manajerial dalam mencapai tujuan perusahaan.

Artikel dan buku yang digunakan merupakan sumber yang relevan dengan topik penelitian. Penelusuran literatur dilakukan melalui berbagai sumber yang tersedia di internet, seperti Google Scholar dan platform pencarian jurnal ilmiah lainnya.

Hasil dan Pembahasan

Setelah melakukan penelusuran artikel ilmiah melalui kanal Google Scholar ditemukan 10 artikel yang sesuai dengan kriteria inklusi dari penelitian yang dipublikasikan antara tahun 2020-2026, yaitu sebagai berikut:

Tabel 1. Karakteristik Artikel yang Dianalisis

Nama Pengarang	Tahun	Negara	Tujuan Penelitian	Partisipan	Desain dan Metode Pengambilan Data	Temuan
Asti Dwy Rahayu, Yun Fitriano, Rina Trisna Yanti	2021	Indonesia	Untuk menganalisis anggaran penjualan dalam meningkatkan laba pada Toko Dadang Di Desa Sukamakmur Kecamatan Marga Sakti Sebelat Kabupaten Bengkulu Utara.	Pimpinan toko, serta bagian pemasaran atau karyawan Toko Dadang Di Desa Sukamakmur	Menggunakan metode kuantitatif dengan jenis penelitian analisis deskriptif kuantitatif.	Anggaran Penjualan Pada Toko Dadang Di Desa Sukamakmur cukup efektif dalam meningkatkan laba toko. Dari anggaran penjualan tahun 2019 menggunakan metode Least Square yaitu sebesar Rp 154.219.538,011, terealisasi sebesar Rp 4.270.649.857, diatas anggaran sebesar Rp 4.116.429.948,989, yang disebabkan oleh peningkatan jumlah pelanggan dan peningkatan jumlah produk yang terjual.

						Sedangkan dari anggaran penjualan bulan Januari tahun 2019 menggunakan perhitungan anggaran penjualan yaitu sebesar Rp 574.016.114,91, kenaikan ini disebabkan karena jumlah pelanggan dan jumlah produk yang dijual terus meningkat setiap bulannya.
Sherin Aulia Putri, Stefani, Putri Chairunnisa Pane, Dini Vientiany	2025	Indonesia	Untuk menganalisis peran anggaran penjualan dalam meningkatkan efektivitas perencanaan laba perusahaan melalui kajian terhadap jurnal - jurnal ilmiah yang relevan.	Tidak ada partisipan karena menggunakan studi Literatur.	Desain Penelitian menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif dengan metode studi kepustakaan (<i>library research</i>). Metode pengambilan data menggunakan dokumentasi serta teknik analisis isi (<i>content analysis</i>) dari literatur yang relevan.	Hasil menunjukkan bahwa anggaran penjualan memainkan peran penting sebagai dasar perencanaan laba, alat kontrol manajerial, dan sarana untuk mengevaluasi pencapaian laba. Lebih lanjut, peramalan penjualan yang akurat dan integrasi anggaran penjualan ke dalam sistem penganggaran komprehensif meningkatkan efektivitas perencanaan laba.

Netty Nasifa Aurasari, Eni Srihastuti, Agus Athori	2024	Indonesia	Untuk mengetahui bagaimana penerapan anggaran penjualan yang dapat digunakan sebagai alat perencanaan dan pengendalian persediaan barang jadi untuk mengoptimalkan laba di CV Wecono Asri.	Penelitian ini menggunakan studi kasus pada perusahaan CV Wecono Asri yang berlokasi di Kediri, Jawa Timur.	Desain penelitian menggunakan pendekatan deskriptif kuantitatif. Pengambilan data dilakukan dengan mengumpulkan data yang relevan seperti biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya overhead pabrik. Data yang diuji adalah data dari tahun 2021 sampai dengan 2022 yang dijadikan dasar perhitungan untuk peramalan (<i>forecasting</i>) penjualan pada tahun 2023.	Hasil penelitian yang telah dilakukan, menunjukkan bahwa penerapan anggaran penjualan di CV Wecono Asri lebih terkendali dibandingkan dengan sebelum disusunnya anggaran penjualan karena biaya perolehan yang dihasilkan juga lebih meningkat karena adanya selisih antara laporan anggaran laba rugi dan laporan realisasi laba rugi, yang dimana menghasilkan hasil akhir perolehan selisih laba rugi sebesar Rp16.660. Sehingga dengan hasil tersebut disarankan kepada CV Wecono Asri melakukan penyusunan anggaran penjualan, anggaran produksi, anggaran bahan baku, anggaran tenaga kerja dan
--	------	-----------	--	---	--	---

						anggaran overhead pabrik perusahaan akan mendapatkan laba yang lebih besar dari tahun sebelumnya.
Asrani Sinaga dan Ova Novi Irama, SE, M.Ak	2021	Indonesia	Untuk mengetahui apakah anggaran penjualan dapat digunakan sebagai alat manajemen dalam mengelola laba perusahaan dan untuk mengetahui sejauh mana anggaran penjualan dapat digunakan sebagai alat manajemen dalam mengelola laba perusahaan di PT. Sari Incofood Corporation.	Karyawan bagian penjualan dan personalia pada PT. Sari Incofood Corporation.	Desain penelitian yang digunakan pada penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif, dengan data sekunder. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan tiga metode utama, yaitu observasi, dokumentasi, dan wawancara.	Dari hasil penelitian diperoleh bahwa penggunaan anggaran penjualan di PT. Sari Incofood Corporation belum sepenuhnya mampu menjadi alat manajemen dalam mengelola laba perusahaan. Di mana produk Indocafe Maxtea pada tahun 2017, 2018, 2019 dan produk Indocafe Cappuccino pada tahun 2017 masih dapat menghasilkan laba antara biaya produksi dan realisasi penjualan dengan total Rp. 11.660.000.000 (Variabel Menguntungkan) . Namun, produk Indocafe Cappuccino pada tahun 2018 dan 2019 masih memiliki selisih yang merugikan atau tidak dapat

						menghasilkan keuntungan antara total biaya produksi dan penjualan aktual dengan total Rp.785.000.000 (Variabel Tidak Menguntungkan)
Sapwan Sapik Nasution, Disna Hafizah, Resci Ramadhani	2026	Indonesia	Untuk menganalisis peran anggaran penjualan dalam mendukung peningkatan kinerja keuangan dan perencanaan laba pada UMKM.	Tidak ada partisipan karena menggunakan studi Literatur.	Desain Penelitian menggunakan metode deskriptif kualitatif dengan pendekatan studi literatur (<i>library research</i>). Metode Pengambilan Data menggunakan teknik penelusuran dan pengkajian dokumen (<i>document study</i>) dari berbagai literatur seperti jurnal ilmiah dan buku teks yang relevan.	Anggaran penjualan memiliki peran yang sangat penting dalam mendukung peningkatan kinerja keuangan UMKM. Anggaran penjualan berfungsi sebagai alat perencanaan yang membantu pelaku usaha dalam memperkirakan pendapatan, menetapkan target penjualan, serta menyusun kebijakan operasional secara lebih terarah dan sistematis. Anggaran penjualan juga berperan sebagai sarana pengendalian yang memungkinkan UMKM untuk membandingkan antara rencana

						dan realisasi penjualan.
Erik Kustianto Faizin dan Firda Zulfa Fahriani	2023	Indonesia	Untuk menganalisis penyusunan anggaran penjualan, menganalisis penyusunan anggaran produksi, serta menganalisis penyusunan anggaran penjualan dan anggaran produksi dalam memaksimalkan laba pada UMKM Rukun di Blitar.	Narasumber dalam penelitian ini adalah Bapak M. Syahri selaku pemilik usaha dan Bapak Andrean Permadi selaku karyawan bagian keuangan.	Penelitian menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif. Teknik pengumpulan data dengan menggunakan observasi, wawancara dan dokumentasi.	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa anggaran penjualan tahun 2023 adalah sebesar Rp 367.579.000 dengan tingkat produksi sejumlah 26.804 pack permen tape Rukun yang akan menghasilkan laba sebesar Rp 150.216.512.
Bella Elvrida Pardede, Prity Tiara Diza, Gaby Jennyfer Capriati Br Damanik, Elfina Okto Posmaida Damanik	2025	Indonesia	Untuk menganalisis penyusunan anggaran penjualan dan pengaruhnya terhadap pendapatan di Warkop Madinah.	Warkop Madinah Pematangsiantar	Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kuantitatif dengan menganalisis data penjualan, anggaran, dan pendapatan selama periode tertentu.	Hasil penelitian menunjukkan bahwa penyusunan anggaran penjualan yang efektif dapat meningkatkan akurasi perencanaan pendapatan, mengoptimalkan alokasi sumber daya, dan mendukung pencapaian target pendapatan. Namun,

						ditemukan juga beberapa kendala dalam proses penyusunan anggaran, seperti fluktuasi harga bahan baku dan perubahan pola konsumsi pelanggan.
Bunga Apriliani, Sakina, Ernawaty Usman, Abdul Pattawe, Sugianto	2025	Indonesia	Untuk menganalisis strategi penyusunan anggaran penjualan dalam mendukung keberhasilan usaha Sate Taichan Suprpto di Kota Palu.	Narasumber pemilik usaha yaitu Bapak Muh Fadel Caecar, S.KM.	Metode yang digunakan adalah deskriptif kualitatif melalui wawancara mendalam dengan pemilik usaha, observasi langsung pada operasional harian, dan dokumentasi catatan pemasukan serta pengeluaran.	Hasil analisis memperlihatkan bahwa unit usaha ini masih belum mengimplementasikan sistem anggaran penjualan formal, dengan pencatatan keuangan sederhana menggunakan Microsoft Excel dan realisasi penjualan mencapai 80–85% dari target yang ditetapkan. Harga jual Rp 2.500 per tusuk ditetapkan tanpa perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP) yang sistematis. Pemilik usaha menyadari pentingnya anggaran namun terkendala keterbatasan pengetahuan

						teknis dan ketersediaan data historis penjualan. Disimpulkan bahwa anggaran penjualan berperan strategis dalam meningkatkan efektivitas perencanaan usaha, efisiensi penggunaan bahan baku, dan pengendalian biaya operasional UMKM kuliner.
Rizky Elsa Putra, Irka Liansyah	2024	Indonesia	Untuk mengeksplorasi strategi penyusunan anggaran penjualan terhadap perencanaan laba.	Manajemen PT Wahana Persada Karton Palembang, yang mencakup Direktur, Wakil Direktur, Bagian Administrasi & Keuangan, dan Bagian Marketing	Desain penelitian menggunakan pendekatan gabungan yang mencakup metode kualitatif dan kuantitatif. Metode pengambilan data dilakukan melalui dokumentasi, wawancara, dan studi literatur terkait.	Hasil analisis menunjukkan bahwa perusahaan gagal menyusun anggaran secara efektif karena menggunakan pendekatan top-down (otoriter) untuk mengumpulkan data penjualan dari tahun sebelumnya. Penulis menyarankan agar perusahaan mempertimbangkan penggunaan teknik peramalan penjualan kuadratik saat menyusun anggaran penjualan.
Ni Made Ayu	2024	Indonesia	Untuk mengetahui	UD Timbul Variasi	Metode yang digunakan dalam	Penelitian menunjukkan

Dwijayanti dan Ni Nengah Lasmini		sia	dan menganalisis perbandingan metode peramalan kuadrat terkecil dan metode momen serta menghitung standar kesalahan peramalan yang terjadi.	(Denpasar)	penelitian ini adalah metode deskriptif kualitatif. Teknik pengumpulan data berupa dokumentasi, wawancara, serta keabsahan data menggunakan teknik triangulasi.	bahwa peramalan penjualan tahun 2023 berdasarkan metode momen lebih sesuai dengan penjualan aktual sebesar 2.873 dengan kesalahan Standard Forecasting sebesar 27,45. Selisih SKP sebesar 0,1 dianggap tidak material. Sehingga metode moment layak untuk diterapkan di perusahaan. Dengan menggunakan metode ini perusahaan dapat melihat seberapa besar target penjualan yang ingin dicapai pada periode yang akan datang dan mengetahui faktor-faktor penyebab perbedaan antara anggaran penjualan dengan realisasinya.
----------------------------------	--	-----	---	------------	---	--

Berdasarkan sepuluh artikel yang telah diidentifikasi pada Tabel 1, seluruh penelitian menunjukkan bahwa anggaran penjualan memiliki peran yang signifikan terhadap peningkatan

laba perusahaan. Meskipun objek penelitian dan skala usaha yang dikaji berbeda-beda, mulai dari perusahaan manufaktur berskala besar hingga UMKM kuliner, temuan yang dihasilkan secara konsisten mengarah pada satu kesimpulan yang sama: perusahaan yang menyusun anggaran penjualan secara sistematis cenderung lebih mampu mencapai target laba dibandingkan yang tidak.

Peran Anggaran Penjualan dalam Peningkatan Laba

Anggaran penjualan berperan sebagai titik awal dari seluruh sistem perencanaan keuangan perusahaan. Rahayu et al. (2021) membuktikan hal ini pada Toko Dadang di Bengkulu Utara, di mana penerapan anggaran penjualan menggunakan metode Least Square menghasilkan realisasi penjualan yang melampaui anggaran, didorong oleh peningkatan jumlah pelanggan dan volume produk yang terjual. Hal serupa ditemukan oleh Faizin dan Fahriani (2023) pada UMKM Rukun di Blitar, di mana penyusunan anggaran penjualan sebesar Rp367.579.000 menjadi landasan perencanaan biaya produksi secara menyeluruh dan menghasilkan proyeksi laba bersih sebesar Rp150.216.512.

Aurasari et al. (2024) pada CV Wecono Asri menambahkan bahwa anggaran penjualan yang terintegrasi dengan anggaran produksi dan biaya mampu menekan selisih antara laba yang dianggarkan dengan laba yang terealisasi hingga hanya Rp16.660. Temuan ini memperkuat argumen bahwa kualitas anggaran penjualan secara langsung menentukan seberapa dekat perusahaan dapat mendekati target laba yang telah ditetapkan.

Di sisi lain, Sinaga dan Irama (2021) pada PT. Sari Incofood Corporation menunjukkan bahwa efektivitas anggaran penjualan dalam meningkatkan laba tidak bersifat otomatis. Produk Indocafe Cappuchino pada tahun 2018 dan 2019 menghasilkan varians tidak menguntungkan sebesar Rp785.000.000 akibat lemahnya analisis dalam proses penyusunan anggaran. Ini mengindikasikan bahwa anggaran penjualan hanya dapat mendorong peningkatan laba apabila disusun berdasarkan data yang akurat dan analisis yang memadai.

Anggaran Penjualan sebagai Alat Pengendalian Laba

Selain berfungsi sebagai alat perencanaan, anggaran penjualan juga terbukti efektif sebagai instrumen pengendalian laba. Pardede et al. (2025) pada Warkop Madinah Pematangsiantar menemukan bahwa dengan adanya anggaran penjualan, tingkat efektivitas pendapatan usaha mencapai 98% dan efisiensi belanja sebesar 88%, yang menunjukkan bahwa pengelolaan keuangan menjadi lebih terarah dan terukur. Nasution et al. (2026) menegaskan bahwa melalui perbandingan antara anggaran dan realisasi, manajemen dapat segera mengidentifikasi penyimpangan dan mengambil tindakan korektif sebelum berdampak lebih besar pada laba.

Liansyah (2024) pada PT Wahana Persada Karton Palembang memberikan pelajaran bahwa metode penyusunan anggaran turut menentukan kualitas pengendalian laba. Penggunaan pendekatan top-down yang tidak melibatkan pihak-pihak terkait menghasilkan varians material antara 7,8% hingga 8,8% selama lima tahun berturut-turut. Penelitian ini merekomendasikan penggunaan teknik peramalan kuadrat yang menghasilkan Standar Kesalahan Peramalan (SKP) lebih kecil sehingga proyeksi laba menjadi lebih akurat.

Keterbatasan dan Risiko dalam Penerapan Anggaran Penjualan

Meskipun anggaran penjualan memiliki banyak manfaat, dalam praktiknya terdapat berbagai keterbatasan dan risiko yang dapat mempengaruhi efektivitasnya. Salah satu faktor utama adalah ketidakakuratan dalam proses penyusunan anggaran, yang dapat disebabkan oleh kurangnya data, kesalahan analisis, atau perubahan kondisi pasar yang tidak terduga.

Penelitian yang dilakukan oleh Sinaga dan Irama (2021) menunjukkan bahwa anggaran penjualan tidak selalu mampu meningkatkan laba perusahaan secara otomatis. Dalam beberapa kasus, kesalahan dalam penyusunan anggaran dapat menyebabkan kerugian, terutama jika tidak didukung oleh analisis yang mendalam terhadap biaya dan permintaan pasar.

Selain itu, faktor eksternal seperti fluktuasi harga bahan baku dan perubahan perilaku konsumen juga dapat mempengaruhi realisasi penjualan. Pardede et al. (2025) mengungkapkan bahwa perubahan kondisi pasar seringkali menjadi kendala dalam mencapai target yang telah ditetapkan dalam anggaran. Oleh karena itu, perusahaan perlu memiliki fleksibilitas dalam melakukan penyesuaian terhadap anggaran yang telah disusun.

Tantangan Penerapan Anggaran Penjualan pada UMKM

Kajian pada penelitian yang berfokus di lingkungan UMKM mengungkapkan tantangan yang lebih spesifik. Nasution et al. (2026) dan Apriliani et al. (2025) sama-sama menemukan bahwa sebagian besar UMKM belum menerapkan anggaran penjualan secara formal akibat keterbatasan pengetahuan tentang perencanaan keuangan dan minimnya data historis penjualan. Akibatnya, realisasi penjualan kerap tidak sesuai dengan yang diharapkan, seperti yang terjadi pada usaha Sate Taichan Suprpto di Palu yang realisasinya hanya mencapai 80–85% dari target.

Meskipun demikian, Dwijayanti dan Lasmini (2024) menunjukkan bahwa UMKM sebenarnya dapat menerapkan metode peramalan yang sederhana namun tetap akurat. Perbandingan antara metode Least Square dan metode Moment pada UD Timbul Variasi menghasilkan selisih SKP hanya 0,1 yang dikategorikan tidak material, artinya keduanya layak digunakan. Kemudahan metode Moment yang tidak membedakan jumlah data genap atau ganjil menjadikannya lebih praktis untuk diterapkan oleh pelaku UMKM. Putri et al. (2025) menambahkan bahwa integrasi anggaran penjualan ke dalam sistem penganggaran yang komprehensif, meskipun dalam skala kecil sekalipun, terbukti meningkatkan efektivitas perencanaan laba secara keseluruhan.

Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dari berbagai literatur yang dikaji dalam jurnal, dapat disimpulkan bahwa anggaran penjualan memiliki peran yang sangat penting dan strategis dalam meningkatkan laba perusahaan. Anggaran penjualan tidak hanya berfungsi sebagai alat perencanaan, tetapi juga menjadi dasar utama dalam penyusunan seluruh anggaran operasional, seperti anggaran produksi, biaya, dan distribusi. Dengan adanya anggaran penjualan yang disusun secara sistematis dan berbasis data yang akurat, perusahaan dapat merencanakan aktivitas operasional secara lebih terarah sehingga peluang untuk mencapai target laba menjadi lebih besar.

Selain itu, anggaran penjualan juga berperan sebagai alat pengendalian yang efektif dalam mengelola kinerja keuangan perusahaan. Melalui proses perbandingan antara anggaran dan realisasi penjualan, manajemen dapat mengidentifikasi adanya penyimpangan serta mengevaluasi faktor-faktor penyebabnya. Hal ini memungkinkan perusahaan untuk mengambil tindakan korektif secara cepat dan tepat, sehingga dapat meminimalisir risiko kerugian dan meningkatkan efisiensi dalam penggunaan sumber daya.

Namun demikian, efektivitas anggaran penjualan dalam meningkatkan laba tidak terjadi secara otomatis. Keberhasilan penerapannya sangat dipengaruhi oleh ketepatan metode peramalan yang digunakan, kualitas data yang menjadi dasar penyusunan anggaran, serta kemampuan manajemen dalam melakukan analisis dan evaluasi secara berkelanjutan. Apabila anggaran disusun tanpa didukung oleh data yang akurat dan analisis yang memadai, maka dapat menimbulkan penyimpangan yang merugikan dan berdampak pada tidak tercapainya target laba.

Di sisi lain, pada sektor UMKM, penerapan anggaran penjualan masih menghadapi berbagai kendala, seperti keterbatasan pengetahuan dalam perencanaan keuangan, minimnya data historis

penjualan, serta belum adanya sistem penganggaran yang formal. Kondisi ini menyebabkan banyak pelaku usaha belum mampu memanfaatkan anggaran penjualan secara optimal sebagai alat perencanaan dan pengendalian. Meskipun demikian, penggunaan metode peramalan yang sederhana dan mudah diterapkan, serta pencatatan penjualan yang dilakukan secara konsisten, dapat menjadi langkah awal yang efektif dalam meningkatkan kualitas penyusunan anggaran.

Secara keseluruhan, anggaran penjualan merupakan instrumen manajerial yang sangat penting dalam mendukung peningkatan laba perusahaan, baik pada perusahaan besar maupun UMKM. Oleh karena itu, perusahaan perlu menyusun dan mengelola anggaran penjualan secara sistematis, realistis, dan berkelanjutan, serta menyesuaikannya dengan kondisi pasar yang dinamis agar dapat meningkatkan kinerja keuangan dan mempertahankan keberlangsungan usaha dalam jangka panjang.

Daftar Pustaka

- Akbar, F., Sinaga, N. Y., & Rizal, M. (2024). Peran perencanaan dalam anggaran penjualan. *Jurnal Ilmu Ekonomi dan Bisnis*, 2(1), 9–16.
- Apriliani, B., Sakina., Usman, E., Pattawe, A., & Sugianto. (2025). Strategi penyusunan anggaran penjualan dalam mendukung keberhasilan usaha. *Jurnal Ekonomi Bisnis Antartika*, 3(2), 198–203. <https://doi.org/10.70052/jeba.v3i2.1250>
- Aurasari, N. N., Srihastuti, E., & Athori, A. (2024). Penerapan anggaran penjualan sebagai alat perencanaan dan pengendalian persediaan barang jadi untuk mengoptimalkan laba (Studi kasus di CV Wecono Asri). *Jurnal Ekonomi dan Pembangunan Indonesia*, 2(3), 244–262. <https://doi.org/10.61132/jepi.v2i3.861>
- Dwijayanti, N. M. A., & Lasmini, N. N. (2024). Perbandingan metode *least square* dengan metode *moment* dalam menyusun anggaran penjualan dan implikasinya terhadap perencanaan laba di UD Timbul Variasi. *Jurnal Ilmiah Akuntansi dan Bisnis*, 9(1), 25–32. <https://doi.org/10.38043/jiab.v9i1.5094>
- Desnia, D., Muffti, W., & Rizal, M. (2026). Analisis Rasio Keuangan pada Perusahaan Sektor Properti dan Real Estate di Bursa Efek Indonesia Tahun 2024. *Jurnal Ilmu Ekonomi dan Bisnis*, 4(1), 63-72.
- Fadhilah, S. N., Kusumastuti, A. D., & Cahyani, R. R. (2024). Analisis *break even point* sebagai dasar dalam menyusun anggaran penjualan dan perencanaan laba. *Jurnal Akuntansi dan Keuangan Syariah ALIANSI*, 7(1), 92–103.
- Garrison, R. H., Noreen, E. W., & Brewer, P. C. (2021). *Managerial Accounting* (17th ed.). New York: McGraw-Hill Education.
- Hansen, D. R., Mowen, M. M., & Heitger, D. L. (2022). *Cost Management: Accounting and Control* (8th ed.). Boston: Cengage Learning.
- Kusti, E. (2023). Penyusunan anggaran penjualan dan anggaran produksi untuk maksimalisasi laba pada UMKM Rukun di Blitar. *JURKAMI: Jurnal Pendidikan Ekonomi*, 8(2), 332–343.
- Mulyadi. (2018). *Akuntansi Manajemen: Konsep, Manfaat, dan Rekayasa*. Jakarta: Salemba Empat.
- Nafarin, M. (2019). *Penganggaran Perusahaan*. Jakarta: Salemba Empat.
- Nasution, S. S., Hafizah, D., & Ramadhani, R. (2026). Peran anggaran penjualan dalam meningkatkan kinerja keuangan UMKM. *Journal of Golden Generation Economic*, 2(1), 140–147.
- Pardede, B. E., Diza, P. T., Damanik, G. J. C. B., & Damanik, E. O. P. (2025). Analisis penyusunan anggaran penjualan terhadap pendapatan pada Warkop Madinah Pematangsiantar. *JKPIM: Jurnal Kajian dan Penalaran Ilmu Manajemen*, 3(1), 187–199. <https://doi.org/10.59031/jkpim.v3i1.539>

- Putra, R. E., & Liansyah, I. (2024). Anggaran analisa penjualan terhadap perencanaan laba PT Wahana Persada Karton Palembang. *MANABIS: Jurnal Manajemen dan Bisnis*, 3(2), 80–87. <https://doi.org/10.54259/manabis>
- Putri, S. A., Stefani., Pane, P. C., & Vientiany, D. (2025). Analisis peran anggaran penjualan dalam meningkatkan efektivitas perencanaan laba perusahaan. *International Journal of Islamic Business Management (IJMBS)*, 4(5), 438–443.
- Rahmadina, F., Taqiyah, U. D., Bintang, Y. M., & Rakhmawati, I. (2024). Penerapan analisis biaya, volume, dan laba sebagai dasar perencanaan penjualan untuk mencapai sasaran laba. *Journal of Islamic Accounting Competency*, 4(1), 55–68.
- Rahayu, A. D., Fitriano, Y., & Yanti, R. T. (2021). *An Analysis of Sales Budget in Increasing Profit at Dadang Shop in Sukamakmur Village*. Analisis Anggaran Penjualan dalam Meningkatkan Laba pada Toko Dadang di Desa Sukamakmur.
- Ramadanis, R., Rahmi, M., Rahmadani, S., Agnesya, V., Handayani, M., & Jannah, Z. (2025). Peran anggaran operasional dalam pengendalian biaya dan perencanaan laba. *Accounting Studies and Tax Journal (COUNT)*, 3(1), 12–21.
- Rudianto. (2020). *Akuntansi Manajemen: Informasi untuk Pengambilan Keputusan Strategis*. Jakarta: Erlangga.
- Sinaga, A., & Irama, O. N. (2021). Anggaran penjualan sebagai alat bantu manajemen dalam pengelolaan laba perusahaan. *Jurnal Akuntansi Universitas Muslim Nusantara Al-Washliyah*, 2(1).
- Sriwedari, T., Pandiangan, R. S., Marpaung, I. A. J., & Siagian, N. S. P. (2025). Analisis perencanaan laba untuk meningkatkan kinerja keuangan usaha Es Kepal MMTC Milo. *Jurnal Riset Mahasiswa Akuntansi*, 13(2), 88–97.