

## Peran Anggaran Penjualan dalam Meningkatkan Kinerja Keuangan UMKM

Sapwan Sapik Nasution<sup>1</sup>, Disna Hafizah<sup>2</sup>, Resci Ramadhani<sup>3</sup>

Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, Medan, Indonesia<sup>1,2,3</sup>

Corresponding Author: [nstafwan@gmail.com](mailto:nstafwan@gmail.com)<sup>1\*</sup>, [disnahafjiah@gmail.com](mailto:disnahafjiah@gmail.com)<sup>2</sup>, [resciramadhani@gmail.com](mailto:resciramadhani@gmail.com)<sup>3</sup>

### Info Artikel

**Submitted:** 06 Januari 2026

**Revised :** 09 Januari 2026

**Accepted:** 13 Januari 2026

**Published:** 17 Januari 2026

**Keywords:** Sales Budget, Financial Planning, Financial Performance, MSMEs

**Kata Kunci:** Anggaran Penjualan, Perencanaan Keuangan, Kinerja Keuangan, UMKM

### Abstract

*A sales budget is a systematic financial plan designed to estimate business revenue for a specific period and plays a crucial role in a company's financial management. This budget serves not only as a planning tool but also as a means of controlling and evaluating financial performance. For Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs), the sales budget serves as the primary basis for profit planning, operational policy formulation, and strategic decision-making. A common problem encountered in MSMEs is the lack of a well-documented sales budget, resulting in sales realization often not meeting plans. By recording and preparing a structured sales budget, MSMEs can forecast sales more accurately, control deviations between plans and realization, and improve the efficiency and effectiveness of marketing strategies. Furthermore, the sales budget serves as a work guideline, coordination tool, and oversight tool that supports transparency and professionalism in business financial management. Therefore, appropriate sales budget preparation is expected to support business continuity and improve MSME financial performance sustainably.*

### Abstrak

Anggaran penjualan merupakan perencanaan keuangan yang disusun secara sistematis untuk memperkirakan pendapatan usaha dalam periode tertentu dan memiliki peran penting dalam manajemen keuangan perusahaan. Anggaran ini tidak hanya berfungsi sebagai alat perencanaan, tetapi juga sebagai sarana pengendalian dan evaluasi kinerja keuangan. Bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), anggaran penjualan menjadi dasar utama dalam perencanaan laba, penyusunan kebijakan operasional, serta pengambilan keputusan strategis. Permasalahan yang masih banyak ditemui pada UMKM adalah belum optimalnya penyusunan anggaran penjualan yang terdokumentasi dengan baik, sehingga realisasi penjualan sering kali tidak sesuai dengan perencanaan. Melalui pencatatan dan penyusunan anggaran penjualan secara terstruktur, pelaku UMKM dapat melakukan peramalan penjualan yang lebih akurat, mengendalikan penyimpangan antara rencana dan realisasi, serta meningkatkan efisiensi dan efektivitas strategi pemasaran. Selain itu, anggaran penjualan berperan sebagai pedoman kerja, alat koordinasi, dan sarana pengawasan yang mendukung transparansi serta profesionalisme dalam pengelolaan keuangan usaha. Dengan demikian, penyusunan anggaran penjualan yang tepat diharapkan mampu mendukung keberlangsungan usaha dan meningkatkan kinerja keuangan UMKM secara berkelanjutan.



*This work is licensed under a [Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/).*

**Publisher:** Lembaga Penerbit Penelitian Nusantara

## **Pendahuluan**

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari kehidupan masyarakat Indonesia karena memiliki kontribusi yang signifikan dalam mendorong pemerataan pendapatan di berbagai lapisan sosial. Pertumbuhan UMKM di Indonesia memberikan dampak nyata terhadap perekonomian nasional. Oleh karena itu, pemerintah perlu memberikan perhatian khusus terhadap kapasitas para pelaku usaha yang masih memerlukan pengembangan lebih lanjut. Pada kenyataannya, hanya sebagian kecil UMKM yang menunjukkan peningkatan kinerja keuangan, kondisi ini disebabkan oleh rendahnya tingkat kesadaran pelaku usaha terhadap pentingnya pengelolaan keuangan usaha. Dengan memahami kebutuhan tersebut, pemerintah dapat menyalurkan dukungan secara lebih tepat sasaran guna memperkuat kinerja UMKM yang dinilai mampu mendorong kemajuan perekonomian bangsa dan negara. UMKM tidak hanya berperan dalam meningkatkan Produk Domestik Bruto (PDB), tetapi juga berkontribusi dalam penyerapan tenaga kerja serta pemberdayaan ekonomi masyarakat.

Dalam upaya meningkatkan kinerja keuangan UMKM, penerapan manajemen keuangan yang efektif menjadi aspek yang sangat penting, salah satunya melalui penyusunan anggaran. Anggaran penjualan merupakan salah satu komponen strategis yang memiliki peran penting dalam manajemen keuangan usaha. Keberadaan anggaran penjualan memudahkan perusahaan dalam menyusun anggaran lainnya secara terstruktur. Dalam penelitian yang dilakukan, dinyatakan bahwa anggaran merupakan bentuk perencanaan atas aktivitas operasional perusahaan yang saling berkaitan serta berfungsi sebagai pedoman kerja, sehingga seluruh kegiatan usaha dapat diarahkan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

Penyusunan anggaran penjualan yang efektif memerlukan identifikasi terhadap komponen utama yang menjadi dasar dalam perhitungan proyeksi penjualan. Anggaran penjualan mencakup informasi mengenai jenis produk yang dipasarkan, jumlah unit yang direncanakan untuk dijual, estimasi harga per unit, serta wilayah pemasaran yang dituju. Anggaran penjualan menjadi landasan dalam penyusunan anggaran lainnya karena berfungsi sebagai acuan dalam penetapan target pendapatan, perencanaan kebutuhan bahan baku, penyusunan strategi promosi, serta pengendalian biaya operasional. Tanpa adanya anggaran penjualan yang jelas, usaha cenderung menghadapi ketidaksesuaian antara tingkat produksi dan permintaan pasar, pemborosan biaya, serta kesulitan dalam melakukan evaluasi kinerja.

Secara umum, anggaran memiliki peran strategis dalam mendukung pencapaian tujuan jangka panjang perusahaan. Anggaran berfungsi sebagai rencana keuangan yang

menggambarkan aktivitas usaha di masa mendatang serta menjadi alat pengendalian yang efektif dalam pengelolaan sumber daya keuangan yang terbatas. Dengan demikian, penerapan system penganggaran yang baik menjadi factor penting dalam memastikan keberlangsungan dan peningkatan kinerja keuangan UMKM secara berkelanjutan.

Namun demikian, UMKM masih menghadapi berbagai kendala dalam menyusun anggaran penjualan secara sistematis. Salah satu permasalahan utama adalah keterbatasan pengetahuan pelaku UMKM mengenai perencanaan usaha, sehingga mereka belum mampu menyusun anggaran penjualan secara mandiri. Selain itu, rendahnya perhatian terhadap data historis susah akibat tidak adanya pencatatan keuangan yang memadai turut memperburuk proses perencanaan. Kondisi pasar yang tidak pasti juga menyebabkan operasional usaha menjadi tidak stabil, sehingga menyulitkan UMKM dalam menetapkan anggaran sejak awal kegiatan usaha.

Mengingat peran strategis UMKM dalam menopang perekonomian nasional, penerapan manajemen yang efektif melalui proses penganggaran menjadi kebutuhan utama agar keberlanjutan usaha dapat terjaga. Penganggaran yang efektif merupakan bagian penting dari fungsi manajemen dalam mencapai kinerja optimal di berbagai sektor usaha, termasuk sector jasa, perdagangan, dan manufaktur. Namun, pada praktiknya masih terdapat UMKM yang belum menyusun anggaran secara memadai, atau telah menyusun anggaran tetapi tidak melakukan pembaruan serta evaluasi secara berkala dengan membandingkan anggaran dan realisasinya. Kondisi tersebut menyebabkan anggaran yang disusun belum memberikan manfaat optimal bagi pengambilan keputusan manajerial.

Proses penganggaran seharusnya disusun berdasarkan kondisi nyata usaha agar tidak menimbulkan kesenjangan antara perencanaan dan realisasi. Tanpa perencanaan yang realistis, anggaran berpotensi menghasilkan kinerja yang tidak optimal. Oleh karena itu, UMKM dituntut untuk terus meningkatkan efektivitas dan efisiensi dalam pengendalian anggaran secara menyeluruh. Perencanaan anggaran yang baik juga memerlukan penetapan tujuan yang realistis serta strategi implementasi yang tepat waktu. UMKM yang tidak menerapkan perencanaan anggaran secara optimal berisiko memiliki umur usaha yang relative pendek, sehingga perbaikan dalam proses penganggaran diyakini mampu meningkatkan arus kas, memperkuat manajemen keuangan, serta mendukung fungsi manajerial secara keseluruhan.

## **Metode Penelitian**

Penelitian ini menggunakan metode studi literatur (library research) dengan pendekatan

deskriptif kualitatif. Metode ini dipilih karena penelitian tidak melibatkan pengumpulan data primer di lapangan, melainkan mengkaji dan menganalisis berbagai sumber pustaka yang relevan dengan topik anggaran penjualan dan kinerja keuangan UMKM.

Sumber data dalam penelitian ini berasal dari jurnal ilmiah, buku teks, dan publikasi akademik yang membahas konsep anggaran penjualan, perencanaan keuangan, pengendalian manajemen, serta kinerja keuangan UMKM. Literatur yang digunakan dipilih secara selektif dengan mempertimbangkan kesesuaian topik, keterkaitan substansi, dan kredibilitas sumber, sehingga mendukung tujuan penelitian.

Teknik pengumpulan data dilakukan melalui penelusuran dan pengkajian dokumen (document study) terhadap referensi yang relevan. Setiap sumber pustaka dianalisis untuk mengidentifikasi konsep, teori, serta temuan penelitian terdahulu yang berkaitan dengan peran anggaran penjualan dalam meningkatkan kinerja keuangan UMKM. Analisis data dilakukan dengan cara mengelompokkan, membandingkan, dan mensintesis berbagai pandangan dan hasil penelitian dari literatur yang digunakan. Hasil analisis selanjutnya disajikan secara deskriptif dalam bentuk uraian naratif untuk memberikan gambaran yang komprehensif mengenai fungsi dan peran anggaran penjualan bagi keberlangsungan dan kinerja keuangan UMKM.

Melalui metode studi literatur ini, penelitian diharapkan mampu memberikan pemahaman konseptual yang sistematis mengenai pentingnya anggaran penjualan sebagai instrumen perencanaan dan pengendalian keuangan dalam mendukung peningkatan kinerja UMKM secara berkelanjutan.

## **Hasil dan Pembahasan**

### **Pengertian Anggaran Penjualan**

Anggaran penjualan merupakan bentuk perencanaan keuangan yang disusun secara terstruktur dan digunakan oleh perusahaan untuk memperkirakan besarnya pendapatan yang akan diperoleh dalam jangka waktu tertentu. Anggaran ini menggambarkan strategi perusahaan dalam mengelola serta mendistribusikan sumber daya, sekaligus menetapkan target penjualan yang ingin dicapai berdasarkan data historis dan proyeksi kondisi pasar. Dalam perspektif manajemen keuangan, anggaran penjualan tidak hanya berperan sebagai alat perencanaan, tetapi juga berfungsi sebagai sarana pengendalian untuk menilai kinerja dan kondisi keuangan perusahaan (Ferdy Akbar, 2024).

Dengan tersusunnya anggaran penjualan yang baik, perusahaan dapat menilai tingkat efisiensi dan efektivitas strategi pemasaran yang dijalankan serta mendeteksi adanya potensi penyimpangan

dalam pencapaian target penjualan. Selain itu, anggaran penjualan membantu perusahaan dalam menentukan harga jual yang lebih kompetitif dan menyesuaikan sistem distribusi produk agar sesuai dengan perubahan kondisi pasar. Dalam lingkungan pasar yang dinamis, anggaran penjualan yang disusun secara akurat dapat digunakan sebagai alat untuk mengantisipasi tantangan ekonomi dan perkembangan tren industri.

Anggaran penjualan yang dirancang secara rinci juga berperan dalam mengurangi risiko yang timbul akibat ketidakpastian pasar serta menjamin keberlangsungan operasional usaha dalam jangka panjang. Perusahaan dapat memanfaatkan anggaran penjualan untuk merumuskan langkah strategis dalam menghadapi perubahan permintaan, fluktuasi harga bahan baku, serta persaingan di sektor industri tertentu. Dengan demikian, anggaran penjualan tidak hanya berfungsi sebagai alat peramalan pendapatan, tetapi juga menjadi instrument strategis dalam mewujudkan tujuan usaha yang berkelanjutan.

### **Peran Anggaran Penjualan dalam Meningkatkan Kinerja Keuangan UMKM**

Anggaran penjualan memiliki peranan yang sangat penting dalam perencanaan laba UMKM, karena seluruh perhitungan keuangan usaha berlandaskan pada estimasi pendapatan yang akan diperoleh. UMKM tidak dapat menetapkan target laba secara rasional tanpa terlebih dahulu menyusun proyeksi penjualan yang realistis. Anggaran penjualan memberikan gambaran mengenai kemampuan usaha dalam menghasilkan pendapatan selama periode tertentu, sehingga menjadi dasar dalam penentuan kebijakan keuangan dan operasional.

Permasalahan utama yang masih dihadapi oleh pelaku UMKM adalah belum tersedianya perencanaan penjualan yang terdokumentasi dan disusun sesuai dengan prinsip-prinsip penganggaran. Kondisi ini menyebabkan realisasi penjualan sering kali tidak sesuai dengan perencanaan yang diharapkan. Melalui pencatatan hasil penjualan yang dilakukan secara konsisten dari waktu ke waktu, pelaku UMKM dapat mengidentifikasi pola penjualan yang dapat digunakan sebagai dasar dalam melakukan peramalan penjualan pada period selanjutnya. Keberadaan anggaran penjualan juga mendorong pelaku UMKM untuk lebih memahami pentingnya penyusunan anggaran secara berkala.

Anggaran penjualan berfungsi sebagai pedoman kerja, alat koordinasi, serta sarana pengawasan dalam kegiatan usaha. Dengan memanfaatkan anggaran penjualan, UMKM dapat memiliki perencanaan penjualan yang lebih terarah karena di dalamnya telah ditetapkan tujuan usaha untuk memperoleh keuntungan secara maksimal. Selain itu, anggaran penjualan dijadikan sebagai dasar dalam penyusunan anggaran lainnya di dalam unit usaha, sehingga pengelolaannya perlu dilakukan

secara tepat agar pelaksanaannya berjalan secara optimal. Hal ini sejalan dengan hasil penelitian sebelumnya yang menyatakan bahwa anggaran penjualan berperan penting sebagai alat perencanaan dan pengendalian dalam meningkatkan kinerja keuangan UMKM (Kurniawan, 2024).

Dalam fungsi pengawasan, anggaran penjualan digunakan sebagai dasar perbandingan terencana dan realisasi penjualan. Melalui perbandingan tersebut, manajemen dapat melakukan analisis terhadap terjadinya penyimpangan serta segera mengambil tindakan korektif yang disesuaikan dengan kondisi internal maupun eksternal usaha. Penyimpangan yang terjadi selanjutnya dapat dimanfaatkan sebagai bahan evaluasi dan umpan balik untuk meningkatkan kinerja usaha pada periode berikutnya.

Dengan adanya anggaran penjualan, pelaku UMKM diharapkan mampu menilai apakah realisasi usaha yang terjadi memberikan keuntungan atau justru menimbulkan selisih yang merugikan. Pemahaman terhadap anggaran yang disusun akan membantu pimpinan atau pengelola usaha dalam meningkatkan kinerja usaha melalui pengelolaan yang lebih profesional. Secara umum, anggaran memiliki peran yang sangat penting dalam mendukung pencapaian tujuan strategis perusahaan, termasuk dalam upaya meningkatkan kinerja keuangan UMKM.

Proses penganggaran yang dilakukan secara efisien juga memiliki peran penting dalam meningkatkan kinerja usaha secara keseluruhan. Proses ini mendorong terjadinya kerjasama antar bagian dalam UMKM dengan melibatkan partisipasi aktif karyawan dan manajemen dalam penyusunan anggaran operasional. Selain itu, proses penganggaran yang baik dapat meminimalkan terjadinya asimetri informasi serta mendorong terciptanya transparansi dan keadilan dalam pengelolaan keuangan. Dengan demikian, anggaran penjualan menjadi salah satu factor penting dalam mendukung peningkatan kinerja keuangan UMKM secara berkelanjutan.

## **KESIMPULAN**

Berdasarkan hasil kajian literatur yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa 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. Melalui perbandingan tersebut, pelaku usaha dapat mengidentifikasi penyimpangan yang terjadi dan melakukan evaluasi

guna memperbaiki kinerja usaha pada periode berikutnya. Dengan demikian, anggaran penjualan tidak hanya berfungsi sebagai alat peramalan pendapatan, tetapi juga sebagai instrument manajerial dalam pengambilan keputusan keuangan.

Hasil pembahasan menunjukkan bahwa rendahnya penerapan anggaran penjualan pada UMKM umumnya disebabkan oleh keterbatasan pengetahuan pelaku usaha mengenai perencanaan keuangan serta kurangnya pencatatan keuangan yang memadai. Kondisi ini menyebabkan pengelolaan usaha menjadi kurang optimal dan berpotensi menurunkan kinerja keuangan. Oleh karena itu, penerapan system penganggaran yang baik dan realistis menjadi kebutuhan penting bagi UMKM untuk menjaga keberlangsungan usaha.

Melalui penyusunan anggaran penjualan yang terstruktur dan berkelanjutan, UMKM diharapkan mampu meningkatkan efisiensi pengelolaan keuangan, memperkuat pengendalian usaha, serta mendukung pencapaian tujuan usaha secara berkelanjutan. Dengan demikian, anggaran penjualan dapat dijadikan sebagai salah satu instrument strategis dalam meningkatkan kinerja keuangan UMKM.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

- Akbar, F., Sinaga, N. Y., & Rizal, M. (2024). Peran Perencanaan Dalam Anggaran Penjualan. *Jurnal Ilmu Ekonomi dan Bisnis*, 2(1), 01-06.
- Apriliani, B., Sakina, S., Usman, E., Pattawe, A., & Sugianto, S. (2025). Strategi Penyusunan Anggaran Penjualan Dalam Mendukung Keberhasilan Usaha. *Jurnal Ekonomi Bisnis Antartika*, 3(2), 198-203.
- Asiah, N., Yahya, A., Asti, E. G., Permana, I., Hidayat, N. P., & Muarif, D. S. (2024). Peningkatan kompetensi UMKM dalam penyusunan anggaran penjualan di Cikarang Pusat. *Jurnal Komunitas: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 6(2), 165-171.
- Dwiastanti, A., Wahyudi, A., Realita, T. N., & Waluyo, S. (2024). Pelatihan Penyusunan Anggaran Penjualan pada UMKM di Desa Sanankerto Kabupaten Malang. *BERDAYA EKONOMI: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 2(2), 48-58.
- Kurniawan, D. (2024). Peran Anggaran dan Efektivitasnya Dalam Pengendalian Manajemen Pada UMKM. *Fibonacci: Jurnal Ilmu Ekonomi, Manajemen dan Keuangan*, 1(2), 134-141.
- Nugroho, B. A., Fauzianto, I., Sidiq, M. S., Prakoso, B. I., & Virgana, R. (2024). Analisis Penyusunan Anggaran Penjualan dan Jangka Panjang Pada UMKM Teh She'O Di Cikarang Pusat, Kabupaten Bekasi. *Jurnal Manajemen*, 11(2), 58-63.

- Putrayasa, I. M. A. (2018). Penganggaran dan analisis anggaran penjualan. *Jurnal Bisnis dan kewirausahaan*, 14(1), 24-33
- Putri, S. A., Pane, P. C., & Vientiany, D. (2025). Analisis peran anggaran penjualan dalam meningkatkan efektivitas perencanaan laba perusahaan. *INTERNATIONAL, Journal of Sharia Business Management*, 4(5), 438-443.
- Sofyana, M. E., Izzuddin, H. N., Aini, I. D. N., Halisa, N., Al-  
Widad, N. F., Makromah, S., ... & Aristantia, S. E. (2025). Peningkatan Pemahaman Pengelolaan Anggaran pada UMKM melalui Program Edukasi Komprehensif. *Jurnal Pengabdian Indonesia*, 3(1), 31-39.
- Wuryandini, A., & Pakaya, L. (2022). Pelatihan Penyusunan Anggaran Produksi dan Anggaran Penjualan Sebagai Alat Perencanaan dan Pengendalian Biaya Bagi Para Pelaku Bisnis, Home Industry dan UMKM. *Mopolayio: Jurnal Pengabdian Ekonomi*, 1(2), 137-140.