

Analisis Penyusunan Anggaran Komprehensif Pada Usaha Angkringan DD

Nayla Novita Syahfitri¹, Maulia Riska², Vicky Febima Andrerico³, Dini Vientiany⁴

Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, Medan, Indonesia^{1,2,3,4}

Corresponding Author: naylanovita88@gmail.com^{1*}, mba.mauliarska@gmail.com², vfebima@gmail.com³, dini1100000167@uinsu.ac.id⁴

Info Artikel

Submitted: 06 Januari 2026

Revised : 09 Januari 2026

Accepted: 13 Januari 2026

Published: 17 Januari 2026

Keywords: Comprehensive Budget, Culinary MSMEs, Angkringan, Financial Planning, Budget Management

Kata Kunci: Anggaran Komprehensif, UMKM Kuliner, Angkringan, Perencanaan Keuangan, Manajemen Anggaran

Abstract

Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) in the culinary sector, including angkringan businesses, face challenges in implementing structured financial planning. Limited financial literacy and unstandardized recording systems cause difficulties in cash flow management and financial projections. This study aims to analyze the mechanism of comprehensive budgeting at Angkringan DD, identify implementation barriers, and formulate recommendations for improving the budgeting system. The research employs a qualitative approach with case study methodology, collecting data through in-depth interviews, observations, and documentation. Results show a comprehensive budget system designed includes sales budget targeting IDR 6,366,000 from 829 units, production budget of 861 units, raw material budget of IDR 3,002,468, along with labor and overhead budgets. Financial projections indicate a profit margin of 19.3 percent and ROI of 24.7 percent, with Break Even Point achieved at 507 units or IDR 3.9 million. This research proves that implementing comprehensive budgeting can enhance financial management efficiency in culinary MSMEs. Strategic recommendations include adopting structured budgeting systems, conducting periodic variance analysis, and developing adaptive models to address market uncertainties.

Abstrak

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di sektor kuliner, termasuk usaha angkringan, menghadapi tantangan dalam menerapkan perencanaan keuangan yang terstruktur. Literasi keuangan yang terbatas dan sistem pencatatan yang tidak terstandarisasi menyebabkan kesulitan dalam pengelolaan arus kas dan proyeksi keuangan. Studi ini bertujuan untuk menganalisis mekanisme penganggaran komprehensif di Angkringan DD, mengidentifikasi hambatan implementasi, dan merumuskan rekomendasi untuk meningkatkan sistem penganggaran. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metodologi studi kasus, mengumpulkan data melalui wawancara mendalam, observasi, dan dokumentasi. Hasil menunjukkan sistem anggaran komprehensif yang dirancang mencakup anggaran penjualan yang menargetkan Rp 6.366.000 dari 829 unit, anggaran produksi 861 unit, anggaran bahan baku Rp 3.002.468, beserta anggaran tenaga kerja dan biaya overhead. Proyeksi keuangan menunjukkan margin laba sebesar 19,3 persen dan ROI sebesar 24,7 persen, dengan titik impas tercapai pada 507 unit atau Rp 3,9 juta. Penelitian ini membuktikan bahwa penerapan penganggaran komprehensif dapat meningkatkan efisiensi manajemen keuangan di UMKM kuliner. Rekomendasi strategis mencakup penerapan sistem penganggaran terstruktur, melakukan analisis varians secara berkala, dan mengembangkan model adaptif untuk mengatasi ketidakpastian pasar.



Pendahuluan

Dalam konstelasi perekonomian nasional, kehadiran Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) menempati posisi strategis sebagai motor penggerak aktivitas ekonomi kerakyatan yang mampu mengabsorpsi jutaan angkatan kerja sekaligus berkontribusi substansial terhadap pembentukan nilai tambah ekonomi. Fenomena ekspansi sektor kuliner dalam lingkungan UMKM memperlihatkan trajektori pertumbuhan yang menggembirakan, dipicu oleh eskalasi preferensi konsumen terhadap sajian kuliner berbasis lokal yang mengusung nilai aksesibilitas dan affordabilitas tinggi. Angkringan, sebagai manifestasi enterprise kuliner yang berakar pada khazanah budaya Jawa dengan menyajikan diversifikasi menu pada rentang harga yang kompetitif, telah mengukuhkan eksistensinya sebagai salah satu pilar UMKM sektor kuliner di Indonesia. Namun demikian, realitas empiris menunjukkan bahwa sebagian besar pelaku UMKM kuliner, termasuk di dalamnya pemilik angkringan, masih berhadapan dengan problematika kompleks dalam domain manajemen finansial, khususnya dalam implementasi sistem perencanaan anggaran yang terstruktur dan holistic (Yolanda et al., 2024)

Melalui implementasi framework penganggaran yang rigorous, para entrepreneur dapat melakukan identifikasi kebutuhan resources secara presisi, melakukan optimalisasi alokasi kapital, serta melaksanakan evaluasi performa bisnis secara kontinyu. Realitas di lapangan mengindikasikan bahwa mayoritas UMKM masih abai terhadap praktik penganggaran yang memadai disebabkan oleh keterbatasan literacy finansial, kapasitas resources yang minimal, serta rendahnya awareness terhadap signifikansi perencanaan keuangan yang matang (Rahayu & Musdholifah, 2017)

Karakteristik operasional angkringan sebagai representasi UMKM kuliner tradisional umumnya masih mengandalkan paradigma manajemen yang bersifat konvensional dengan sistem recording finansial yang rudimentary, bahkan tidak jarang dijumpai praktik bisnis yang sama sekali tanpa dokumentasi akuntansi yang terstandarisasi. Implikasi dari kondisi tersebut adalah emergence kesulitan signifikan yang dialami proprietor dalam melakukan tracing terhadap cash flow movement, mengkalkulasi profit margin dengan akurasi tinggi, serta menyusun financial forecasting untuk tujuan ekspansi bisnis. Di tengah intensifikasi kompetisi pasar yang progresif dan volatilitas landscape ekonomi yang dinamis, penerapan manajemen keuangan yang profesional menjadi determinan krusial dalam mempertahankan competitive positioning dan ensuring

sustainability usaha (Ghasarma et al., 2022) Dengan demikian, urgensi implementasi comprehensive budgeting framework pada bisnis angkringan menjadi imperatif strategis untuk mengakselerasi efisiensi dan efektivitas dalam tata kelola finansial (Yashinta & Sungkono, 2024).

Sejumlah studi akademis terdahulu telah mengeksplorasi relevansi sistem penganggaran dalam ekosistem UMKM sektor kuliner. (Efendi, F. A., et al., 2024) dalam investigasinya terhadap UMKM Es Teh Poci Labang membuktikan bahwa aplikasi akuntansi manajemen yang mencakup analisis break-even point dan pengelolaan anggaran dapat mengakselerasi peningkatan net profit dan efisiensi operational cost. Temuan serupa dikemukakan oleh (Christine et al., 2023) yang menggarisbawahi bahwa praktik capital budgeting pada UMKM berkorelasi positif dengan pengambilan keputusan investasi yang lebih rasional. Lebih lanjut, (Melania & Handayani, 2023) menegaskan bahwa strategi yang efektif dalam mempertahankan UMKM bidang kuliner di era digital marketing memerlukan fondasi pengelolaan finansial yang solid. Rangkaian evidensi empiris tersebut mengkonfirmasi bahwa implementasi sistem penganggaran yang komprehensif membawa implikasi konstruktif terhadap performance ekonomi UMKM, meskipun riset yang secara spesifik menganalisis konteks usaha angkringan masih tergolong limited. mekanisme formulasi anggaran komprehensif pada usaha angkringan DD, mengidentifikasi spektrum hambatan yang emerge dalam proses implementasinya, serta merumuskan rekomendasi strategis untuk penyempurnaan sistem penganggaran yang compatible dengan karakteristik operasional angkringan. Melalui pendekatan case study methodology, riset ini diproyeksikan mampu memberikan value added aplikatif bagi komunitas praktisi UMKM kuliner dalam mengoptimalkan governance keuangan mereka. Di samping itu, output riset ini diharapkan dapat menjadi referensi akademis maupun praktis bagi kalangan researcher dan professional yang memiliki interest terhadap pengembangan sistem akuntansi manajerial khususnya untuk segmen UMKM.

Artikel ilmiah ini terstruktur dalam beberapa segmen pembahasan yang sistematis. Segmen inaugural mengeksplorasi konteks latar belakang mengenai signifikansi anggaran komprehensif dalam enterprise angkringan. Segmen subsequen menyajikan literature review yang relevan dengan tema penyusunan anggaran di lingkungan UMKM. Segmen tertius mendeskripsikan pendekatan metodologi riset yang diaplikasikan. Segmen kuartus mempresentasikan hasil temuan dan diskusi analitis terkait formulasi anggaran pada angkringan DD. Segmen final memberikan konklusi dari hasil penelitian serta menawarkan rekomendasi strategis untuk pengembangan sistem penganggaran prospektif.

Metode Penelitian

Penelitian ini mengadopsi paradigma kualitatif dengan pendekatan studi kasus (case study). Pendekatan ini dipilih karena bertujuan untuk menggali secara mendalam dan komprehensif mengenai fenomena penyusunan anggaran komprehensif pada konteks spesifik sebuah usaha, yaitu Angkringan DD. Studi kasus memungkinkan peneliti untuk menyelidiki sebuah entitas secara holistik, memahami interaksi antar berbagai komponen, serta menangkap nuansa dan dinamika nyata yang terjadi di lapangan. Penelitian ini dilakukan pada Usaha Angkringan DD yang berlokasi di Pondok Sei Bejangkar selama periode Desember 2025 untuk mengumpulkan data dan merumuskan anggaran periode Januari 2026.

Subjek penelitian dalam kajian ini adalah pemilik atau pengelola Usaha Angkringan DD yang terlibat langsung dalam proses perencanaan dan pengambilan keputusan keuangan. Sementara itu, objek penelitiannya adalah mekanisme, proses, dan implementasi dari penyusunan anggaran komprehensif sebagai alat manajemen. Sumber data yang digunakan bersifat ganda (dual data source), yang terdiri dari data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh secara langsung melalui serangkaian wawancara mendalam (in-depth interview) dengan subjek penelitian untuk mengetahui persepsi, praktik, dan tantangan yang dihadapi dalam mengelola keuangan. Adapun data sekunder berasal dari studi dokumentasi, berfokus pada analisis dokumen anggaran bisnis yang telah disusun oleh usaha untuk periode Januari 2026, yang mencakup seluruh komponen dari anggaran penjualan hingga laporan laba rugi proyeksi.

Teknik pengumpulan data dilakukan melalui dua tahapan utama. Pertama, *studi dokumentasi* dilakukan untuk menganalisis secara rinci dokumen anggaran komprehensif yang telah ada. Peneliti mengidentifikasi, mengklasifikasi, dan menganalisis setiap komponen anggaran seperti penjualan, produksi, bahan baku, tenaga kerja, overhead, dan proyeksi arus kas untuk memahami logika di balik angka-angka tersebut. Kedua, *wawancara mendalam* dilaksanakan dengan pemilik usaha. Wawancara menggunakan panduan yang bersifat semi-terstruktur untuk memastikan semua topik penting tercakup, namun tetap memberikan ruang bagi narasumber untuk mengembangkan jawabannya secara bebas. Hasil wawancara ini bertujuan untuk mengonfirmasi asumsi yang ada di dalam anggaran, mengetahui pertimbangan strategis di balik setiap keputusan, serta menggali hambatan yang mungkin tidak terlihat dalam dokumen tertulis.

Hasil dan Pembahasan

Hasil dari penelitian atau perencanaan ini dirumuskan dalam bentuk sebuah anggaran bisnis

yang komprehensif untuk periode satu bulan operasional. Penyusunan anggaran ini mengadopsi sebuah kerangka kerja sistematis yang memecah seluruh aspek keuangan menjadi komponen-komponen yang terukur dan saling terintegrasi. Landasan dari perencanaan ini adalah klasifikasi produk ke dalam dua kategori utama, yaitu Produk Premium (Frozen Food) dan Produk Standar (Buatan Sendiri), yang masing-masing memiliki strategi harga dan target pasar yang berbeda.

Anggaran Penjualan

Berdasarkan analisis dokumen perencanaan, usaha kuliner ini mengusung model bisnis hibrida dengan dua kategori produk utama yang dirancang secara strategis. Kategori pertama, Produk Premium, berfokus pada makanan beku (frozen food) seperti Dimsum, Lumpia Nori, dan Mpekmpek. Penempatan kategori ini bertujuan untuk menangkap segmen pasar yang mengutamakan kualitas dan kemudahan, dengan positioning sebagai produk unggulan yang memberikan margin keuntungan optimal. Kategori kedua, Produk Standar, terdiri dari produk buatan sendiri (homemade) seperti Pisang Coklat, Tahu Isi, dan Sempol Ayam. Fungsi strategis dari kategori ini adalah untuk menyediakan keragaman pilihan dengan titik harga yang lebih kompetitif, berfungsi sebagai daya tarik massal dan pelengkap terhadap portofolio produk premium.

Tabel 1. Anggaran Penjualan.

Kategori Produk dan Jenis Makanan	Minggu I		Minggu II		Minggu III		Minggu IV		Sebulan	
	Pcs	Rp	Pcs	Rp	Pcs	Rp	Pcs	Rp	Pcs	Rp
Produk Premium (Frozen):										
Dimsum	25	250.000	28	280.000	30	300.000	30	300.000	113	1.130.000
Lumpia Nori	20	200.000	22	220.000	25	250.000	25	250.000	92	920.000
Mpek-mpek	15	300.000	18	360.000	20	400.000	20	400.000	73	1.460.000
Total 1	60	750.000	68	860.000	75	950.000	75	950.000	278	3.510.000
Produk Standar (Buatan):										
Pisang Coklat	35	210.000	38	228.000	40	240.000	40	240.000	153	918.000
Tahu Isi	50	200.000	55	220.000	60	240.000	60	240.000	225	900.000
Sempol Ayam	40	240.000	43	258.000	45	270.000	45	270.000	173	1.038.000
Total 2	125	650.000	136	706.000	145	750.000	145	750.000	551	2.856.000

Total 1 + 2	185	1.400.000	204	1.566.000	220	1.700.000	220	1.700.000	829	6.366.000
--------------------	------------	------------------	------------	------------------	------------	------------------	------------	------------------	------------	------------------

Rencana anggaran penjualan untuk periode Januari 2025 menetapkan target pendapatan bruto sebesar Rp 6.366.000 dari total penjualan 829 unit produk. Strategi pencapaian target ini dirumuskan melalui pendekatan kuantitatif yang progresif. Proyeksi volume penjualan dimulai pada angka 185 unit di Minggu I sebagai fase awal yang konservatif, kemudian mengalami peningkatan bertahap setiap minggunya untuk membangun momentum pasar dan mencapai puncak volume pada Minggu III dan IV masing-masing sebesar 220 unit.

Strategi penetapan harga mengacu pada segmentasi produk. Produk Premium dipasarkan pada rentang harga Rp 10.000 hingga Rp 20.000 per unit, mencerminkan nilai tambah dan kualitas bahan baku. Sementara itu, Produk Standar ditawarkan dengan harga lebih terjangkau, antara Rp 4.000 hingga Rp 6.000 per unit, untuk menarik konsumen yang sensitif terhadap harga. Alokasi strategis menekankan bahwa Produk Premium diharapkan menjadi kontributor utama, menyumbang sekitar 60-70% dari total pendapatan, sejalan dengan tujuan untuk memaksimalkan profitabilitas.

Anggaran Produksi

Anggaran penjualan menetapkan target yang ambisius namun realistis, dengan total proyeksi penjualan mencapai 829 unit yang berpotensi menghasilkan pendapatan bruto sebesar Rp 6.366.000. Target ini dirinci berdasarkan kategori, di mana Produk Premium diharapkan menyumbang 278 unit (Rp 3.510.000) dan Produk Standar sebanyak 551 unit (Rp 2.856.000). Strategi pencapaiannya dirancang secara progresif, di mana volume penjualan dimulai dari 185 unit di minggu pertama sebagai fase penetrasi pasar, lalu ditingkatkan secara bertahap hingga mencapai puncak 220 unit di minggu ketiga dan keempat. Pendekatan ini bertujuan untuk membangun momentum permintaan secara organik dan memungkinkan penyesuaian operasional yang dinamis.

Untuk mendukung target penjualan tersebut, disusun rencana produksi yang cermat. Dengan mempertimbangkan kebutuhan penjualan dan menjaga buffer stok (persediaan akhir) sebagai antisipasi terhadap lonjakan permintaan, total unit yang harus diproduksi adalah 861 unit. Perhitungan ini didasarkan pada formula $\text{Unit yang Diproduksi} = (\text{Penjualan} + \text{Persediaan Akhir}) - \text{Persediaan Awal}$, yang memastikan efisiensi dalam manajemen persediaan. Rinciannya, kategori Produk Premium memerlukan produksi sebanyak 291 unit, sementara kategori Produk Standar membutuhkan produksi 570 unit. Rencana ini memastikan kesiapan stok yang sejalan dengan proyeksi penjualan, sehingga meminimalkan risiko kehilangan peluang akibat kehabisan barang.

Tabel 2. Anggaran Produksi

Barang	Penjualan (unit)	Persediaan Akhir	Jumlah Kebutuhan	Persediaan Awal	Unit yang Diproduksi
PRODUK PREMIUM (FROZEN)					
Dimsum	113	10	123	5	118
Lumpia Nori	92	8	100	4	96
Mpek-mpek	73	7	80	3	77
Subtotal Premium	278	25	303	12	291
PRODUK STANDAR (BUATAN SENDIRI)					
Pisang Coklat	153	12	165	6	159
Tahu Isi	225	15	240	8	232
Sempol Ayam	173	12	185	6	179
Subtotal Standar	551	39	590	20	570
TOTAL PRODUKSI	829	64	893	32	861

Anggaran Bahan Baku

Tabel 3. Anggaran Bahan Baku

Bahan Baku	Minggu 1	Minggu 2	Minggu 3	Minggu 4	Total Bulan
FROZEN:					
Dimsum (118 unit × Rp 2,750)	Rp 81.125	Rp 81.125	Rp 81.125	Rp 81.125	Rp 324.500
Lumpia Nori (96 unit × Rp 3,833)	Rp 91.992	Rp 91.992	Rp 91.992	Rp 91.992	Rp 367.968
Mpek-mpek (77 unit × Rp 15,000)	Rp 288.750	Rp 288.750	Rp 288.750	Rp 288.750	Rp 1.155.000
Subtotal Frozen	Rp 461.867	Rp 461.867	Rp 461.867	Rp 461.867	Rp 1.847.468
BUATAN SENDIRI:					
Pisang (Rp 10,400 × 7,5 hari/minggu)	Rp 78.000	Rp 78.000	Rp 78.000	Rp 78.000	Rp 312.000
Coklat (Rp 3,100 × 7,5 hari/minggu)	Rp 23.250	Rp 23.250	Rp 23.250	Rp 23.250	Rp 93.000
Tahu (Rp 10,400 × 7,5 hari/minggu)	Rp 78.000	Rp 78.000	Rp 78.000	Rp 78.000	Rp 312.000
Sempol (Rp 14,600 × 7,5 hari/minggu)	Rp 109.500	Rp 109.500	Rp 109.500	Rp 109.500	Rp 438.000
Subtotal Buatan	Rp 288.750	Rp 288.750	Rp 288.750	Rp 288.750	Rp 1.155.000
TOTAL BAHAN BAKU	Rp 750.617	Rp 750.617	Rp 750.617	Rp 750.617	Rp 3.002.468

Anggaran bahan baku, yang totalnya mencapai Rp 3.002.468, merupakan representasi langsung dari rencana produksi dan menunjukkan prediktabilitas yang tinggi. Pola pengeluaran yang konsisten setiap minggu sebesar Rp 750.617 mengindikasikan bahwa jadwal produksi dirancang

merata dan harga bahan baku dari pemasok dianggap stabil selama periode tersebut. Prediktabilitas ini merupakan aset berharga bagi manajemen keuangan, karena mempermudah perencanaan kas dan pengendalian biaya. Namun, komponen biaya terbesar berasal dari bahan baku produk frozen, khususnya Mpek-mpek yang menyerap hingga Rp 1.155.000, menjadikannya titik kritis dalam manajemen biaya.

Struktur perhitungan biaya untuk kedua kategori produk juga mengungkap perbedaan proses operasional. Biaya untuk produk frozen dihitung per unit produksi, mencerminkan sifatnya yang mungkin diproduksi dalam batch tertentu. Sementara itu, biaya untuk produk buatan sendiri dihitung berdasarkan kebutuhan harian (misalnya, "Rp 10.400 × 7,5 hari/minggu"), yang menggambarkan proses produksi yang lebih segar dan berkelanjutan setiap hari. Ketergantungan yang tinggi pada biaya bahan baku, terutama untuk lini premium, menuntut pemantauan ketat untuk menjaga margin laba dari tekanan harga pemasok.

Anggaran Tenaga Kerja

Tabel 4. Anggaran Tenaga Kerja

Keterangan	Minggu 1	Minggu 2	Minggu 3	Minggu 4	Total Bulan
Jumlah Tenaga Kerja	1 orang	1 orang	1 orang	1 orang	1 orang
Hari Kerja per Minggu	7,5 hari	7,5 hari	7,5 hari	7,5 hari	30 hari
Upah per Hari	Rp 30.000	Rp 30.000	Rp 30.000	Rp 30.000	Rp 30.000
TOTAL BIAYA TENAGA KERJA	Rp 225.000	Rp 225.000	Rp 225.000	Rp 225.000	Rp 900.000

Anggaran tenaga kerja menggambarkan model biaya yang sangat sederhana dan terprediksi, dengan total alokasi sebesar Rp 900.000 untuk bulan Januari. Model ini mengandalkan satu orang karyawan dengan upah harian tetap Rp 30.000 yang bekerja selama 30 hari. Struktur ini menghilangkan kompleksitas biaya tenaga kerja variabel dan memberikan kepastian finansial, di mana beban gaji tidak akan berubah seiring dengan fluktuasi volume produksi atau penjualan. Bagi sebuah usaha skala kecil, kemudahan dalam meramalkan biaya ini adalah keunggulan yang signifikan untuk menjaga stabilitas keuangan.

Namun, di balik kesederhanaannya, model ini juga menyiratkan pertanyaan mengenai kapasitas dan skala. Dengan satu tenaga kerja yang bertanggung jawab atas produksi total 861 unit, perlu dievaluasi apakah beban kerja tersebut masih dalam batas kewajaran dan tidak mengorbankan kualitas. Model ini sangat efisien selama produksi berada pada level yang diproyeksikan, tetapi

dapat dengan cepat menjadi titik hambatan (bottleneck) jika permintaan pasar melonjak tajam di luar ekspektasi, sehingga membatasi potensi pertumbuhan jangka pendek.

Anggaran Biaya Overhead Pabrik (BOP)

Tabel 5. Anggaran Biaya Overhead Pabrik (BOP)

Jenis Biaya	Minggu 1	Minggu 2	Minggu 3	Minggu 4	Total Bulan
BIAYA VARIABEL:					
Listrik	Rp 37.500	Rp 37.500	Rp 37.500	Rp 37.500	Rp 150.000
Gas	Rp 30.000	Rp 30.000	Rp 30.000	Rp 30.000	Rp 120.000
Kemasan	Rp 50.000	Rp 50.000	Rp 50.000	Rp 50.000	Rp 200.000
Transportasi	Rp 45.000	Rp 45.000	Rp 45.000	Rp 45.000	Rp 180.000
Subtotal Variabel	Rp 162.500	Rp 162.500	Rp 162.500	Rp 162.500	Rp 650.000
BIAYA TETAP:					
Sewa Tempat	Rp 125.000	Rp 125.000	Rp 125.000	Rp 125.000	Rp 500.000
Penyusutan Alat	Rp 25.000	Rp 25.000	Rp 25.000	Rp 25.000	Rp 100.000
Subtotal Tetap	Rp 150.000	Rp 150.000	Rp 150.000	Rp 150.000	Rp 600.000
TOTAL OVERHEAD	Rp 312.500	Rp 312.500	Rp 312.500	Rp 312.500	Rp 1.250.000

Anggaran overhead, dengan total biaya Rp 1.250.000, secara jelas memisahkan antara komitmen biaya tetap dan biaya operasional variabel. Biaya tetap sebesar Rp 600.000, yang terdiri dari sewa tempat dan penyusutan alat, merupakan beban yang tidak dapat dihindari setiap bulan, terlepas dari seberapa besar usaha beroperasi. Di sisi lain, biaya variabel sebesar Rp 650.000 mencakup elemen-elemen esensial seperti listrik, gas, kemasan, dan transportasi yang secara teoritis seharusnya berubah sesuai dengan intensitas aktivitas produksi dan distribusi.

Asumsi yang menarik dalam anggaran ini adalah perlakuan biaya variabel yang cenderung konstan setiap minggunya. Meskipun ini menyederhanakan perencanaan, dalam praktiknya, biaya seperti listrik dan gas kemungkinan akan meningkat seiring dengan bertambahnya volume produksi. Pendekatan ini mungkin akurat jika produksi benar-benar stabil setiap minggu, seperti yang tercermin di anggaran produksi. Namun, ini adalah penyederhanaan yang perlu disadari, karena jika ada peningkatan produksi yang signifikan, anggaran overhead mungkin perlu disesuaikan untuk mencerminkan kenaikan biaya operasional yang sesungguhnya.

Anggaran kas

Tabel 6. Anggaran Kas

Keterangan	Minggu 1	Minggu 2	Minggu 3	Minggu 4	Total
SALDO AWAL	Rp 5.000.000	Rp 5.111.883	Rp 5.389.766	Rp 5.801.649	Rp 5.000.000
PENERIMAAN:					
Penjualan Tunai	Rp 1.400.000	Rp 1.566.000	Rp 1.700.000	Rp 1.720.000	Rp 6.386.000
Total Penerimaan	Rp 1.400.000	Rp 1.566.000	Rp 1.700.000	Rp 1.720.000	Rp 6.386.000
PENGELUARAN:					
Bahan Baku	Rp 750.617	Rp 750.617	Rp 750.617	Rp 750.617	Rp 3.002.468
Tenaga Kerja	Rp 225.000	Rp 225.000	Rp 225.000	Rp 225.000	Rp 900.000
Overhead	Rp 312.500	Rp 312.500	Rp 312.500	Rp 312.500	Rp 1.250.000
Total Pengeluaran	Rp 1.288.117	Rp 1.288.117	Rp 1.288.117	Rp 1.288.117	Rp 5.152.468
SURPLUS/DEFISIT	Rp 111.883	Rp 277.883	Rp 411.883	Rp 431.883	Rp 1.233.532
SALDO AKHIR	Rp 5.111.883	Rp 5.389.766	Rp 5.801.649	Rp 6.233.532	Rp 6.233.532

Anggaran kas berfungsi sebagai alat pemantau kesehatan likuiditas yang paling krusial, melacak aliran masuk dan keluar uang tunai secara real-time. Dimulai dengan modal awal sebesar Rp 5.000.000, proyeksi ini menunjukkan gambaran yang sangat positif dengan terjadinya surplus kas setiap minggu. Arus kas yang sehat ini didorong oleh penerimaan penjualan tunai yang secara konsisten melampaui total pengeluaran rutin untuk bahan baku, tenaga kerja, dan overhead. Pada akhir periode, saldo kas diproyeksikan tumbuh menjadi Rp 6.233.532, yang menandakan bahwa usaha tidak hanya untung di atas kertas, tetapi juga mampu menghasilkan uang tunai yang riil.

Keberhasilan dalam mengelola arus kas ini merupakan indikator fundamental dari kelayakan operasional sebuah bisnis. Surplus mingguan yang terus meningkat, dari Rp 111.883 menjadi Rp 431.883, membuktikan bahwa model bisnis ini mampu membiayai dirinya sendiri dan menciptakan nilai tambah. Tidak adanya risiko defisit kas dalam proyeksi ini memberikan kepercayaan diri bagi manajemen untuk fokus pada pertumbuhan penjualan dan pengembangan produk, tanpa harus khawatir tentang masalah likuiditas jangka pendek.

Laporan Laba Rugi

Tabel 7. Laporan Laba Rugi

Keterangan	Minggu 1	Minggu 2	Minggu 3	Minggu 4	Total Bulan
PENJUALAN					
Total Penjualan	Rp 1.400.000	Rp 1.566.000	Rp 1.700.000	Rp 1.700.000	Rp 6.366.000
HARGA POKOK PENJUALAN					
Bahan Baku	Rp 750.617	Rp 750.617	Rp 750.617	Rp 750.617	Rp 3.002.468
Tenaga Kerja Langsung	Rp 225.000	Rp 225.000	Rp 225.000	Rp 225.000	Rp 900.000
Overhead Pabrik	Rp 312.500	Rp 312.500	Rp 312.500	Rp 312.500	Rp 1.250.000
Total HPP	Rp 1.288.117	Rp 1.288.117	Rp 1.288.117	Rp 1.288.117	Rp 5.152.468
LABA KOTOR	Rp 111.883	Rp 277.883	Rp 411.883	Rp 411.883	Rp 1.213.532
BIAYA OPERASIONAL					
Biaya Administrasi	Rp 0	Rp 0	Rp 0	Rp 0	Rp 0
Biaya Pemasaran	Rp 0	Rp 0	Rp 0	Rp 0	Rp 0
Total Biaya Operasional	Rp 0	Rp 0	Rp 0	Rp 0	Rp 0
LABA BERSIH	Rp 111.883	Rp 277.883	Rp 411.883	Rp 411.883	Rp 1.213.532

Laporan laba rugi merupakan sintesis akhir dari semua anggaran, mengukur kinerja profitabilitas usaha secara keseluruhan. Dengan total penjualan Rp 6.366.000 dan total HPP (Harga

Pokok Penjualan) sebesar Rp 5.152.468, laba bersih yang diproyeksikan mencapai Rp 1.213.532. Laporan ini merangkum bagaimana upaya penjualan diubah menjadi laba setelah dikurangi semua biaya langsung dan tidak langsung yang terkait dengan produksi dan operasional. Margin laba keseluruhan sebesar 19,3% menunjukkan efisiensi yang baik dalam mengelola biaya relatif terhadap pendapatan.

Wawasan paling berharga dari laporan ini adalah tren peningkatan margin laba mingguan yang signifikan, dari 8,0% di minggu pertama menjadi 24,2% di minggu keempat. Fenomena ini menggambarkan konsep *operating leverage*, di mana biaya-biaya tetap seperti upah tenaga kerja dan sewa tersebar pada basis pendapatan yang semakin besar. Seiring dengan pertumbuhan penjualan mingguan, proporsi biaya tetap terhadap pendapatan mengecil, sehingga setiap tambahan penjualan memberikan kontribusi laba yang lebih besar. Ini adalah bukti bahwa model bisnis ini memiliki skalabilitas dan potensi profitabilitas yang meningkat seiring dengan volume.

Anggaran Komprehensif

Tabel.8 Komprehensif

Indikator	Minggu 1	Minggu 2	Minggu 3	Minggu 4	Total Bulan
PRODUKSI & PENJUALAN					
Total Produksi (unit)	215	215	215	216	861
Total Penjualan (Rp)	Rp 1.400.000	Rp 1.566.000	Rp 1.700.000	Rp 1.700.000	Rp 6.366.000
BIAYA					
Bahan Baku	Rp 750.617	Rp 750.617	Rp 750.617	Rp 750.617	Rp 3.002.468
Tenaga Kerja	Rp 225.000	Rp 225.000	Rp 225.000	Rp 225.000	Rp 900.000
Overhead	Rp 312.500	Rp 312.500	Rp 312.500	Rp 312.500	Rp 1.250.000
Total Biaya	Rp 1.288.117	Rp 1.288.117	Rp 1.288.117	Rp 1.288.117	Rp 5.152.468
PROFITABILITAS					
Laba Bersih	Rp 111.883	Rp 277.883	Rp 411.883	Rp 411.883	Rp 1.213.532
Margin (%)	8.0%	17.7%	24.2%	24.2%	19.3%
Saldo Awal	Rp 5.000.000	Rp 5.111.883	Rp 5.389.766	Rp 5.801.649	Rp 5.000.000
Saldo Akhir	Rp 5.111.883	Rp 5.389.766	Rp 5.801.649	Rp 6.233.532	Rp 6.233.532
ROI Kumulatif	2.2%	7.8%	16.0%	24.7%	24.7%

Sheet ringkasan berfungsi sebagai dashboard strategis yang mengintegrasikan semua indikator kinerja utama (KPI) dari berbagai anggaran menjadi satu tampilan holistik. Dari sini, manajemen dapat dengan cepat menangkap esensi dari seluruh rencana operasional dan keuangan, mulai dari volume produksi dan penjualan, rincian struktur biaya, hingga metrik profitabilitas dan posisi kas. Ringkasan ini dirancang untuk memberikan gambaran umum 360 derajat tentang kesehatan dan arah perusahaan selama periode anggaran, memungkinkan pengambilan keputusan yang lebih cepat dan terinformasi.

Pada akhirnya, semua metrik ini mengarah pada satu indikator utama keberhasilan investasi: Return on Investment (ROI) Kumulatif sebesar 24,7%. Angka ini adalah jawaban atas pertanyaan paling mendasar bagi setiap investor: "Seberapa besar imbal hasil dari modal yang ditanamkan?". Proyeksi ROI yang sangat kuat ini adalah bukti final dari kesinergisan antara rencana penjualan yang agresif, pengendalian biaya yang disiplin, dan manajemen arus kas yang efektif. Secara keseluruhan, anggaran komprehensif ini melukiskan sebuah usaha dengan fundamental yang kokoh dan prospek pertumbuhan finansial yang sangat menjanjikan.

Pembahasan

Penelitian ini menghadirkan bukti empiris yang konkret, menunjukkan bahwa implementasi anggaran komprehensif mampu bertransformasi menjadi pilar tata kelola strategis bagi UMKM di sektor kuliner. Hal ini berlawanan dengan kondisi umum di mana praktik semacam ini kerap terabaikan, sebagaimana dicatat oleh Rahayu & Musdholifah (2017) akibat kendala literasi keuangan yang masih rendah. Hasil kajian pada kasus Usaha Makanan & Frozen Food ini menunjukkan perbedaan fundamental dengan wacana yang berkembang selama ini mengenai manajemen keuangan UMKM yang cenderung tradisional dan tidak terstruktur (Yolanda et al., 2024). Dokumen anggaran yang dirumuskan melampaui fungsi pencatatan belaka; ia berevolusi menjadi sebuah sistem kerja yang holistik dan saling terkait, mulai dari perencanaan produksi yang berlandaskan proyeksi penjualan, hingga pengawasan biaya dan pengelolaan arus kas yang bersifat antisipatif. Temuan ini memperkuat argumen (Efendi et al., 2024) mengenai peran krusial akuntansi manajemen dalam mengoptimalkan profitabilitas.

Secara nalar, kekuatan utama dari kerangka anggaran ini bersumber dari fondasi strategisnya yang kokoh. Pertama, adanya segmentasi produk ke dalam kategori "Premium" dan "Standar" mencerminkan pemahaman mendalam terhadap dinamika pasar, di mana produk premium berfungsi sebagai penopang margin laba sementara produk standar berperan sebagai pendorong volume dan daya tarik pasar massal. Kedua, anggaran ini secara efektif memanfaatkan konsep *operating leverage* (daya ungkit operasional), di mana beban biaya tetap seperti upah dan sewa tersebar atas volume penjualan yang terus membesar setiap minggunya. Inilah alasan logis di balik lonjakan margin laba dari 8,0% pada minggu pertama menjadi 25,1% di minggu keempat, sebuah bukti nyata bahwa efisiensi skala dapat diraih oleh UMKM selama perencanaannya dilakukan secara cermat.

Implikasi dari penemuan ini bersifat multifaset. Bagi pelaku usaha, anggaran komprehensif beralih peran dari sebuah keharusan administratif menjadi kompas navigasi bisnis yang memungkinkan pengambilan keputusan berbasis data, bukan sekadar intuisi. Sebagai contoh, mereka dapat secara cepat mengidentifikasi bahwa Mpek-mpek merupakan produk dengan biaya bahan baku tertinggi dan merumuskan strategi harga atau negosiasi dengan pemasok yang lebih tepat. Bagi komunitas UMKM lainnya, kasus ini berfungsi sebagai template praktis yang membuktikan bahwa tata kelola keuangan yang profesional bukanlah monopoli perusahaan besar, melainkan sebuah kebutuhan fundamental untuk memastikan keberlanjutan usaha, seperti yang

ditegaskan oleh (Ghasarma et al., 2022)

Namun, perlu ditegaskan bahwa kesimpulan yang diambil bersifat proyektif dan sangat bergantung pada validitas asumsi yang menjadi fondasi anggaran. Dokumen ini mengasumsikan stabilitas harga bahan baku, konsistensi kualitas produksi, dan tercapainya target penjualan. Spekulasi logis yang mungkin muncul adalah adanya guncangan eksternal, seperti kenaikan harga bahan baku secara tiba-tiba atau kemunculan pesaing baru, yang dapat menyimpangkan realisasi dari proyeksi. Oleh karena itu, penelitian berikutnya disarankan untuk mengadakan kajian longitudinal yang membandingkan anggaran dengan realisasi aktual selama periode 6-12 bulan. Kajian semacam itu tidak hanya akan menguji akurasi anggaran, tetapi juga menganalisis kompetensi adaptif manajemen dalam melakukan analisis varians sebagai dasar untuk pembelajaran dan penyesuaian strategi berkelanjutan. Pada akhirnya, temuan ini menguatkan pesan inti bahwa implementasi anggaran komprehensif adalah solusi strategis atas tantangan manajemen keuangan UMKM, sekaligus menjawab tujuan penelitian untuk mengkaji mekanisme dan merumuskan rekomendasi perbaikan.

KESIMPULAN

Melalui serangkaian kajian yang teliti, penelitian ini telah memenuhi tujuan pokoknya untuk mengkaji secara komprehensif mekanisme perumusan anggaran komprehensif di Usaha Makanan & Frozen Food. Hasilnya mengungkapkan bahwa usaha tersebut sukses membangun sebuah kerangka anggaran yang tidak hanya sistematis dan mendetail, tetapi juga sarat dengan implikasi strategis. Secara proyeksi, sistem ini menunjukkan potensi untuk melahirkan kinerja keuangan yang solid, dengan margin keuntungan yang menarik dan imbal hasil modal yang signifikan dalam jangka waktu relatif singkat. Lebih dari sekadar kumpulan angka, anggaran ini berwujud sebagai manifestasi dari disiplin perencanaan yang mampu mengubah orientasi pemilik usaha dari sekadar bertahan menjadi secara aktif mengelola pertumbuhan.

Inti dari keberhasilan perencanaan ini bersumber dari sinergi yang apik antara strategi produk yang cerdas, pengendalian biaya yang disiplin, serta manajemen kas yang bersifat proaktif. Dengan memisahkan secara jelas antara lini produk premium dan standar, usaha ini mampu menyeimbangkan antara pengejaran profitabilitas dan penetrasi pasar. Selanjutnya, dengan memahami struktur biaya tetap dan variabel, manajemen dapat memanfaatkan skala ekonomi untuk meningkatkan margin laba seiring dengan pertumbuhan penjualan. Keseluruhan temuan ini menantang asumsi bahwa entitas UMKM kuliner harus terbatas pada operasional informal, dan

sebaliknya menegaskan bahwa fondasi tata kelola keuangan yang kokoh adalah kunci daya saing dan keberlanjutan di era modern.

Sebagai langkah implementatif, hasil penelitian ini menyarankan agar Usaha Makanan & Frozen Food segera mengadopsi anggaran yang telah dirancang dan secara berkala melakukan analisis varians antara realisasi dan anggaran. Kegiatan ini akan menjadi mekanisme pembelajaran yang sangat berharga untuk mengidentifikasi penyimpangan, memahami akar penyebabnya, dan melakukan penyesuaian yang lebih tepat sasaran di masa mendatang. Bagi peneliti selanjutnya, kasus ini membuka peluang untuk mengembangkan model anggaran yang lebih adaptif, yang mampu memasukkan berbagai skenario ketidakpastian pasar, sehingga UMKM dapat memiliki perencanaan yang lebih tangguh dan responsif terhadap perubahan.

DAFTAR PUSTAKA

- Christine, D., Apriwandi, Fathonah, A. N., Sherlita, E., Wijaya, A., & Kartadjumena, E. (2023). Analisis Penganggaran Modal pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kabupaten Bandung Barat. *Jurnal EMT KITA*, 7(1), 179–190. <https://doi.org/10.35870/emt.v7i1.829>
- Efendi, F. A., Ardiansyah, M. M., Purwatiningsih, E. W., Permadani, A. F., Choirunnisa, Anisah., Syifa, Afiatus., & Adiyanto, M. R. (2024). Penerapan Akuntansi Manajemen dalam Optimalisasi Pengelolaan Keuangan UMKM Es Teh Poci Labang. *Jurnal Bintang Manajemen*, 2(4), 213–226. <https://doi.org/10.55606/jubima.v2i4.3468>
- Ghasarma, R., Eka, D., Karimudin, Y., Isnurhadi, I., & Bang, P. L. (2022). Pendampingan Pengelolaan Keuangan UMKM dan Optimalisasi Usaha Masyarakat dalam Menghadapi Era Normal Baru di Kecamatan Ilir Barat II Kota Palembang. *Sricommerce: Journal of Sriwijaya Community Services*, 3(1), 65–72. <https://doi.org/10.29259/jscs.v3i1.49>
- Melania, D., & Handayani, T. (2023). Strategi Mempertahankan UMKM Bidang Kuliner di Era Digital Marketing pada Masa Pandemi Covid-19. *Jurnal EMT KITA*, 7(1), 32–37. <https://doi.org/10.35870/emt.v7i1.727>
- Rahayu, A. Y., & Musdholifah. (2017). PENGARUH LITERASI KEUANGAN TERHADAP KINERJA DAN KEBERLANJUTAN UMKM DI KOTA SURABAYA. *Jurnal Ilmu Manajemen*, 5, 1–7.
- Yashinta, D., & Sungkono. (2024). Analisis Penerapan Manajemen Kas Dalam Pengelolaan Keuangan UMKM Konter Pulsa Fahmi Cell. *Jurnal Akuntansi Keuangan Dan Bisnis*, 2,

178–183.

Yolanda, C., Hasanah, U., Dhien, N., & Pembangunan, S. E. (2024). PERAN USAHA MIKRO, KECIL DAN MENENGAH (UMKM) DALAM PENGEMBANGAN EKONOMI INDONESIA. *JURNAL MANAJEMEN DAN BISNIS*, 2, 170–186.