


ANALISIS PERAN ANGGARAN PENJUALAN DALAM MENINGKATKAN EFEKTIVITAS PERENCANAAN LABA PERUSAHAAN

Sherin Aulia Putri¹, Stefani², Putri Chairunnisa Pane³, Dini Vientiany⁴

¹²³⁴Universitas Islam Negeri Sumatera Utara

sherinaulia3128@gmail.com, sf967062@gmail.com, putrichairunnisa309@gmail.com,

dini1100000167@uinsu.ac.id

<p>Menerima: 27/12/2025</p> <p>Diterima: 27/12/2025</p> <p>Menerbitkan: 29/12/2025</p>  <p>Karya ini dilisensikan di bawah Creative Commons Attribution 4.0 International License.</p>	<p>Abstrak - Anggaran bahan baku sangat penting dalam kerangka penganggaran perusahaan, terutama Sales budgeting is a key component in corporate financial planning as it serves as the basis for preparing other budgets, including cost and profit budgets. The accuracy of sales budgeting significantly affects the effectiveness of profit planning. This study aims to analyze the role of sales budgets in improving the effectiveness of corporate profit planning through a review of relevant academic journals. The research method employed is a literature review by examining twelve national journals discussing sales budgeting, sales forecasting, and profit planning. The results indicate that sales budgets play a crucial role as the foundation of profit planning, a managerial control tool, and a means of evaluating profit achievement. Furthermore, accurate sales forecasting and the integration of sales budgets into comprehensive budgeting systems enhance the effectiveness of profit planning. Therefore, companies should prepare sales budgets systematically and data-driven to achieve optimal profit targets.</p> <p>Keywords: sales budget, profit planning, effectiveness, budgeting</p>
---	--

PENDAHULUAN

Perencanaan laba merupakan salah satu aspek penting dalam manajemen perusahaan karena berfungsi sebagai dasar dalam pengambilan keputusan dan pengendalian kinerja keuangan. Laba yang direncanakan tidak dapat dilepaskan dari kemampuan perusahaan dalam menghasilkan pendapatan melalui kegiatan penjualan. Oleh karena itu, anggaran penjualan memegang peranan strategis sebagai dasar utama dalam penyusunan perencanaan laba perusahaan (Wulandari, 2024) (Asrani Sinaga & Ova Novi Irama, 2021). Berbagai penelitian menunjukkan bahwa anggaran penjualan tidak hanya berfungsi sebagai alat perencanaan, tetapi juga sebagai alat pengendalian dan evaluasi kinerja perusahaan. Namun, kajian yang mengintegrasikan berbagai temuan penelitian mengenai peran anggaran penjualan dalam meningkatkan efektivitas perencanaan laba masih relatif terbatas. Oleh karena itu, artikel ini bertujuan untuk menganalisis peran anggaran penjualan dalam meningkatkan efektivitas perencanaan laba perusahaan berdasarkan kajian terhadap jurnal-jurnal ilmiah yang relevan. Berbagai penelitian menunjukkan bahwa anggaran penjualan tidak hanya berfungsi sebagai alat perencanaan, tetapi juga sebagai alat pengendalian dan evaluasi kinerja perusahaan. Ketepatan penyusunan anggaran penjualan akan memengaruhi penyusunan anggaran produksi, biaya, serta pengendalian persediaan yang pada akhirnya berdampak pada pencapaian laba perusahaan (Putri Septiowati Rahayu et al., 2023); (Netty Nasifa Aurasari et al., 2024). Meskipun sejumlah penelitian telah membahas anggaran penjualan dan perencanaan laba secara parsial, kajian yang mengintegrasikan temuan-temuan tersebut secara komprehensif masih relatif terbatas. Oleh karena itu, artikel ini bertujuan untuk menganalisis peran anggaran penjualan dalam meningkatkan efektivitas perencanaan laba perusahaan berdasarkan kajian terhadap hasil penelitian terdahulu yang relevan.

TINJAUAN TEORETIS

1. Pengertian Anggaran

Anggaran merupakan rencana kerja yang disusun secara sistematis dan dinyatakan dalam satuan kuantitatif untuk periode tertentu sebagai pedoman pelaksanaan kegiatan perusahaan. Anggaran berfungsi sebagai alat perencanaan sekaligus pengendalian yang membantu manajemen dalam mengalokasikan sumber daya secara efisien guna mencapai tujuan perusahaan. Dalam konteks manajemen keuangan, anggaran menjadi instrumen penting untuk mengantisipasi kondisi masa depan serta meminimalkan ketidakpastian usaha (Putrayasa & Saputra, 2018).

1. Pengertian Anggaran Penjualan

Anggaran penjualan adalah rencana terperinci mengenai jumlah dan nilai penjualan yang diperkirakan akan dicapai perusahaan dalam periode tertentu. Anggaran ini disusun berdasarkan hasil peramalan penjualan dengan mempertimbangkan kondisi pasar, daya beli konsumen, tren permintaan, serta kebijakan internal perusahaan. Sebagai anggaran utama, anggaran penjualan menjadi dasar penyusunan anggaran lainnya seperti anggaran produksi, anggaran biaya, dan anggaran laba (Kurniawati et al., 2017).

2. Fungsi Anggaran Penjualan

Anggaran penjualan memiliki fungsi strategis sebagai pedoman operasional perusahaan. Selain berperan dalam perencanaan pendapatan, anggaran penjualan juga berfungsi sebagai alat koordinasi antarbagian, seperti bagian produksi, pemasaran, dan keuangan. Dengan adanya anggaran penjualan yang realistis, perusahaan dapat mengendalikan aktivitas usaha agar tetap selaras dengan target laba yang telah ditetapkan (Asrani Sinaga & Ova Novi Irama, 2021).

3. Peramalan Penjualan sebagai Dasar Penyusunan Anggaran

Peramalan penjualan merupakan proses memperkirakan tingkat penjualan di masa yang akan datang dengan menggunakan data historis dan analisis tren. Akurasi peramalan sangat menentukan kualitas anggaran penjualan, karena kesalahan dalam peramalan dapat berdampak langsung pada ketidaksesuaian antara rencana dan realisasi laba. Oleh karena itu, perusahaan perlu menggunakan metode peramalan yang sesuai dengan karakteristik usahanya agar anggaran penjualan dapat disusun secara lebih akurat (Ravtilova et al., 2023).

4. Hubungan Anggaran Penjualan dengan Anggaran Produksi dan Biaya

Anggaran penjualan memiliki keterkaitan erat dengan anggaran produksi dan anggaran biaya. Target penjualan yang telah ditetapkan akan menentukan jumlah produksi yang harus dilakukan, serta besarnya biaya yang harus dikeluarkan. Ketidaktepatan dalam menyusun anggaran penjualan dapat menyebabkan kelebihan atau kekurangan produksi, yang pada akhirnya berdampak pada meningkatnya biaya operasional dan menurunnya efektivitas perencanaan laba (Putri Septiowati Rahayu et al., 2023).

5. Peran Anggaran Penjualan dalam Pengendalian Persediaan

Anggaran penjualan juga berperan penting dalam pengendalian persediaan. Dengan perencanaan penjualan yang baik, perusahaan dapat menyesuaikan tingkat persediaan agar tidak terjadi penumpukan barang atau kekurangan stok. Pengelolaan persediaan yang efisien akan membantu perusahaan menekan biaya penyimpanan serta menjaga kelancaran proses operasional, sehingga tujuan laba dapat tercapai secara optimal (Netty Nasifa Aurasari et al., 2024).

6. Anggaran Penjualan sebagai Alat Pengendalian dan Evaluasi Kinerja

Selain sebagai alat perencanaan, anggaran penjualan berfungsi sebagai tolok ukur dalam menilai kinerja perusahaan. Perbandingan antara realisasi penjualan dengan anggaran yang telah ditetapkan memungkinkan manajemen untuk mengidentifikasi penyimpangan serta mengambil tindakan korektif secara tepat waktu. Dengan demikian, anggaran penjualan membantu perusahaan menjaga

stabilitas kinerja dan mendukung pencapaian laba yang direncanakan (Bella Elvrida Pardede et al., 2024a).

7. Analisis Break Even Point dalam Perencanaan Laba

Analisis Break Even Point (BEP) digunakan untuk mengetahui titik impas antara total biaya dan total pendapatan. Analisis ini membantu perusahaan menentukan tingkat penjualan minimum yang harus dicapai agar tidak mengalami kerugian. Integrasi analisis BEP dalam penyusunan anggaran penjualan memberikan gambaran yang lebih jelas mengenai target penjualan yang realistis dan berorientasi pada pencapaian laba (Akbar & Agustin, 2022).

8. Perencanaan Laba

Perencanaan laba merupakan proses penetapan target laba yang ingin dicapai perusahaan melalui perencanaan pendapatan dan pengendalian biaya. Anggaran penjualan menjadi komponen utama dalam perencanaan laba karena pendapatan perusahaan sangat bergantung pada tingkat penjualan yang dapat direalisasikan. Perencanaan laba yang efektif menuntut adanya anggaran penjualan yang akurat dan terintegrasi dengan anggaran lainnya (Wulandari, 2024).

9. Keterkaitan Anggaran Penjualan dengan Anggaran Komprehensif

Anggaran komprehensif adalah rangkaian anggaran yang saling berkaitan dan mencerminkan keseluruhan rencana operasional perusahaan. Dalam sistem ini, anggaran penjualan berperan sebagai titik awal penyusunan anggaran lainnya. Integrasi anggaran penjualan ke dalam anggaran komprehensif memungkinkan perusahaan melakukan perencanaan laba secara lebih menyeluruh dan terkoordinasi (Putri Septiowati Rahayu et al., 2023).

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif dengan metode studi kepustakaan (*library research*). Pendekatan ini dipilih karena penelitian bertujuan untuk menganalisis dan mensintesis temuan-temuan ilmiah terkait peran anggaran penjualan dalam meningkatkan efektivitas perencanaan laba perusahaan, tanpa melakukan pengumpulan data lapangan secara langsung. Sumber data dalam penelitian ini dari jurnal ilmiah yang relevan dengan topik anggaran penjualan dan perencanaan laba perusahaan. Jurnal-jurnal tersebut diperoleh dari basis data ilmiah nasional dan internasional yang dapat diakses secara daring dalam bentuk artikel full text. Kriteria pemilihan jurnal meliputi kesesuaian topik, kejelasan metode penelitian, serta relevansi hasil penelitian dengan fokus kajian. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui dokumentasi, yaitu dengan mengidentifikasi, mengkaji, dan mencatat informasi penting yang berkaitan dengan peran anggaran penjualan dalam perencanaan laba, seperti tujuan penelitian, metode yang digunakan, serta hasil dan kesimpulan penelitian. Data yang terkumpul kemudian diklasifikasikan berdasarkan tema-tema utama yang berkaitan dengan anggaran penjualan, pengendalian biaya, peramalan penjualan, dan efektivitas perencanaan laba. Analisis data dilakukan menggunakan teknik analisis isi (*content analysis*). Data dianalisis dengan cara membandingkan dan mengintegrasikan hasil penelitian dari masing-masing jurnal untuk menemukan pola, persamaan, dan perbedaan temuan. Hasil analisis tersebut selanjutnya disintesis untuk menghasilkan pemahaman yang komprehensif mengenai peran anggaran penjualan dalam meningkatkan efektivitas perencanaan laba perusahaan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Anggaran Penjualan sebagai Fondasi Utama Perencanaan Laba

Anggaran penjualan menempati posisi yang sangat strategis dalam perencanaan laba karena seluruh perhitungan keuangan perusahaan berawal dari estimasi pendapatan yang akan diperoleh. Perusahaan tidak dapat menentukan target laba secara rasional tanpa terlebih dahulu menetapkan proyeksi penjualan yang realistis. Anggaran penjualan memberikan gambaran mengenai kemampuan perusahaan dalam menghasilkan pendapatan selama periode tertentu, sehingga menjadi dasar dalam menentukan arah kebijakan keuangan dan operasional. Ketepatan dalam penyusunan anggaran

penjualan akan membantu manajemen menghindari target laba yang terlalu tinggi atau terlalu rendah, yang keduanya berpotensi menimbulkan masalah dalam pengelolaan perusahaan. Hal ini sejalan dengan temuan (Kurniawati et al., 2017)(Asrani Sinaga & Ova Novi Irama, 2021)serta (Wulandari, 2024)yang menegaskan bahwa perencanaan laba yang efektif sangat bergantung pada keakuratan anggaran penjualan yang disusun.

2. Hubungan Anggaran Penjualan dengan Anggaran Produksi dan Biaya

Anggaran penjualan tidak berdiri sendiri, melainkan memiliki keterkaitan langsung dengan anggaran produksi dan anggaran biaya. Jumlah penjualan yang direncanakan akan menentukan seberapa besar kapasitas produksi yang harus disiapkan perusahaan. Dari rencana produksi tersebut, perusahaan kemudian dapat memperkirakan kebutuhan bahan baku, tenaga kerja, serta biaya overhead yang harus dikeluarkan. Apabila anggaran penjualan disusun secara kurang akurat, maka anggaran produksi dan biaya juga akan menjadi tidak efisien, yang pada akhirnya berdampak pada pencapaian laba. Oleh karena itu, keterpaduan antara anggaran penjualan dan anggaran lainnya menjadi faktor penting dalam perencanaan laba. Temuan ini diperkuat oleh penelitian (Bella Elvrida Pardede et al., 2024b) yang menunjukkan bahwa ketidaksesuaian antara anggaran penjualan dan anggaran produksi dapat menurunkan efektivitas pengendalian biaya perusahaan.

3. Peran Anggaran Penjualan dalam Pengendalian Persediaan

Pengendalian persediaan merupakan salah satu aspek penting dalam menjaga efisiensi biaya dan kelancaran operasional perusahaan. Anggaran penjualan yang disusun secara tepat memungkinkan perusahaan memperkirakan jumlah barang yang harus tersedia untuk memenuhi permintaan pasar. Dengan demikian, perusahaan dapat menghindari terjadinya penumpukan persediaan yang berlebihan maupun kekurangan stok yang dapat menghambat penjualan. Pengelolaan persediaan yang efektif juga berkontribusi dalam menekan biaya penyimpanan dan mengurangi risiko kerugian akibat kerusakan atau penurunan kualitas barang. Peran ini menunjukkan bahwa anggaran penjualan tidak hanya berdampak pada pendapatan, tetapi juga berpengaruh pada efisiensi biaya. Hal tersebut sejalan dengan hasil penelitian (Netty Nasifa Aurasari et al., 2024) yang diperkuat oleh Anggaran Penjualan sebagai Alat Pengendalian dan Evaluasi Kinerja.

Selain berfungsi sebagai alat perencanaan, anggaran penjualan juga berperan sebagai instrumen pengendalian dan evaluasi kinerja perusahaan. Melalui perbandingan antara anggaran dan realisasi penjualan, manajemen dapat menilai sejauh mana target yang telah ditetapkan dapat dicapai. Selisih yang terjadi menjadi dasar untuk mengidentifikasi faktor penyebab keberhasilan atau kegagalan dalam pencapaian penjualan. Informasi ini sangat penting bagi manajemen dalam melakukan perbaikan strategi dan pengambilan keputusan di periode berikutnya. Dengan demikian, anggaran penjualan membantu perusahaan menjaga konsistensi antara perencanaan dan pelaksanaan kegiatan operasional. Fungsi ini sejalan dengan pandangan (Putrayasa & Saputra, 2018) serta (Asrani Sinaga & Ova Novi Irama, 2021).

4. Peran Peramalan Penjualan dalam Meningkatkan Akurasi Laba

Peramalan penjualan merupakan tahap krusial dalam penyusunan anggaran penjualan karena berfungsi untuk memperkirakan permintaan pasar di masa mendatang. Peramalan yang akurat memungkinkan perusahaan menetapkan target penjualan yang realistis dan dapat dicapai. Dengan demikian, perencanaan laba yang disusun menjadi lebih akurat dan dapat dipertanggungjawabkan. Sebaliknya, peramalan yang kurang tepat berpotensi menimbulkan selisih yang besar antara laba yang direncanakan dan laba yang terealisasi. Oleh karena itu, pemilihan metode peramalan yang sesuai menjadi faktor penting dalam meningkatkan efektivitas perencanaan laba. Hal ini sejalan dengan hasil penelitian (Herlina & Fitri Novi Windu, 2025) serta (Ravartilova et al., 2023).

5. Analisis Break Even Point dalam Mendukung Perencanaan Laba

Analisis *Break Even Point* (BEP) memberikan informasi mengenai tingkat penjualan minimum yang harus dicapai agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Informasi ini sangat berguna bagi manajemen dalam menetapkan target penjualan yang mampu menghasilkan laba. Dengan mengetahui titik impas, perusahaan dapat menyusun anggaran penjualan yang lebih terarah dan menyesuaikan strategi biaya serta harga jual. Analisis BEP membantu perusahaan memahami hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, dan volume penjualan dalam perencanaan laba. Temuan ini sesuai dengan hasil penelitian (Akbar & Agustin, 2022) yang menekankan pentingnya analisis BEP dalam penyusunan anggaran penjualan.

6. Integrasi Anggaran Penjualan dalam Anggaran Komprehensif

Anggaran penjualan merupakan bagian utama dari anggaran komprehensif perusahaan karena menjadi dasar penyusunan anggaran lainnya. Integrasi antara anggaran penjualan dengan anggaran produksi, biaya, dan laba memungkinkan perusahaan memiliki perencanaan keuangan yang saling terhubung dan konsisten. Dengan adanya keterpaduan ini, perusahaan dapat mengelola sumber daya secara lebih efisien dan mengurangi potensi ketidaksesuaian antara rencana dan pelaksanaan. Integrasi anggaran juga memudahkan manajemen dalam melakukan pengendalian dan evaluasi secara menyeluruh. Hal ini sejalan dengan penelitian (Putri Septiowati Rahayu et al., 2023) dan (Putrayasa & Saputra, 2018).

7. Implikasi Anggaran Penjualan terhadap Efektivitas Perencanaan Laba

Secara keseluruhan, anggaran penjualan memiliki implikasi yang sangat besar terhadap efektivitas perencanaan laba perusahaan. Anggaran penjualan yang disusun secara sistematis, akurat, dan terintegrasi mampu meningkatkan ketepatan perencanaan laba, pengendalian biaya, serta evaluasi kinerja perusahaan. Dengan anggaran penjualan yang baik, perusahaan dapat mengambil keputusan manajerial secara lebih tepat dan terarah. Temuan ini merupakan sintesis dari berbagai hasil penelitian yang menunjukkan bahwa keberhasilan perencanaan laba sangat ditentukan oleh kualitas anggaran penjualan yang disusun (Kurniawati et al., 2017)(Asrani Sinaga & Ova Novi Irama, 2021).

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil kajian terhadap dua belas jurnal ilmiah, dapat disimpulkan bahwa anggaran penjualan memiliki peran yang sangat penting dalam meningkatkan efektivitas perencanaan laba perusahaan. Anggaran penjualan berfungsi sebagai fondasi utama dalam penyusunan rencana keuangan karena menjadi dasar penentuan pendapatan, produksi, biaya, serta target laba yang akan dicapai perusahaan. Hasil pembahasan menunjukkan bahwa anggaran penjualan memiliki keterkaitan yang erat dengan anggaran produksi, anggaran biaya, dan pengendalian persediaan. Penyusunan anggaran penjualan yang akurat memungkinkan perusahaan mengelola sumber daya secara efisien, meminimalkan pemborosan biaya, serta mengurangi risiko ketidaksesuaian antara rencana dan realisasi laba. Selain itu, anggaran penjualan juga berperan sebagai alat pengendalian dan evaluasi kinerja yang membantu manajemen dalam melakukan penilaian dan pengambilan keputusan secara tepat. Peramalan penjualan dan analisis Break Even Point terbukti mendukung ketepatan penyusunan anggaran penjualan dan perencanaan laba. Integrasi anggaran penjualan dalam anggaran komprehensif perusahaan memberikan kontribusi positif terhadap konsistensi dan efektivitas perencanaan keuangan secara keseluruhan. Dengan demikian, anggaran penjualan yang

disusun secara sistematis dan berbasis analisis yang tepat dapat meningkatkan efektivitas perencanaan laba serta mendukung pencapaian tujuan keuangan perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Akbar, F., & Agustin, B. H. (2022). *Analisis Break Even Point Sebagai Dasar Dalam Menyusun Anggaran Penjualan Dan Perencanaan Laba (Studi Kasus pada Pabrik Rokok Semanggi Mas Tulungagung) Oleh :¹ Prodi Akuntansi Universitas Islam Kadiri Kediri PENDAHULUAN Sebuah perusahaan didirikan deng. 7(3), 42–56.*
- Asrani Sinaga, & Ova Novi Irama. (2021). Anggaran Penjualan Sebagai Alat Bantu Manajemen Dalam Pengelolaan Laba Perusahaan. *Jurnal Akuntansi Audit Dan Perpajakan Indonesia (Jaapi)*, 2(1), 147–155. <https://doi.org/10.32696/jaapi.v2i1.741>
- Bella Elvrida Pardede, Prity Tiara Diza, Gaby Jennyfer Capriati Br Damanik, & Elfina Okto Posmaida Damanik. (2024a). Analisis Penyusunan Anggaran Penjualan Terhadap Pendapatan Pada Warkop Madinah Pematangsiantar. *Jurnal Kajian Dan Penalaran Ilmu Manajemen*, 3(1), 187–199. <https://doi.org/10.59031/jkpim.v3i1.539>
- Bella Elvrida Pardede, Prity Tiara Diza, Gaby Jennyfer Capriati Br Damanik, & Elfina Okto Posmaida Damanik. (2024b). Analisis Penyusunan Anggaran Penjualan Terhadap Pendapatan Pada Warkop Madinah Pematangsiantar. *Jurnal Kajian Dan Penalaran Ilmu Manajemen*, 3(1), 187–199. <https://doi.org/10.59031/jkpim.v3i1.539>
- Herlina, H., & Fitri Novi Windu. (2025). Peramalan dan Penyusunan Anggaran Penjualan Pada UMKM Bibit Buah XYZ di Kota Jambi. *AKUA: Jurnal Akuntansi Dan Keuangan*, 4(3), 392–400. <https://doi.org/10.54259/akua.v4i3.4945>
- Kurniawati, D., Jamiyla, & Pratiwi, T. S. (2017). Analisis Anggaran Penjualan Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Pt Wahana. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Global Masa Kini*, 8(01), 61–66. <http://ejournal.uigm.ac.id/index.php/EGMK/article/view/301>
- Netty Nasifa Aurasari, Eni Srihastuti, & Agus Athori. (2024). Penerapan Anggaran Penjualan Sebagai alat Perencanaan dan Pengendalian Persediaan Barang Jadi untuk Mengoptimalkan Laba. *Jurnal Ekonomi Dan Pembangunan Indonesia*, 2(3), 244–262. <https://doi.org/10.61132/jepi.v2i3.861>
- Putrayasa, I. M. A., & Saputra, M. D. (2018). Penganggaran dan Analisis Anggaran Penjualan. *Jurnal Bisnis Dan Kewirausahaan*, 14(1), 24–33.
- Putri Septiowati Rahayu, Diana Zuhroh, Tjandra Wasesa, Wiratna Wiratna, Sutini Sutini, & Heri Toni Hendro P. (2023). Penyusunan Anggaran Komprehensif Sebagai Alat Perencanaan Dan Pengendalian Laba Pada PT. X Di Sidoarjo. *Jurnal Mahasiswa Manajemen Dan Akuntansi*, 2(2), 40–47. <https://doi.org/10.30640/jumma45.v2i2.1530>
- Ravitolova, R., Amelia, D., Saputra, I., & Rinda, R. (2023). Forecasting Sales: A Comprehensive Analysis of Forecasting Techniques for Sales Budget Determination. *Jurnal Audit, Pajak, Akuntansi Publik (AJIB)*, 2(2), 97. <https://doi.org/10.32897/ajib.2023.2.2.3217>
- Wahyudi, I. S. (2023). Profit Planning in Corporate Budgeting. *Journal of E-Business and Management Science*, 1(1), 66–72. <https://doi.org/10.61098/jems.v1i1.53>
- Wulandari, I. (2024). *Analisis Anggaran Penjualan sebagai Alat Perencanaan Laba pada PT Bali Sri Organik.*