



Penyusunan Anggaran Penjualan Dan Pengaruhnya Terhadap Kinerja Perusahaan

Sales Budget Preparation and Its Impact on Company Performance

**Muammar Khaddafi¹, Humaira², Resa Odina³, Salima⁴, Khaira Amelia⁵,
Ahmad Tomi⁶**

Jurusan Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Malikussaleh

Email: khaddafi@unimal.ac.id¹, humaira.230420022@mhs.unimal.ac.id², resa.230420028@mhs.unimal.ac.id³,
salima.230420041@mhs.unimal.ac.id⁴, khaira.230420064@mhs.unimal.ac.id⁵,
ahmad.240420019@mhs.unimal.ac.id⁶.

Article Info

Article history :

Received : 16-12-2025

Revised : 18-12-2025

Accepted : 20-12-2025

Published : 22-12-2025

Abstract

Sales budgeting is a fundamental element in a company's management planning and control system, as it serves as the starting point for the preparation of other operational budgets. The accuracy of sales budget preparation plays a crucial role in determining a company's ability to achieve profit targets and operational efficiency. This study aims to examine in depth the concepts, processes, and methods of sales budget preparation and to analyze its influence on corporate performance. The research employs a descriptive qualitative approach through a literature review by examining textbooks, scientific journals, and relevant literature in the field of management accounting. The results of the study indicate that a sales budget prepared in a systematic, realistic, participatory manner and based on market analysis can significantly improve corporate performance, both in financial and non-financial aspects. Therefore, the sales budget has a strategic role as a planning, coordination, and control tool in achieving organizational objectives.

Keywords: sales budget, planning, management control

Abstrak

Anggaran penjualan merupakan elemen fundamental dalam sistem perencanaan dan pengendalian manajemen perusahaan karena berfungsi sebagai titik awal penyusunan anggaran operasional lainnya. Ketepatan dalam penyusunan anggaran penjualan sangat menentukan keberhasilan perusahaan dalam mencapai target laba dan efisiensi operasional. Penelitian ini bertujuan untuk mengkaji secara mendalam konsep, proses, dan metode penyusunan anggaran penjualan serta menganalisis pengaruhnya terhadap kinerja perusahaan. Metode penelitian yang digunakan adalah pendekatan deskriptif kualitatif melalui studi kepustakaan dengan menelaah buku teks, jurnal ilmiah, dan literatur relevan di bidang akuntansi manajemen. Hasil kajian menunjukkan bahwa anggaran penjualan yang disusun secara sistematis, realistis, partisipatif, dan berbasis analisis pasar mampu meningkatkan kinerja perusahaan, baik dari aspek keuangan maupun nonkeuangan. Oleh karena itu, anggaran penjualan memiliki peran strategis sebagai alat perencanaan, koordinasi, dan pengendalian dalam mencapai tujuan perusahaan.

Kata kunci: anggaran penjualan, perencanaan, pengendalian manajemen

PENDAHULUAN

Dalam lingkungan bisnis yang semakin kompetitif dan dinamis, perusahaan dituntut untuk memiliki perencanaan yang matang agar mampu bertahan dan berkembang. Perencanaan tersebut diwujudkan melalui penyusunan anggaran yang berfungsi sebagai pedoman pelaksanaan kegiatan



perusahaan dalam jangka waktu tertentu. Anggaran tidak hanya berperan sebagai alat perencanaan, tetapi juga sebagai alat pengendalian dan evaluasi kinerja manajemen.

Anggaran penjualan merupakan anggaran utama yang menjadi dasar bagi penyusunan anggaran lainnya, seperti anggaran produksi, anggaran biaya operasional, anggaran persediaan, dan anggaran laba. Hal ini disebabkan karena penjualan merupakan sumber utama pendapatan perusahaan. Oleh karena itu, kesalahan dalam penyusunan anggaran penjualan dapat berdampak luas terhadap keseluruhan aktivitas perusahaan.

Penyusunan anggaran penjualan yang tidak akurat, baik terlalu optimis maupun terlalu pesimis, dapat menimbulkan berbagai permasalahan, seperti kelebihan atau kekurangan produksi, pemborosan biaya, serta tidak tercapainya target laba. Sebaliknya, anggaran penjualan yang disusun secara realistis dan berbasis data yang memadai dapat membantu perusahaan meningkatkan kinerjanya secara berkelanjutan.

Rumusan Masalah

1. Bagaimana konsep dan proses penyusunan anggaran penjualan dalam perusahaan?
2. Faktor-faktor apa saja yang perlu diperhatikan dalam penyusunan anggaran penjualan?
3. Bagaimana pengaruh anggaran penjualan terhadap kinerja perusahaan?

METODELOGI PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Pendekatan deskriptif kualitatif dipilih karena penelitian ini bertujuan untuk menggambarkan dan menganalisis secara sistematis konsep, proses, serta peran penyusunan anggaran penjualan dan pengaruhnya terhadap kinerja perusahaan tanpa melakukan pengujian hipotesis secara statistik. Penelitian ini menekankan pada pemahaman teoritis dan konseptual berdasarkan kajian literatur yang relevan.

Objek dalam penelitian ini adalah anggaran penjualan sebagai bagian dari sistem penganggaran perusahaan serta kinerja perusahaan yang dipengaruhi oleh efektivitas penyusunan anggaran tersebut. Penelitian tidak terfokus pada satu perusahaan tertentu, melainkan pada konsep dan praktik umum penyusunan anggaran penjualan yang diterapkan dalam perusahaan manufaktur maupun jasa.

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah studi kepustakaan (*library research*). Studi kepustakaan dilakukan dengan cara mengumpulkan, membaca, memahami, dan mengkaji berbagai literatur yang berkaitan dengan penyusunan anggaran penjualan dan kinerja perusahaan. Literatur yang digunakan dipilih berdasarkan relevansi, kredibilitas, dan kebaruan sumber agar mendukung analisis yang komprehensif.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil telaah terhadap berbagai literatur berupa buku teks akuntansi manajemen, jurnal ilmiah nasional dan internasional, serta publikasi akademik yang relevan, diperoleh beberapa temuan utama terkait penyusunan anggaran penjualan dan pengaruhnya terhadap kinerja perusahaan. Pertama, anggaran penjualan secara konseptual dipahami sebagai anggaran utama (*master budget component*) yang menjadi dasar penyusunan anggaran lainnya. Kedua, proses penyusunan anggaran penjualan yang efektif umumnya dilakukan melalui tahapan yang sistematis,



meliputi analisis data historis penjualan, peramalan permintaan pasar, penetapan target penjualan, serta penyusunan anggaran secara periodik. Ketiga, hasil kajian menunjukkan bahwa anggaran penjualan yang disusun secara realistis dan berbasis data mampu meningkatkan kinerja perusahaan. Keempat, ditemukan bahwa anggaran penjualan yang tidak akurat atau tidak realistis dapat berdampak negatif terhadap kinerja perusahaan.

Penyusunan Anggaran Penjualan sebagai Alat Perencanaan

Hasil penelitian menunjukkan bahwa anggaran penjualan berfungsi sebagai alat perencanaan utama dalam perusahaan. Melalui anggaran penjualan, manajemen dapat memperkirakan tingkat pendapatan yang akan diperoleh dalam periode tertentu dan merencanakan penggunaan sumber daya secara optimal. Anggaran penjualan yang disusun berdasarkan analisis data historis dan proyeksi pasar memungkinkan perusahaan untuk menyusun rencana operasional yang lebih terarah dan realistis.

Dalam konteks perencanaan, anggaran penjualan membantu perusahaan dalam menetapkan strategi pemasaran, menentukan kapasitas produksi, serta mengelola persediaan secara efisien. Hal ini sejalan dengan teori akuntansi manajemen yang menyatakan bahwa perencanaan yang baik merupakan prasyarat utama bagi pencapaian kinerja perusahaan yang optimal.

Anggaran Penjualan sebagai Alat Pengendalian Manajemen

Selain sebagai alat perencanaan, anggaran penjualan juga berperan penting sebagai alat pengendalian manajemen. Anggaran digunakan sebagai tolok ukur untuk membandingkan antara realisasi penjualan dan target yang telah ditetapkan. Selisih antara anggaran dan realisasi (variance) dapat dianalisis untuk mengetahui penyebab penyimpangan serta menjadi dasar bagi tindakan korektif.

Hasil kajian menunjukkan bahwa perusahaan yang menerapkan pengendalian berbasis anggaran penjualan secara konsisten cenderung memiliki kinerja yang lebih stabil. Pengendalian ini memungkinkan manajemen untuk mengidentifikasi masalah sejak dini, baik yang bersumber dari faktor internal maupun eksternal, sehingga risiko kerugian dapat diminimalkan.

Pengaruh Anggaran Penjualan terhadap Kinerja Keuangan

Dari sisi kinerja keuangan, anggaran penjualan memiliki pengaruh langsung terhadap pencapaian laba perusahaan. Anggaran penjualan yang akurat membantu perusahaan dalam mengestimasi pendapatan secara tepat, sehingga perencanaan biaya dan investasi dapat dilakukan secara efisien. Hal ini berdampak pada peningkatan profitabilitas dan kesehatan keuangan perusahaan.

Literatur juga menunjukkan bahwa ketepatan anggaran penjualan berkontribusi terhadap pengendalian biaya. Dengan target penjualan yang jelas, perusahaan dapat menyesuaikan tingkat produksi dan pengeluaran operasional sesuai dengan kebutuhan, sehingga pemborosan dapat dihindari.

Pengaruh Anggaran Penjualan terhadap Kinerja Nonkeuangan

Selain kinerja keuangan, anggaran penjualan juga memengaruhi kinerja nonkeuangan perusahaan. Anggaran penjualan yang disusun secara partisipatif dapat meningkatkan motivasi dan



komitmen karyawan dalam mencapai target yang telah ditetapkan. Karyawan merasa memiliki tanggung jawab terhadap pencapaian anggaran karena turut terlibat dalam proses penyusunannya.

Selain itu, anggaran penjualan berperan dalam meningkatkan koordinasi antarbagian dalam perusahaan. Bagian pemasaran, produksi, dan keuangan dapat bekerja secara lebih terintegrasi karena memiliki acuan yang sama dalam menjalankan aktivitas operasional. Koordinasi yang baik ini pada akhirnya mendukung peningkatan kinerja perusahaan secara keseluruhan.

Implikasi Manajerial

Berdasarkan hasil dan pembahasan, dapat dikemukakan bahwa manajemen perusahaan perlu memberikan perhatian yang serius terhadap proses penyusunan anggaran penjualan. Penggunaan metode peramalan yang tepat, keterlibatan pihak terkait, serta evaluasi anggaran secara berkala merupakan faktor penting dalam meningkatkan efektivitas anggaran penjualan. Dengan demikian, anggaran penjualan tidak hanya berfungsi sebagai dokumen perencanaan, tetapi juga sebagai instrumen strategis dalam meningkatkan kinerja perusahaan.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah diuraikan, dapat disimpulkan bahwa anggaran penjualan memiliki peranan yang sangat penting dalam sistem perencanaan dan pengendalian manajemen perusahaan. Anggaran penjualan merupakan anggaran utama yang menjadi dasar penyusunan anggaran lainnya, sehingga ketepatan dalam penyusunannya sangat menentukan efektivitas operasional dan pencapaian kinerja perusahaan secara keseluruhan.

Penyusunan anggaran penjualan yang dilakukan secara sistematis, realistis, dan berbasis analisis data historis serta proyeksi kondisi pasar terbukti mampu meningkatkan kinerja perusahaan, baik dari aspek keuangan maupun nonkeuangan. Dari sisi keuangan, anggaran penjualan yang akurat membantu perusahaan dalam meningkatkan pendapatan, mengendalikan biaya, dan mencapai target laba secara optimal. Sementara itu, dari sisi non keuangan, anggaran penjualan berkontribusi terhadap peningkatan koordinasi antar bagian, motivasi karyawan, dan kualitas pengambilan keputusan manajerial.

Selain itu, anggaran penjualan juga berfungsi sebagai alat pengendalian yang efektif melalui evaluasi terhadap selisih antara anggaran dan realisasi penjualan. Dengan adanya pengendalian tersebut, manajemen dapat mengidentifikasi penyimpangan sejak dini dan mengambil tindakan korektif yang diperlukan. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa penyusunan anggaran penjualan yang baik merupakan salah satu faktor kunci dalam meningkatkan kinerja perusahaan secara berkelanjutan.

SARAN

1. Bagi Manajemen Perusahaan

Manajemen perusahaan disarankan untuk menyusun anggaran penjualan secara lebih komprehensif dengan menggunakan metode peramalan yang tepat serta melibatkan berbagai pihak terkait, khususnya bagian pemasaran dan penjualan. Selain itu, evaluasi anggaran secara berkala perlu dilakukan agar anggaran penjualan dapat disesuaikan dengan perubahan kondisi pasar.



2. Bagi Perusahaan Secara Organisasional

Perusahaan perlu menjadikan anggaran penjualan tidak hanya sebagai alat perencanaan, tetapi juga sebagai instrumen pengendalian dan evaluasi kinerja. Penerapan sistem pengendalian berbasis anggaran diharapkan mampu meningkatkan efisiensi operasional dan mendorong pencapaian tujuan perusahaan.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Penelitian selanjutnya disarankan untuk menggunakan pendekatan kuantitatif atau metode campuran dengan memanfaatkan data primer agar dapat mengukur pengaruh anggaran penjualan terhadap kinerja perusahaan secara lebih empiris. Selain itu, penelitian dapat difokuskan pada jenis industri tertentu atau studi kasus pada perusahaan tertentu untuk memperoleh hasil yang lebih spesifik dan mendalam.

DAFTAR PUSTAKA

- Hansen, D. R., & Mowen, M. M. (2018). *Management Accounting* (11th ed.). New York: Cengage Learning.
- Horngren, C. T., Datar, S. M., & Rajan, M. V. (2019). *Cost Accounting: A Managerial Emphasis* (16th ed.). Pearson Education.
- Mulyadi. (2016). *Akuntansi Manajemen*. Jakarta: Salemba Empat.
- Nafarin, M. (2017). *Penganggaran Perusahaan*. Jakarta: Salemba Empat.
- Rudianto. (2018). *Akuntansi Manajemen: Informasi untuk Pengambilan Keputusan Strategis*. Jakarta: Erlangga