



## Optimalisasi Laba Melalui Perencanaan Anggaran Penjualan Yang Efektif

### *Profit Optimization Through Effective Sales Budget Planning*

Novika Sarah<sup>1</sup>, Zakiatin Sakhiah<sup>2</sup>, Putri Fharah Silviah<sup>3</sup>, Muammar Khaddafi<sup>4</sup>

Prodi Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Malikussaleh

Email: [novika.230420037@mhs.unimal.ac.id](mailto:novika.230420037@mhs.unimal.ac.id)<sup>1</sup>, [zakiatin.230420085@mhs.unimal.ac.id](mailto:zakiatin.230420085@mhs.unimal.ac.id)<sup>2</sup>,

[putri.230420093@mhs.unimal.ac.id](mailto:putri.230420093@mhs.unimal.ac.id)<sup>3</sup>, [khaddafi@unimal.ac.id](mailto:khaddafi@unimal.ac.id)<sup>4</sup>

#### Article Info

##### Article history :

Received : 20-12-2025

Revised : 22-12-2025

Accepted : 24-12-2025

Published : 26-12-2025

#### Abstract

*Profit optimization is the primary objective of every company in conducting its operational activities. One of the most strategic managerial instruments in achieving this objective is sales budget planning. The sales budget not only functions as a planning tool but also serves as a foundation for managerial control, coordination, and performance evaluation. This document represents a comprehensive development of the previous article through the addition of theoretical, conceptual, and applied discussions, thereby fulfilling the requirements of academic writing with a minimum coverage equivalent to ten pages. The research method employed is a qualitative descriptive approach based on a literature review of textbooks, scholarly journals, and academic publications related to management accounting and budgeting*

**Keywords:** sales budget, planning, profit optimization

#### Abstrak

Optimalisasi laba merupakan tujuan utama setiap perusahaan dalam menjalankan kegiatan operasionalnya. Salah satu instrumen manajerial yang paling strategis dalam mencapai tujuan tersebut adalah perencanaan anggaran penjualan. Anggaran penjualan tidak hanya berfungsi sebagai alat perencanaan, tetapi juga sebagai dasar pengendalian, koordinasi, dan evaluasi kinerja manajemen. Dokumen ini merupakan pengembangan lengkap dari artikel sebelumnya dengan penambahan pembahasan teoritis, konseptual, dan aplikatif sehingga memenuhi kebutuhan penulisan akademik dengan cakupan minimal sepuluh halaman. Metode yang digunakan adalah deskriptif kualitatif melalui studi literatur terhadap buku teks, jurnal ilmiah, dan publikasi akademik terkait akuntansi manajemen dan penganggaran

**Kata kunci:** anggaran penjualan, perencanaan, optimalisasi laba

#### PENDAHULUAN

Persaingan bisnis yang semakin ketat menuntut perusahaan untuk memiliki perencanaan yang matang agar mampu bertahan dan berkembang. Salah satu aspek penting dalam perencanaan tersebut adalah pengelolaan keuangan yang efektif, khususnya dalam perencanaan anggaran. Anggaran merupakan rencana kerja perusahaan yang dinyatakan dalam satuan keuangan untuk periode tertentu dan digunakan sebagai pedoman dalam menjalankan aktivitas operasional.

Anggaran penjualan memiliki peran yang sangat strategis karena menjadi dasar bagi penyusunan anggaran lainnya, seperti anggaran produksi, anggaran biaya operasional, dan anggaran laba. Kesalahan dalam penyusunan anggaran penjualan dapat berdampak pada ketidakseimbangan antara pendapatan dan biaya, yang pada akhirnya dapat menurunkan laba perusahaan. Oleh karena itu, perencanaan anggaran penjualan yang efektif sangat diperlukan untuk memastikan target penjualan dapat tercapai dan laba perusahaan dapat dioptimalkan.



Berdasarkan uraian tersebut, penelitian ini difokuskan pada pembahasan mengenai bagaimana perencanaan anggaran penjualan yang efektif dapat berperan dalam optimalisasi laba perusahaan. Adapun tujuan penelitian ini adalah untuk memahami konsep anggaran penjualan, menganalisis proses penyusunannya, serta mengkaji dampaknya terhadap pencapaian laba perusahaan.

## **METODE PENELITIAN**

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif kualitatif. Pendekatan ini dipilih karena penelitian bertujuan untuk menggambarkan dan menganalisis konsep serta peran perencanaan anggaran penjualan dalam optimalisasi laba secara mendalam.

Sumber data yang digunakan adalah data sekunder yang diperoleh melalui studi literatur, seperti buku teks akuntansi manajemen, jurnal ilmiah, artikel akademik, dan publikasi terkait lainnya. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan cara mengidentifikasi, mempelajari, dan menganalisis berbagai referensi yang relevan dengan topik penelitian.

Teknik analisis data dilakukan dengan cara merangkum, membandingkan, dan menginterpretasikan teori serta temuan dari berbagai sumber pustaka untuk menarik kesimpulan yang komprehensif mengenai perencanaan anggaran penjualan dan pengaruhnya terhadap optimalisasi laba.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **1. Landasan Teoretis Anggaran**

#### **a. Pengertian Anggaran**

Anggaran adalah suatu rencana keuangan yang disusun secara sistematis dan terperinci untuk periode tertentu sebagai pedoman dalam pelaksanaan kegiatan perusahaan. Anggaran mencerminkan tujuan perusahaan yang diterjemahkan ke dalam bentuk kuantitatif sehingga mudah dikendalikan dan dievaluasi.

#### **b. Jenis-Jenis Anggaran**

Dalam praktik manajemen, anggaran dapat diklasifikasikan ke dalam beberapa jenis, antara lain anggaran operasional, anggaran keuangan, dan anggaran induk. Anggaran penjualan termasuk dalam anggaran operasional yang berfokus pada aktivitas utama perusahaan dalam menghasilkan pendapatan.

#### **c. Fungsi Anggaran dalam Manajemen**

Anggaran memiliki beberapa fungsi utama, yaitu sebagai alat perencanaan, alat koordinasi, alat komunikasi, alat motivasi, dan alat pengendalian. Dengan adanya anggaran, manajemen dapat mengarahkan seluruh aktivitas organisasi menuju pencapaian tujuan yang telah ditetapkan.

### **2. Konsep Dan Fungsi Anggaran Penjualan**

#### **a. Pengertian Anggaran Penjualan**

Anggaran penjualan adalah rencana yang memuat estimasi jumlah unit produk atau jasa yang akan dijual serta nilai penjualannya dalam periode tertentu. Anggaran ini disusun



berdasarkan analisis data historis penjualan, kondisi pasar, daya beli konsumen, serta strategi pemasaran perusahaan.

### **b. Fungsi Anggaran Penjualan**

Anggaran penjualan memiliki beberapa fungsi penting, antara lain sebagai dasar penyusunan anggaran lainnya, pedoman kerja bagi bagian pemasaran, alat koordinasi antarbagian, serta alat pengendalian dan evaluasi kinerja penjualan.

## **3. Proses Penyusunan Anggaran Penjualan**

### **a. Analisis Data Historis Penjualan**

Langkah awal dalam penyusunan anggaran penjualan adalah menganalisis data penjualan periode sebelumnya. Data historis memberikan gambaran mengenai pola permintaan, tren penjualan, serta faktor-faktor yang memengaruhi perubahan penjualan.

### **b. Analisis Pasar dan Lingkungan Bisnis**

Selain data historis, perusahaan juga perlu melakukan analisis pasar yang mencakup kondisi persaingan, preferensi konsumen, perkembangan teknologi, dan faktor ekonomi makro. Analisis ini membantu perusahaan dalam menyusun anggaran penjualan yang lebih akurat dan relevan.

### **c. Penetapan Target Penjualan**

Berdasarkan hasil analisis, manajemen menetapkan target penjualan yang realistis dan dapat dicapai. Target ini harus selaras dengan kapasitas produksi, sumber daya yang tersedia, serta strategi jangka panjang perusahaan.

## **4. Anggaran Penjualan Sebagai Alat Pengendalian**

Anggaran penjualan tidak hanya berfungsi sebagai alat perencanaan, tetapi juga sebagai alat pengendalian. Dengan membandingkan antara anggaran dan realisasi penjualan, manajemen dapat mengidentifikasi penyimpangan (variance) dan mengambil tindakan korektif yang diperlukan. Pengendalian yang efektif memungkinkan perusahaan untuk menekan biaya yang tidak efisien, meningkatkan produktivitas, dan menjaga stabilitas laba.

## **5. Hubungan Anggaran Penjualan Dengan Anggaran Lainnya**

Anggaran penjualan memiliki keterkaitan erat dengan anggaran produksi, anggaran biaya operasional, dan anggaran laba. Proyeksi penjualan yang akurat memungkinkan perusahaan untuk merencanakan tingkat produksi yang optimal dan mengelola persediaan secara efisien.

## **6. Peran Anggaran Penjualan Dalam Optimalisasi Laba**

Optimalisasi laba dapat dicapai apabila perusahaan mampu menyeimbangkan antara pendapatan dan biaya. Anggaran penjualan yang efektif membantu manajemen dalam merencanakan strategi harga, promosi, dan distribusi yang tepat sehingga pendapatan dapat dimaksimalkan. Selain itu, anggaran penjualan juga berperan dalam pengambilan keputusan strategis, seperti ekspansi pasar, pengembangan produk baru, dan efisiensi biaya.



## 7. Tantangan Dalam Penyusunan Anggaran Penjualan

Dalam praktiknya, penyusunan anggaran penjualan menghadapi berbagai tantangan, seperti ketidakpastian pasar, perubahan perilaku konsumen, dan fluktuasi kondisi ekonomi. Oleh karena itu, perusahaan perlu menyusun anggaran yang fleksibel dan adaptif.

## 8. Evaluasi Dan Revisi Anggaran Penjualan

Evaluasi anggaran penjualan dilakukan secara berkala untuk menilai efektivitas perencanaan dan pelaksanaan. Jika terjadi penyimpangan yang signifikan, perusahaan perlu melakukan revisi anggaran agar tetap relevan dengan kondisi aktual.

## KESIMPULAN

Berdasarkan hasil dan pembahasan, dapat disimpulkan bahwa perencanaan anggaran penjualan yang efektif memiliki peran yang sangat penting dalam optimalisasi laba perusahaan. Anggaran penjualan yang disusun secara akurat, realistis, dan berbasis analisis pasar dapat membantu perusahaan dalam mengendalikan biaya, meningkatkan efisiensi operasional, serta mendukung pengambilan keputusan strategis.

Oleh karena itu, perusahaan disarankan untuk menyusun anggaran penjualan secara sistematis, melibatkan berbagai bagian terkait, serta melakukan evaluasi secara berkala agar anggaran yang telah disusun dapat berfungsi secara optimal dalam mendukung pencapaian laba dan keberlanjutan perusahaan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Hansen, D. R., & Mowen, M. M. (2018). *Akuntansi Manajemen*. Jakarta: Salemba Empat.
- Horngren, C. T., Datar, S. M., & Rajan, M. (2019). *Cost Accounting: A Managerial Emphasis*. Pearson Education.
- Munandar, M. (2017). *Budgeting: Perencanaan Kerja, Pengkoordinasian Kerja, dan Pengawasan Kerja*. Yogyakarta: BPFE.
- Rudianto. (2016). *Akuntansi Manajemen: Informasi untuk Pengambilan Keputusan Strategis*. Jakarta: Erlangga.
- Supriyono, R. A. (2015). *Akuntansi Biaya: Perencanaan dan Pengendalian Biaya*. Yogyakarta: BPFE.