



PENYUSUNAN ANGGARAN PENJUALAN DAN PENGARUHNYA TERHADAP PERENCANAAN PRODUKSI

Anggun Rohaya Putri Munthe ^{a*}, Mella Afrina ^b, Nidaul Husna ^c, Dini Vientiany ^d

^a Fakultas Ekonomi dan Bisnis / Jurusan Perbankan Syari'ah; anggunrohaya9@gmail.com, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara; Kabupaten Deli Serdang, Sumatera Utara 20371

^b Fakultas Ekonomi dan Bisnis / Jurusan Perbankan Syari'ah; mellaafriana@gmail.com, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara; Kabupaten Deli Serdang, Sumatera Utara 20371

^c Fakultas Ekonomi dan Bisnis / Jurusan Perbankan Syari'ah; nidahasibuan9@gmail.com, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara; Kabupaten Deli Serdang, Sumatera Utara 20371

^d Fakultas Ekonomi dan Bisnis / Jurusan Perbankan Syari'ah; dini110000167@uinsu.ac.id, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara; Kabupaten Deli Serdang, Sumatera Utara 20371

* Penulis Korespondensi: Anggun Rohaya Putri Munthe

ABSTRACT

The sales budget is a crucial element in corporate planning because it serves as the primary basis for production planning. This study aims to analyze the preparation of the sales budget and its influence on production planning. The research employs a descriptive qualitative approach through a literature review of relevant academic books and journals. Data analysis is conducted by examining the conceptual relationship between the sales budget and production planning. The findings indicate that a systematically and realistically prepared sales budget enhances the effectiveness of production planning. The accuracy of the sales budget plays an important role in determining production volume in accordance with market demand, thereby minimizing the risk of overproduction or underproduction. In addition, interdepartmental involvement in the preparation of the sales budget supports more efficient production planning. Therefore, an effective sales budget has a strategic role in ensuring smooth production activities and achieving corporate objectives.

Keywords: sales budget; production planning; budgeting; corporate management

Abstrak

Anggaran penjualan merupakan elemen penting dalam perencanaan perusahaan karena menjadi dasar utama dalam penyusunan perencanaan produksi. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis penyusunan anggaran penjualan dan pengaruhnya terhadap perencanaan produksi. Metode penelitian yang digunakan adalah pendekatan kualitatif deskriptif melalui studi literatur terhadap buku dan jurnal ilmiah yang relevan. Analisis data dilakukan dengan mengkaji hubungan konseptual antara anggaran penjualan dan perencanaan produksi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa anggaran penjualan yang disusun secara sistematis dan realistis mampu meningkatkan efektivitas perencanaan produksi. Ketepatan anggaran penjualan berperan penting dalam menentukan volume produksi yang sesuai dengan kebutuhan pasar sehingga dapat meminimalkan risiko kelebihan maupun kekurangan produksi. Selain itu, keterlibatan antarbagian dalam penyusunan anggaran penjualan turut mendukung terciptanya perencanaan produksi yang lebih efisien. Dengan demikian, penyusunan anggaran penjualan yang efektif memiliki peranan strategis dalam mendukung kelancaran kegiatan produksi dan pencapaian tujuan perusahaan.

Kata Kunci: anggaran penjualan; perencanaan produksi; penganggaran; manajemen perusahaan

1. PENDAHULUAN

Dalam menghadapi persaingan usaha yang semakin ketat, perusahaan dituntut untuk mampu merencanakan dan mengendalikan seluruh aktivitas operasional secara efektif dan efisien. Salah satu alat manajemen yang memiliki peran penting dalam proses perencanaan tersebut adalah anggaran. Anggaran tidak hanya berfungsi sebagai alat perencanaan, tetapi juga sebagai alat pengendalian dan evaluasi kinerja perusahaan dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

Anggaran penjualan merupakan komponen utama dalam sistem penganggaran perusahaan karena penjualan menjadi sumber utama pendapatan dan menjadi dasar bagi penyusunan anggaran lainnya. Penyusunan anggaran penjualan yang akurat sangat diperlukan agar perusahaan dapat memperkirakan tingkat permintaan pasar secara realistis. Informasi yang terkandung dalam anggaran penjualan digunakan sebagai pedoman dalam menentukan kebijakan oper Appalachian activities, khususnya dalam perencanaan produksi.

Perencanaan produksi memiliki peranan penting dalam menjaga keseimbangan antara permintaan pasar dan kemampuan produksi perusahaan. Perencanaan produksi yang baik memungkinkan perusahaan untuk mengoptimalkan penggunaan sumber daya, seperti bahan baku, tenaga kerja, dan kapasitas mesin. Sebaliknya, perencanaan produksi yang kurang tepat dapat menyebabkan terjadinya kelebihan produksi yang berdampak pada meningkatnya biaya penyimpanan, atau kekurangan produksi yang berakibat pada tidak terpenuhinya permintaan konsumen.

Keterkaitan antara anggaran penjualan dan perencanaan produksi menunjukkan bahwa ketepatan dalam penyusunan anggaran penjualan sangat memengaruhi efektivitas perencanaan produksi. Apabila anggaran penjualan disusun tanpa mempertimbangkan data historis, tren pasar, dan kondisi ekonomi, maka rencana produksi yang dihasilkan berpotensi tidak sesuai dengan kebutuhan pasar. Hal ini dapat menurunkan efisiensi operasional dan kinerja perusahaan secara keseluruhan.

Berdasarkan uraian tersebut, penelitian ini dilakukan untuk mengkaji penyusunan anggaran penjualan dan pengaruhnya terhadap perencanaan produksi. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi teoritis dalam pengembangan ilmu akuntansi manajemen serta kontribusi praktis bagi perusahaan dalam meningkatkan kualitas perencanaan dan pengendalian kegiatan produksi.

2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Anggaran

Anggaran merupakan rencana kerja perusahaan yang disusun secara sistematis dan dinyatakan dalam satuan kuantitatif untuk jangka waktu tertentu. Anggaran berfungsi sebagai alat perencanaan dan pengendalian manajemen dalam mencapai tujuan perusahaan.

Melalui anggaran, manajemen dapat mengoordinasikan berbagai aktivitas operasional serta mengendalikan penggunaan sumber daya agar berjalan secara efektif dan efisien. Anggaran juga digunakan sebagai tolok ukur dalam menilai kinerja perusahaan dengan cara membandingkan antara rencana dan realisasi yang terjadi.

2.2. Anggaran Penjualan

Anggaran penjualan adalah rencana penjualan perusahaan yang disusun berdasarkan perkiraan jumlah dan nilai penjualan pada periode yang akan datang. Anggaran ini disusun dengan mempertimbangkan data penjualan historis, kondisi pasar, tren permintaan, tingkat persaingan, serta kebijakan manajemen. Anggaran penjualan memiliki peranan strategis karena menjadi dasar penyusunan anggaran lainnya, seperti anggaran produksi, anggaran biaya, dan anggaran laba. Ketepatan dalam penyusunan anggaran penjualan sangat menentukan keberhasilan perencanaan dan pengendalian aktivitas operasional perusahaan.

2.3. Fungsi dan Tujuan Anggaran Penjualan

Anggaran penjualan memiliki beberapa fungsi utama, antara lain sebagai alat perencanaan penjualan, pedoman dalam pengambilan keputusan manajemen, serta sarana koordinasi antarbagian dalam perusahaan. Selain itu, anggaran penjualan bertujuan untuk membantu perusahaan dalam memperkirakan tingkat permintaan pasar, menetapkan target penjualan yang realistis, dan mengoptimalkan penggunaan sumber

daya perusahaan. Dengan adanya anggaran penjualan yang baik, perusahaan dapat mengurangi risiko ketidaksesuaian antara permintaan pasar dan kapasitas produksi.

2.4. Perencanaan Produksi

Perencanaan produksi merupakan proses penentuan jumlah, waktu, dan metode produksi yang diperlukan untuk memenuhi kebutuhan pasar. Perencanaan produksi bertujuan untuk menyeimbangkan antara permintaan konsumen dengan kemampuan produksi perusahaan. Melalui perencanaan produksi yang tepat, perusahaan dapat menghindari terjadinya kelebihan maupun kekurangan produksi, serta meminimalkan biaya produksi dan biaya persediaan. Perencanaan produksi juga berperan dalam menjaga kelancaran proses produksi dan meningkatkan efisiensi operasional.

2.5. Hubungan Anggaran Penjualan dengan Perencanaan Produksi

Anggaran penjualan memiliki hubungan yang erat dengan perencanaan produksi karena anggaran penjualan menjadi dasar utama dalam menentukan volume produksi. Informasi mengenai jumlah penjualan yang dianggarkan digunakan untuk menetapkan jumlah produk yang harus diproduksi dalam periode tertentu.

Apabila anggaran penjualan disusun secara akurat, maka perencanaan produksi dapat dilakukan secara lebih efektif dan efisien. Sebaliknya, ketidaktepatan dalam penyusunan anggaran penjualan dapat menyebabkan perencanaan produksi yang tidak optimal dan berdampak pada meningkatnya biaya operasional perusahaan.

2.6. Kerangka Pemikiran

Berdasarkan kajian teoritis yang telah diuraikan, dapat disusun kerangka pemikiran bahwa anggaran penjualan merupakan variabel yang memengaruhi perencanaan produksi. Anggaran penjualan yang disusun secara sistematis dan realistis akan menghasilkan perencanaan produksi yang tepat, sehingga perusahaan dapat mengoptimalkan penggunaan sumber daya dan meningkatkan kinerja operasional. Oleh karena itu, anggaran penjualan dipandang sebagai faktor penting dalam mendukung efektivitas perencanaan produksi perusahaan.

3. METODOLOGI PENELITIAN

3.1. Pendekatan Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode deskriptif. Pendekatan kualitatif deskriptif dipilih karena penelitian ini bertujuan untuk memahami secara mendalam proses penyusunan anggaran penjualan serta pengaruhnya terhadap perencanaan produksi dalam suatu perusahaan. Pendekatan ini memungkinkan peneliti untuk menggambarkan fenomena yang terjadi secara faktual dan sistematis berdasarkan kondisi nyata di lapangan tanpa melakukan pengujian hipotesis secara statistik.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1. Paradigma Politik Hukum dalam Sistem Ketatanegaraan Indonesia

4.1.1. Penyusunan Anggaran Penjualan dalam Perusahaan

Berdasarkan hasil sintesis penelitian terdahulu, penyusunan anggaran penjualan merupakan proses yang kompleks dan strategis karena berkaitan langsung dengan perkiraan permintaan pasar.

Hansen dan Mowen (2018) menjelaskan bahwa anggaran penjualan sebaiknya disusun dengan mengombinasikan data penjualan historis, analisis tren, serta pertimbangan kondisi eksternal perusahaan. Pendekatan ini dinilai mampu menghasilkan proyeksi penjualan yang lebih realistis dan dapat diandalkan sebagai dasar pengambilan keputusan manajerial.

Penelitian yang dilakukan oleh Nafarin (2017) menunjukkan bahwa perusahaan yang melibatkan berbagai unit kerja dalam penyusunan anggaran penjualan cenderung menghasilkan anggaran yang lebih akurat. Keterlibatan bagian pemasaran dan produksi memungkinkan perusahaan memperoleh informasi pasar yang lebih komprehensif, sehingga target penjualan yang ditetapkan tidak bersifat spekulatif. Temuan ini sejalan dengan pendekatan partisipatif dalam penganggaran yang menekankan pentingnya koordinasi antarbagian.

4.1.2. Perencanaan Produksi Berdasarkan Anggaran Penjualan

Perencanaan produksi pada umumnya disusun dengan menjadikan anggaran penjualan sebagai acuan utama. Menurut Mulyadi (2016), anggaran produksi merupakan anggaran yang disusun setelah anggaran penjualan dan sangat bergantung pada ketepatan estimasi penjualan. Hal ini menunjukkan bahwa kualitas perencanaan produksi sangat ditentukan oleh kualitas anggaran penjualan yang telah disusun sebelumnya. Penelitian sebelumnya juga mengungkapkan bahwa perencanaan produksi yang tidak didasarkan pada anggaran penjualan yang akurat berpotensi menimbulkan inefisiensi operasional. Rudianto (2019) menyatakan bahwa ketidaktepatan perencanaan produksi dapat menyebabkan pemborosan biaya produksi, peningkatan biaya persediaan, serta terganggunya kelancaran proses produksi. Dengan demikian, perencanaan produksi yang efektif mensyaratkan adanya anggaran penjualan yang disusun secara cermat dan berlandaskan data yang relevan.

4.1.3. Pengaruh Anggaran Penjualan terhadap Perencanaan Produksi

Berdasarkan hasil kajian literatur, anggaran penjualan memiliki pengaruh yang kuat terhadap perencanaan produksi. Penelitian yang dilakukan oleh Welsch, Hilton, dan Gordon (2017) menunjukkan bahwa anggaran penjualan berfungsi sebagai titik awal dalam sistem penganggaran terpadu dan menjadi dasar utama dalam penentuan volume produksi. Anggaran penjualan yang realistis memungkinkan perusahaan menyesuaikan kapasitas produksi dengan permintaan pasar secara optimal.

Temuan penelitian terdahulu juga menegaskan bahwa ketidaksesuaian antara anggaran penjualan dan kondisi pasar dapat berdampak negatif terhadap perencanaan produksi. Anggaran penjualan yang terlalu optimistis dapat mendorong perusahaan melakukan produksi berlebih, sedangkan anggaran yang terlalu konservatif berpotensi menyebabkan kekurangan pasokan.

Hal ini memperkuat pandangan bahwa anggaran penjualan tidak hanya berfungsi sebagai alat perencanaan, tetapi juga sebagai alat pengendalian dalam kegiatan produksi.

4.1.4. Diskusi dan Implikasi Manajerial

Hasil pembahasan ini memperlihatkan bahwa anggaran penjualan memiliki peranan strategis dalam mendukung perencanaan produksi yang efektif. Temuan ini konsisten dengan teori akuntansi manajemen yang menyatakan bahwa anggaran berfungsi sebagai alat koordinasi antarbagian dalam perusahaan. Melalui anggaran penjualan, bagian pemasaran dan produksi dapat menyelaraskan tujuan dan aktivitas operasionalnya.

Implikasi manajerial dari kajian ini adalah pentingnya bagi perusahaan untuk menyusun anggaran penjualan secara komprehensif dengan mempertimbangkan faktor internal dan eksternal. Manajemen perlu melakukan evaluasi dan revisi anggaran penjualan secara berkala agar perencanaan produksi tetap selaras dengan dinamika pasar. Dengan demikian, perusahaan dapat meningkatkan efisiensi operasional dan meminimalkan risiko kerugian akibat ketidaktepatan perencanaan.

Berdasarkan hasil analisis kualitatif terhadap penelitian terdahulu dan literatur yang relevan mengenai anggaran penjualan dan perencanaan produksi, diperoleh beberapa temuan utama sebagai berikut:

a. Anggaran Penjualan Disusun sebagai Dasar Utama Aktivitas Produksi

Temuan penelitian menunjukkan bahwa anggaran penjualan secara konsisten digunakan sebagai dasar utama dalam penyusunan perencanaan produksi. Sebagian besar literatur menyatakan bahwa perusahaan memulai proses penganggaran dari estimasi penjualan, yang selanjutnya dijadikan acuan dalam menentukan volume produksi. Hal ini menunjukkan bahwa perencanaan produksi sangat bergantung pada kualitas dan ketepatan anggaran penjualan yang disusun oleh perusahaan.

b. Ketepatan Anggaran Penjualan Menentukan Efektivitas Perencanaan Produksi

Temuan berikutnya menunjukkan bahwa ketepatan dalam penyusunan anggaran penjualan berpengaruh langsung terhadap efektivitas perencanaan produksi. Anggaran penjualan yang disusun secara realistis dan berbasis data historis serta analisis pasar mampu menghasilkan rencana produksi yang lebih sesuai dengan kebutuhan pasar. Sebaliknya, anggaran penjualan yang kurang akurat berpotensi menimbulkan ketidakseimbangan antara permintaan dan kapasitas produksi.

c. Keterlibatan Antarbagian Meningkatkan Kualitas Anggaran Penjualan

Hasil kajian menunjukkan bahwa perusahaan yang melibatkan berbagai unit kerja, khususnya bagian pemasaran, keuangan, dan produksi, dalam penyusunan anggaran penjualan cenderung menghasilkan perencanaan produksi yang lebih efektif. Keterlibatan antarbagian memungkinkan terjadinya pertukaran informasi yang lebih komprehensif mengenai kondisi pasar dan kemampuan produksi, sehingga anggaran penjualan yang dihasilkan lebih dapat diandalkan.

d. Ketidaktepatan Anggaran Penjualan Menyebabkan Risiko Operasional

Temuan lainnya mengungkapkan bahwa ketidaktepatan dalam penyusunan anggaran penjualan menimbulkan berbagai risiko operasional. Anggaran penjualan yang terlalu tinggi dapat menyebabkan kelebihan produksi dan meningkatnya biaya persediaan, sedangkan anggaran yang terlalu rendah berpotensi menyebabkan kekurangan produk dan hilangnya peluang penjualan. Kondisi ini menunjukkan bahwa anggaran penjualan memiliki peran strategis dalam menjaga efisiensi operasional perusahaan.

e. Anggaran Penjualan Berfungsi sebagai Alat Koordinasi dan Pengendalian

Selain sebagai alat perencanaan, temuan penelitian menunjukkan bahwa anggaran penjualan juga berfungsi sebagai alat koordinasi dan pengendalian kegiatan produksi. Anggaran penjualan membantu menyelaraskan tujuan antara bagian pemasaran dan produksi serta menjadi tolok ukur dalam mengevaluasi kinerja perencanaan produksi. Dengan demikian, anggaran penjualan berperan penting dalam mendukung pengambilan keputusan manajerial.

5. KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa penyusunan anggaran penjualan memiliki peranan yang sangat penting dalam mendukung perencanaan produksi perusahaan. Anggaran penjualan digunakan sebagai dasar utama dalam menentukan volume produksi, sehingga tingkat ketepatan anggaran penjualan sangat memengaruhi efektivitas perencanaan produksi.

Penelitian ini menunjukkan bahwa anggaran penjualan yang disusun secara sistematis, realistis, dan berbasis pada data historis serta analisis kondisi pasar mampu menghasilkan perencanaan produksi yang lebih efisien. Sebaliknya, ketidaktepatan dalam penyusunan anggaran penjualan berpotensi menimbulkan ketidakseimbangan antara permintaan pasar dan kapasitas produksi, yang berdampak pada meningkatnya biaya operasional dan menurunnya kinerja perusahaan.

Selain itu, keterlibatan berbagai bagian dalam perusahaan dalam proses penyusunan anggaran penjualan terbukti dapat meningkatkan kualitas perencanaan produksi. Anggaran penjualan tidak hanya berfungsi sebagai alat perencanaan, tetapi juga sebagai alat koordinasi dan pengendalian antarbagian, khususnya antara bagian pemasaran dan produksi. Dengan demikian, penyusunan anggaran penjualan yang efektif menjadi faktor kunci dalam menciptakan perencanaan produksi yang optimal dan mendukung pencapaian tujuan perusahaan secara berkelanjutan.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Akbar, Ferdy, Nuh Yabest Sinaga, and Muhammad Rizal. 2024. "Peran Perencanaan Dalam Anggaran Penjualan." *Jurnal Ilmu Ekonomi Dan Bisnis* 2 (1): 1–6.
- [2] Faizin, Erik Kustianto, and Firda Zulfa Fahrani. 2023. "Penyusunan Anggaran Penjualan Dan Anggaran Produksi Untuk Maksimalisasi Laba Pada UMKM Rukun Di Blitar." *Jurnal Pendidikan Ekonomi (JURKAMI)* 8 (2): 518–28.
- [3] Khaddafi, Muammar, Humaira Humaira, Resa Odina, Salima Salima, Khaira Amelia, and Ahmad Tomi. 2025. "Penyusunan Anggaran Penjualan Dan Pengaruhnya Terhadap Kinerja Perusahaan." *Jurnal Intelek Dan Cendekiawan Nusantara* 2 (6): 12476–80.
- [4] Kurniawati, Dessi, Jamiyla Jamiyla, and Trie Sartika Pratiwi. 2017. "Analisis Anggaran Penjualan Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada PT Wahana Persada Karton Palembang." *Jurnal Ilmiah Ekonomi Global Masa Kini* 8 (1): 61–66.
- [5] Pardede, Bella Elvrida, Prity Tiara Diza, Gaby Jennyfer Capriati Br Damanik, and Elfina Okto Posmaida Damanik. 2025. "Analisis Penyusunan Anggaran Penjualan Terhadap Pendapatan Pada Warkop Madinah Pematangsiantar." *Jurnal Kajian Dan Penalaran Ilmu Manajemen* 3 (1): 187–99.

- [6] Sarah, Novika, Zakiatin Sakhiah, Putri Fharah Silviah, and Muammar Khaddafi. 2025. "Optimalisasi Laba Melalui Perencanaan Anggaran Penjualan Yang Efektif." *Jurnal Intelek Dan Cendekiawan Nusantara* 2 (6): 12845–48.
- [7] Sari, Cindy Anita, M Habib Rifky, Syarifah Hanum Tumangger, and Dini Vientiany. 2025. "Strategi Penyusunan Anggaran Produksi Untuk Mendukung Kinerja Perusahaan." *Applied Multidisciplinary Science* 1 (2): 40–49.
- [8] Wuryandini, Ayu, and Lukman Pakaya. 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): 137–40.