



---

## ANALISIS PERENCANAAN DAN PENGENDALIAN ANGGARAN PADA USAHA MIKRO MINUMAN KOPI: STUDI KASUS KOPI JAJJAN

**Nur Eliza Siregar**

Universitas Islam Negeri Sumatera Utara

**Meyla Dwi Bastina**

Universitas Islam Negeri Sumatera Utara

**Azzahra Dinda Aulia**

Universitas Islam Negeri Sumatera Utara

**Dini Vientiany**

Universitas Islam Negeri Sumatera Utara

Alamat: Jln. IAIN No.1, Gaharu, Kec. Medan Timur, Medan Sumatera Utara, Indonesia

Email: [nurelizaa2004@gmail.com](mailto:nurelizaa2004@gmail.com)<sup>1</sup>, [bastinameyladwi@gmail.com](mailto:bastinameyladwi@gmail.com)<sup>2</sup>, [azzahradindaaulia@gmail.com](mailto:azzahradindaaulia@gmail.com)<sup>3</sup>,  
[dini1100000167@uinsu.ac.id](mailto:dini1100000167@uinsu.ac.id)<sup>4</sup>

**Abstract:** *This study aims to analyze the preparation of a sales budget as a financial planning and control tool in the Kopi Jajjan business. The sales budget plays an important role in helping business owners determine sales targets, estimate revenue, and support managerial decision-making. This research uses a descriptive quantitative approach with a case study of Kopi Jajjan. The data consist of sales data, demand projections, and revenue estimates prepared on a monthly and quarterly basis. The results show that a systematic sales budget provides a more structured financial overview, improves business planning efficiency, and helps anticipate market uncertainty risks. Through the implementation of a sales budget, Kopi Jajjan is able to plan business strategies more effectively and sustainably. This study is expected to serve as a reference for MSMEs in preparing sales budgets as a foundation for business financial management.*

**Keywords:** *Sales Budget, Financial Planning, Msmes, Coffee Business*

**Abstrak.** Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis penyusunan anggaran penjualan sebagai alat perencanaan dan pengendalian keuangan pada usaha Kopi Jajjan. Anggaran penjualan memiliki peran penting dalam membantu pelaku usaha menentukan target penjualan, memperkirakan pendapatan, serta mendukung pengambilan keputusan manajerial. Metode penelitian yang digunakan adalah pendekatan deskriptif kuantitatif dengan studi kasus pada usaha Kopi Jajjan. Data yang digunakan berupa data penjualan, proyeksi permintaan, dan estimasi pendapatan yang disusun secara bulanan dan kuartalan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penyusunan anggaran penjualan yang sistematis mampu memberikan gambaran keuangan yang lebih terstruktur, meningkatkan efisiensi perencanaan usaha, serta membantu usaha dalam mengantisipasi risiko ketidakpastian pasar. Dengan adanya anggaran penjualan, Kopi Jajjan dapat merencanakan strategi bisnis secara lebih terarah dan berkelanjutan. Penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi bagi pelaku UMKM dalam menyusun anggaran penjualan sebagai dasar pengelolaan keuangan usaha.

**Kata Kunci:** Anggaran Penjualan, Perencanaan Keuangan, UMKM, Usaha Kopi

### PENDAHULUAN

Perkembangan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di Indonesia menunjukkan peran yang semakin penting dalam mendukung pertumbuhan ekonomi nasional. Salah satu sektor UMKM yang mengalami pertumbuhan pesat adalah usaha minuman kopi. Meningkatnya konsumsi kopi di kalangan masyarakat serta perubahan gaya hidup menjadikan usaha kopi memiliki potensi pasar yang besar, namun juga diiringi dengan tingkat persaingan yang semakin ketat (Februari, 2024b). Kondisi tersebut menuntut pelaku usaha untuk memiliki perencanaan keuangan yang baik agar usaha dapat berjalan secara efektif dan berkelanjutan.

Perencanaan keuangan merupakan aspek krusial dalam pengelolaan usaha, khususnya dalam menentukan arah dan tujuan bisnis. Salah satu instrumen penting dalam perencanaan keuangan adalah anggaran penjualan. Anggaran penjualan berfungsi sebagai dasar dalam memperkirakan pendapatan, menetapkan target penjualan, serta menjadi acuan dalam penyusunan anggaran lainnya, seperti anggaran produksi dan anggaran biaya operasional. Tanpa adanya anggaran penjualan yang terstruktur, pelaku usaha berisiko mengalami ketidakseimbangan antara pendapatan dan pengeluaran yang dapat berdampak pada stabilitas keuangan usaha.

Usaha Kopi Jajjan sebagai salah satu UMKM di sektor minuman kopi menghadapi tantangan dalam mengelola perencanaan keuangan secara optimal. Fluktuasi permintaan pasar, perubahan harga bahan baku, serta persaingan dengan usaha sejenis menjadi faktor yang memengaruhi kinerja penjualan. Oleh karena itu, diperlukan penyusunan anggaran penjualan yang realistis dan sistematis agar usaha dapat mengantisipasi ketidakpastian pasar dan mengambil keputusan bisnis secara tepat.

Berdasarkan latar belakang tersebut, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis penyusunan anggaran penjualan pada usaha Kopi Jajjan sebagai alat perencanaan dan pengendalian keuangan. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran mengenai pentingnya anggaran penjualan dalam mendukung pengelolaan keuangan usaha serta menjadi referensi bagi pelaku UMKM lainnya dalam menyusun anggaran yang efektif dan berkelanjutan.

## **KAJIAN TEORITIS**

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu pilar penting dalam perekonomian nasional karena mampu menyerap tenaga kerja dan mendorong pertumbuhan ekonomi masyarakat. Dalam menghadapi persaingan usaha yang semakin ketat, UMKM dituntut untuk memiliki sistem pengelolaan yang baik, khususnya dalam aspek keuangan. Pengelolaan keuangan yang efektif menjadi faktor penentu keberhasilan usaha dalam mencapai tujuan jangka pendek maupun jangka panjang (Februari et al., 2024).

Anggaran merupakan salah satu instrumen utama dalam manajemen keuangan yang berfungsi sebagai alat perencanaan dan pengendalian. Anggaran disusun dalam bentuk rencana kerja yang dinyatakan secara kuantitatif dan moneter untuk periode tertentu. Melalui anggaran, pelaku usaha dapat merencanakan penggunaan sumber daya, menetapkan target keuangan, serta mengendalikan aktivitas usaha agar sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan. Bagi UMKM, anggaran membantu menciptakan disiplin keuangan dan mengurangi risiko pengeluaran yang tidak terkontrol.

Anggaran penjualan memiliki peran yang sangat penting karena menjadi dasar dalam penyusunan anggaran lainnya. Anggaran penjualan menggambarkan estimasi jumlah produk yang akan terjual serta pendapatan yang akan diperoleh dalam suatu periode tertentu. Ketepatan dalam menyusun anggaran penjualan sangat memengaruhi kelancaran operasional usaha, karena kesalahan dalam memprediksi penjualan dapat menyebabkan ketidakseimbangan antara pendapatan dan biaya. Oleh karena itu, penyusunan anggaran penjualan harus mempertimbangkan data penjualan sebelumnya, kondisi pasar, serta strategi pemasaran yang diterapkan oleh usaha.

Dalam konteks perencanaan keuangan, anggaran penjualan berfungsi sebagai pedoman dalam menentukan target pendapatan dan mengatur arus kas usaha. Dengan adanya anggaran

penjualan, pelaku usaha dapat memperkirakan kemampuan usaha dalam memenuhi kewajiban keuangan, merencanakan kebutuhan modal kerja, serta mengalokasikan biaya secara lebih efisien. Selain itu, anggaran penjualan juga mendukung pengambilan keputusan manajerial, seperti penentuan harga, promosi, dan pengembangan produk.

Selain sebagai alat perencanaan, anggaran penjualan juga berperan sebagai alat pengendalian keuangan. Pengendalian dilakukan dengan cara membandingkan antara realisasi penjualan dengan anggaran yang telah ditetapkan. Perbedaan atau penyimpangan yang terjadi dapat dianalisis untuk mengetahui penyebabnya dan dijadikan dasar evaluasi kinerja usaha (Februari, 2024a). Dengan demikian, anggaran penjualan membantu pelaku usaha dalam melakukan perbaikan strategi dan meningkatkan kinerja keuangan secara berkelanjutan.

Bagi usaha Kopi Jajjan, penyusunan anggaran penjualan menjadi langkah strategis dalam menghadapi ketidakpastian pasar dan dinamika persaingan usaha kopi. Anggaran penjualan yang disusun secara realistis dan sistematis diharapkan mampu memberikan gambaran keuangan yang jelas, mendukung perencanaan usaha yang lebih terarah, serta menjaga keberlanjutan usaha dalam jangka panjang.

## **METODE PENELITIAN**

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kuantitatif dengan metode studi kasus pada usaha Kopi Jajjan. Pendekatan deskriptif kuantitatif dipilih karena penelitian ini bertujuan untuk menggambarkan dan menganalisis penyusunan anggaran penjualan berdasarkan data numerik yang diperoleh dari aktivitas usaha. Studi kasus digunakan agar penelitian dapat mengkaji secara mendalam kondisi perencanaan keuangan yang diterapkan pada satu objek penelitian secara spesifik.

Data yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh secara langsung dari pemilik atau pengelola usaha Kopi Jajjan melalui wawancara dan pengumpulan informasi terkait aktivitas penjualan, penetapan harga, serta perencanaan usaha. Sementara itu, data sekunder diperoleh dari dokumen internal usaha berupa catatan penjualan, laporan keuangan sederhana, serta data pendukung lainnya yang relevan dengan penyusunan anggaran penjualan.

Teknik pengumpulan data dilakukan melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. Wawancara digunakan untuk memperoleh gambaran mengenai kebijakan penjualan dan strategi usaha yang diterapkan. Observasi dilakukan untuk memahami proses operasional dan aktivitas penjualan secara langsung, sedangkan dokumentasi digunakan untuk mengumpulkan data historis penjualan yang menjadi dasar dalam penyusunan proyeksi anggaran.

Analisis data dilakukan dengan cara menyusun anggaran penjualan berdasarkan data penjualan sebelumnya dan proyeksi permintaan pada periode yang akan datang. Data tersebut dianalisis secara kuantitatif untuk menghasilkan estimasi penjualan bulanan dan kuartalan. Selanjutnya, dilakukan perbandingan antara anggaran yang disusun dengan kondisi aktual usaha guna menilai efektivitas anggaran penjualan sebagai alat perencanaan dan pengendalian keuangan.

Hasil analisis kemudian diinterpretasikan untuk memberikan gambaran mengenai peran anggaran penjualan dalam mendukung pengelolaan keuangan usaha Kopi Jajjan. Kesimpulan ditarik berdasarkan temuan penelitian yang diperoleh, dengan tujuan memberikan rekomendasi

yang dapat diterapkan oleh pelaku UMKM dalam menyusun anggaran penjualan secara lebih sistematis dan berkelanjutan.

## **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

### **Anggaran Penjualan**

Hasil penyusunan anggaran penjualan pada usaha Kopi Jajjan menunjukkan bahwa penjualan menjadi komponen utama dalam perencanaan keuangan perusahaan. Proyeksi penjualan disusun secara bulanan dan kemudian dikelompokkan ke dalam periode kuartalan untuk memperoleh gambaran pendapatan yang lebih terstruktur. Berdasarkan hasil perhitungan, volume penjualan diproyeksikan mengalami peningkatan secara bertahap setiap bulan seiring dengan strategi pemasaran dan peningkatan loyalitas konsumen.

Penetapan anggaran ini didasarkan pada asumsi harga jual rata-rata sebesar Rp12.000 per cup, yang disesuaikan dengan daya beli konsumen dan kondisi pasar usaha minuman kopi. Volume penjualan diproyeksikan mengalami peningkatan secara bertahap seiring dengan upaya promosi dan peningkatan loyalitas pelanggan.

Proyeksi penjualan per bulan ditetapkan sebanyak 1.800 cup pada Januari, 1.900 cup pada Februari, 2.000 cup pada Maret, 2.100 cup pada April, 2.200 cup pada Mei, dan 2.300 cup pada Juni. Dengan demikian, total penjualan pada kuartal I mencapai 5.700 cup dan kuartal II sebesar 6.600 cup. Berdasarkan harga jual tersebut, total pendapatan penjualan pada kuartal I diproyeksikan sebesar Rp68.400.000, sedangkan pada kuartal II sebesar Rp79.200.000. Hasil ini menunjukkan bahwa anggaran penjualan mampu memberikan gambaran pendapatan usaha secara realistis dan terukur.

### **Anggaran Produksi**

Berdasarkan anggaran penjualan yang telah disusun, anggaran produksi dirancang untuk memastikan ketersediaan produk sesuai dengan permintaan pasar. Hasil perhitungan kebutuhan produksi menunjukkan bahwa jumlah unit yang diproduksi disesuaikan dengan jumlah unit yang direncanakan untuk dijual, dengan asumsi tidak terdapat persediaan awal dan persediaan akhir yang signifikan. Anggaran produksi disusun berdasarkan volume penjualan yang direncanakan, dengan asumsi tidak terdapat persediaan awal dan persediaan akhir yang signifikan. Oleh karena itu, jumlah produksi ditetapkan sama dengan jumlah unit yang dianggarkan untuk dijual.

Total produksi pada kuartal I adalah sebanyak 5.700 cup dan pada kuartal II sebanyak 6.600 cup. Rencana produksi disusun secara bulanan agar operasional usaha berjalan secara efisien dan sesuai dengan permintaan pasar. Penyusunan anggaran produksi ini membantu usaha dalam mengatur jadwal kerja dan penggunaan sumber daya secara optimal.

Rencana produksi disusun secara periodik agar kegiatan operasional dapat berjalan secara efisien dan berkesinambungan. Dengan adanya anggaran produksi, usaha Kopi Jajjan dapat mengatur jadwal produksi, penggunaan peralatan, serta alokasi tenaga kerja secara lebih terencana, sehingga dapat meminimalkan risiko kekurangan atau kelebihan produksi.

### **Anggaran Bahan Baku**

Anggaran bahan baku disusun berdasarkan hasil perhitungan kebutuhan produksi dan standar penggunaan bahan baku utama per unit produk. Bahan baku utama yang digunakan dalam

usaha Kopi Jajjan meliputi biji kopi, gula, susu, dan bahan pendukung lainnya. Hasil perhitungan menunjukkan bahwa kebutuhan bahan baku meningkat seiring dengan meningkatnya volume produksi.

Anggaran bahan baku disusun berdasarkan standar penggunaan bahan baku per unit produk. Setiap cup kopi diasumsikan membutuhkan biaya bahan baku sebesar Rp5.000, yang mencakup biji kopi, gula, susu, dan bahan pendukung lainnya.

Berdasarkan total produksi, biaya bahan baku pada kuartal I mencapai Rp28.500.000, sedangkan pada kuartal II sebesar Rp33.000.000. Biaya bahan baku menjadi komponen biaya terbesar dalam proses produksi, sehingga pengendalian penggunaan bahan baku sangat diperlukan untuk menjaga efisiensi usaha.

Perhitungan jumlah dan biaya bahan baku dilakukan dengan mengalikan kebutuhan bahan baku per cup dengan total jumlah produksi yang direncanakan. Anggaran bahan baku ini memberikan gambaran besarnya biaya yang harus dikeluarkan untuk mendukung proses produksi serta menjadi dasar dalam pengendalian biaya agar usaha tetap berjalan secara efisien.

### **Anggaran Tenaga Kerja**

Hasil penyusunan anggaran tenaga kerja menunjukkan bahwa jumlah tenaga kerja langsung yang digunakan disesuaikan dengan kebutuhan operasional usaha Kopi Jajjan. Tenaga kerja langsung berperan penting dalam proses produksi dan pelayanan kepada konsumen. Tarif upah ditetapkan berdasarkan kesepakatan dan standar upah yang berlaku, kemudian dihitung total biaya tenaga kerja untuk setiap periode anggaran.

Anggaran tenaga kerja disusun berdasarkan kebutuhan operasional usaha Kopi Jajjan. Usaha ini mempekerjakan dua orang tenaga kerja langsung dengan upah masing-masing sebesar Rp2.000.000 per bulan. Dengan demikian, total biaya tenaga kerja per bulan adalah Rp4.000.000, atau Rp12.000.000 per kuartal.

Biaya tenaga kerja bersifat tetap dan harus dikelola secara efisien agar tidak menimbulkan beban keuangan yang berlebihan bagi usaha. Anggaran tenaga kerja bersifat relatif tetap sehingga menjadi salah satu komponen biaya yang harus dikelola secara cermat. Dengan adanya anggaran tenaga kerja, usaha dapat mengendalikan biaya sumber daya manusia serta memastikan produktivitas tenaga kerja tetap optimal.

### **Anggaran Biaya Overhead**

Hasil perhitungan anggaran biaya overhead pabrik menunjukkan bahwa biaya overhead terdiri atas biaya variabel dan biaya tetap. Biaya variabel meliputi biaya listrik, air, dan gas yang besarnya dipengaruhi oleh volume produksi, sedangkan biaya tetap meliputi sewa tempat dan biaya perawatan peralatan yang dikeluarkan secara rutin.

Biaya overhead pabrik terdiri atas biaya variabel dan biaya tetap. Biaya overhead variabel meliputi biaya listrik, air, dan gas yang diperkirakan sebesar Rp1.000 per cup. Dengan volume produksi 5.700 cup pada kuartal I, biaya overhead variabel mencapai Rp5.700.000, sedangkan pada kuartal II sebesar Rp6.600.000.

Biaya overhead tetap meliputi biaya sewa tempat sebesar Rp2.500.000 per bulan dan biaya perawatan serta perlengkapan sebesar Rp500.000 per bulan. Dengan demikian, total biaya overhead tetap per bulan sebesar Rp3.000.000, atau Rp9.000.000 per kuartal. Total biaya

overhead pabrik pada kuartal I adalah Rp14.700.000, sedangkan pada kuartal II sebesar Rp15.600.000.

Rincian biaya overhead ini digunakan untuk mengetahui total biaya overhead pabrik yang harus ditanggung oleh usaha dalam satu periode. Total biaya overhead pabrik menjadi bagian penting dalam perhitungan total biaya produksi dan membantu usaha dalam melakukan evaluasi efisiensi operasional.

### **Anggaran Kas**

Hasil penyusunan anggaran kas menunjukkan arus kas masuk dan arus kas keluar usaha Kopi Jajjan selama periode anggaran. Penerimaan kas terutama berasal dari hasil penjualan produk, sedangkan pengeluaran kas meliputi pembelian bahan baku, pembayaran gaji tenaga kerja, serta biaya overhead dan biaya operasional lainnya.

Anggaran kas disusun untuk mengetahui kemampuan usaha dalam memenuhi kewajiban kas dan menjaga likuiditas. Penerimaan kas diasumsikan berasal seluruhnya dari penjualan tunai. Pada kuartal I, total penerimaan kas sebesar Rp68.400.000, sedangkan total pengeluaran kas yang meliputi biaya bahan baku, tenaga kerja, dan biaya overhead sebesar Rp55.200.000, sehingga diperoleh surplus kas sebesar Rp13.200.000.

Pada kuartal II, penerimaan kas sebesar Rp79.200.000 dengan total pengeluaran kas sebesar Rp60.600.000, sehingga diperoleh surplus kas sebesar Rp18.600.000. Hasil ini menunjukkan bahwa usaha Kopi Jajjan berada dalam kondisi kas yang positif dan mampu membiayai kegiatan operasionalnya.

Berdasarkan perbandingan antara penerimaan dan pengeluaran kas, diperoleh kondisi kas yang menunjukkan adanya surplus kas pada sebagian besar periode anggaran. Hal ini mengindikasikan bahwa usaha memiliki kemampuan likuiditas yang baik dan mampu membiayai kegiatan operasionalnya tanpa mengalami kesulitan keuangan.

### **Analisis Break Even Point (BEP)**

Hasil analisis Break Even Point menunjukkan titik impas usaha Kopi Jajjan, yaitu tingkat penjualan minimum yang harus dicapai agar usaha tidak mengalami kerugian. Perhitungan BEP dilakukan dengan mempertimbangkan biaya tetap, biaya variabel per unit, serta harga jual produk.

Analisis Break Even Point dilakukan untuk mengetahui tingkat penjualan minimum agar usaha tidak mengalami kerugian. Biaya tetap per bulan yang terdiri dari biaya tenaga kerja dan overhead tetap adalah sebesar Rp7.000.000. Biaya variabel per unit terdiri dari biaya bahan baku sebesar Rp5.000 dan overhead variabel sebesar Rp1.000, sehingga total biaya variabel per unit adalah Rp6.000.

Margin kontribusi per unit diperoleh dari selisih antara harga jual dan biaya variabel, yaitu Rp12.000 dikurangi Rp6.000, sehingga margin kontribusi sebesar Rp6.000 per cup. Berdasarkan perhitungan tersebut, titik impas usaha adalah:

$$\text{BEP (unit)} = \text{Rp7.000.000} / \text{Rp6.000} \approx 1.167 \text{ cup per bulan}$$

BEP dalam rupiah adalah sebesar Rp14.004.000 per bulan. Hasil ini menunjukkan bahwa volume penjualan Kopi Jajjan telah melampaui titik impas, sehingga usaha berada pada kondisi yang menguntungkan.

BEP dihitung dalam satuan unit dan rupiah untuk memberikan gambaran yang lebih jelas mengenai target penjualan minimum. Hasil perhitungan menunjukkan bahwa volume penjualan yang direncanakan telah melampaui titik impas, sehingga usaha berada pada kondisi yang menguntungkan. Secara konseptual, grafik BEP menggambarkan perpotongan antara garis total biaya dan garis pendapatan, yang menunjukkan posisi aman usaha dalam menjalankan operasionalnya.

### **Anggaran Komprehensif**

Hasil penyusunan anggaran komprehensif menunjukkan gambaran kinerja keuangan usaha secara menyeluruh. Anggaran ini disajikan dalam bentuk laporan laba rugi anggaran yang menunjukkan estimasi pendapatan, biaya, dan laba usaha dalam satu periode perencanaan. Hasil laporan laba rugi anggaran menunjukkan bahwa usaha Kopi Jajjan menghasilkan laba, yang dipengaruhi oleh peningkatan volume penjualan dan pengendalian biaya yang relatif baik.

Anggaran komprehensif disusun untuk memberikan gambaran kinerja keuangan secara menyeluruh. Berdasarkan laporan laba rugi anggaran, laba bersih pada kuartal I adalah sebesar Rp13.200.000, sedangkan pada kuartal II meningkat menjadi Rp18.600.000. Peningkatan laba ini dipengaruhi oleh meningkatnya volume penjualan yang tidak diikuti oleh kenaikan biaya tetap.

Neraca anggaran sederhana menunjukkan bahwa aset utama usaha berupa kas mengalami peningkatan seiring dengan surplus kas yang diperoleh. Tidak terdapat kewajiban jangka panjang yang signifikan, sehingga struktur keuangan Kopi Jajjan dapat dikategorikan sehat dan stabil.

Anggaran komprehensif menjadi alat penting dalam evaluasi dan pengambilan keputusan manajerial karena mampu menunjukkan kondisi keuangan usaha secara terintegrasi. Dengan adanya anggaran ini, usaha Kopi Jajjan dapat merencanakan pengembangan usaha secara lebih terarah dan berkelanjutan.

## **KESIMPULAN DAN SARAN**

### **Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai penyusunan anggaran pada usaha Kopi Jajjan, dapat disimpulkan bahwa anggaran memiliki peran yang sangat penting dalam perencanaan dan pengendalian keuangan usaha. Anggaran penjualan yang disusun berdasarkan proyeksi penjualan bulanan dan kuartalan dengan asumsi harga jual rata-rata Rp12.000 per cup mampu memberikan gambaran pendapatan usaha secara realistis dan terukur. Anggaran penjualan tersebut menjadi dasar utama dalam penyusunan anggaran produksi, anggaran bahan baku, anggaran tenaga kerja, serta anggaran biaya overhead pabrik.

Hasil penyusunan anggaran produksi menunjukkan bahwa perencanaan jumlah produksi yang disesuaikan dengan volume penjualan dapat mendukung kelancaran operasional usaha dan meminimalkan risiko kelebihan atau kekurangan produksi. Anggaran bahan baku, tenaga kerja, dan biaya overhead pabrik menunjukkan bahwa pengendalian biaya dapat dilakukan secara lebih sistematis melalui perencanaan anggaran yang terstruktur. Selain itu, penyusunan anggaran kas menunjukkan bahwa usaha Kopi Jajjan berada dalam kondisi likuid dengan kecenderungan surplus kas, sehingga mampu membiayai kegiatan operasionalnya secara berkelanjutan.

Analisis Break Even Point (BEP) menunjukkan bahwa volume penjualan yang direncanakan telah melampaui titik impas, sehingga usaha Kopi Jajjan berada pada kondisi yang menguntungkan. Anggaran komprehensif yang disusun dalam bentuk laporan laba rugi anggaran

memberikan gambaran kinerja keuangan usaha secara menyeluruh dan menunjukkan bahwa usaha memiliki potensi untuk terus berkembang apabila perencanaan dan pengendalian keuangan dilakukan secara konsisten.

### **Saran**

Berdasarkan kesimpulan yang telah diperoleh, disarankan agar usaha Kopi Jajjan menerapkan penyusunan anggaran secara berkelanjutan dan menjadikannya sebagai alat utama dalam pengambilan keputusan manajerial. Anggaran penjualan perlu dievaluasi secara berkala dengan membandingkan antara realisasi dan anggaran agar usaha dapat menyesuaikan strategi pemasaran dan produksi sesuai dengan kondisi pasar yang dinamis.

Selain itu, pengendalian biaya bahan baku dan biaya overhead pabrik perlu ditingkatkan untuk menjaga efisiensi dan meningkatkan laba usaha. Usaha juga disarankan untuk menyusun anggaran kas secara lebih detail agar dapat mengantisipasi kemungkinan kekurangan kas pada periode tertentu. Bagi penelitian selanjutnya, disarankan untuk mengembangkan kajian dengan menambahkan analisis sensitivitas atau membandingkan penerapan anggaran pada beberapa usaha sejenis guna memperoleh hasil yang lebih komprehensif dan mendalam.

### **DAFTAR PUSTAKA**

- Charles T. Horngren, S. M. (2015). *Cost Accounting: A Managerial Emphasis (15th Edition)*. Boston: Pearson Education. (15 Edition). Boston: Pearson Education.
- Dewi., C. H. (2019). Candra Hadi Wijaya dan Ni Luh Putu Riska Dewi. (2019 Peran Anggaran Penjualan Dalam Meningkatkan Kinerja Keuangan Usaha Mikro. . *Jurnal Akuntansi dan Bisnis Indonesia.*, 17(2), 85-95.
- Februari, B. (2024a). Etika Bisnis Islam. *Jurnal Rumpun Manajemen Dan Ekonomi*, 2(1), 392–402. <https://doi.org/10.61722/jrme.v2i1.3834>
- Februari, B. (2024b). Pengaruh Pelatihan Soft Skill, Pelatihan Hard Skill, dan Tingkat Pendidikan terhadap Kualitas Sumber Daya Manusia di UMKM TOMIMASE UIN Sumatera Utara. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Manajemen*, 2(6). <https://doi.org/10.61722/jiem.v2i6.1706>
- Februari, B., Maulana, G. S., & Harianto, B. (2024). Pemikiran Imam Al-Ghazali Mengenai Perolehan Keuntungan dalam Kegiatan Jual Beli. *Journal Sains Student Research*, 2(1), 310–322. <https://ejurnal.kampusakademik.co.id/index.php/jssr/article/download/552/513>
- Heri Permana dan Maya Yulianti. (2022). Implementasi Anggaran Produksi Dan Bahan Baku Dalam Menunjang Produktivitas Pada Industri Rumah Tangga. . *Jurnal Riset Akuntansi dan Keuangan*, 21(3), , 141–152.
- McLaney., P. A. (2019). *Accounting and Finance for Non-Specialists (11th Edition)*. . Harlow: Pearson Education Limited.
- Mulyadi. (2016). *Akuntansi Biaya (Edisi Revisi)*. k. Jakarta: Salemba Empat.
- Nurhayati, D. R. (2021). Pengaruh Perencanaan Anggaran Terhadap Efisiensi Biaya Pada UMKM Skala Mikro. *Jurnal Akuntansi Multiparadigma*, , 12(1), , 23–34.
- Platt., R. W. (2016). *Managerial Accounting: Creating Value in a Dynamic Business Environment (11th Edition)*. . New York: McGraw-Hill Education.

***ANALISIS PERENCANAAN DAN PENGENDALIAN ANGGARAN PADA USAHA MIKRO  
MINUMAN KOPI: STUDI KASUS KOPI JAJJAN***

- Prasetyo., A. S. (2020). Analisis Break Even Point (BEP) Dalam Perencanaan Keuangan Pada UKM: Studi Kasus Usaha Makanan Dan Minuman. . *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan.*, 8(1), 44-55.
- Purba., S. S. (2018). Penyusunan Anggaran Kas Sebagai Upaya Meningkatkan Likuiditas Pada Usaha Kecil Menengah. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 10(4), 219–230.
- Ray H. Garrison, E. W. (2018). *Managerial Accounting (16th Edition)*. New York: McGraw-Hill Education.