

Pelatihan Penyusunan Anggaran Penjualan pada UMKM di Desa Sanankerto Kabupaten Malang

Anis Dwiastanti*¹, Andik Wahyudi², Tasnim Nikmatullah Realita³, Sugeng Waluyo⁴

Program Studi Manajemen, STIE Indocakti

Penulis Koresponden* :

Email : anis.pambayung236@gmail.com

Riwayat Artikel :

Diterima Maret 2024

Direvisi April 2024

Disetujui Mei 2024

Diterbitkan Mei 2024

Link Jurnal :

<https://jurnal.stiekma.ac.id/index.php/PkM/index>

Abstrak :

Pendampingan penyusunan anggaran penjualan bagi pelaku UMKM kali ini ditujukan langsung pada pelaku dan pemilik usaha dagang pada UMKM di Desa Sanankerto Kabupaten Malang. Dalam kegiatan ini pengabdian memberikan sosialisasi sekaligus mempraktekkan bagaimana cara menyusun anggaran penjualan bagi pengusaha dagang pada UMKM, agar penjualan dapat ditingkatkan dan keuntungan bisa diraih. Untuk praktek penyusunan anggaran penjualan dilakukan beberapa tahapan, dan kegiatan yang dilakukan menyesuaikan dengan waktu yang dimiliki pemilik usaha. Tahap pertama adalah mempelajari bukti-bukti penjualan selama beberapa periode tertentu. Tahap kedua, menganalisis perubahan atau fluktuasi yang terjadi dan dikaitkan dengan faktor-faktor ekonomi secara global. Tahap ketiga, menyusun anggaran penjualan berdasar hasil analisa yang telah dilakukan. Dari kegiatan pelatihan dan pendampingan penyusunan anggaran penjualan ini, diharapkan pelaku bisnis, terutama pengusaha dagang pada UMKM di Desa Sanankerto Kabupaten Malang bisa mempraktekkan secara mandiri bagaimana cara menyusun anggaran penjualan sebagai basis data untuk melakukan penjualan di periode berikutnya.

Kata Kunci :

: Anggaran Penjualan, UMKM

I. PENDAHULUAN

Sebuah usaha didirikan dan dijalankan dengan maksud untuk memperoleh laba atau keuntungan guna menjaga kelangsungan dan keberlanjutan usaha, agar tujuan yang diharapkan dapat tercapai, maka sudah sepatutnya pemilik usaha menyusun perencanaan yang baik, yaitu perencanaan yang didasarkan pada data dan informasi yang dimiliki, yang akurat dan terpercaya. Anggaran merupakan salah satu alat yang digunakan sebagai alat perencanaan, koordinasi, serta evaluasi. Anggaran digunakan sebagai pedoman operasional perusahaan dan sebagai alat untuk melakukan kontrol terhadap kegiatan yang bertujuan menghasilkan keuntungan.

Dari berbagai macam jenis anggaran yang dapat dilakukan perusahaan adalah anggaran penjualan. Anggaran ini dibuat dalam rangka menunjang kegiatan perusahaan untuk meningkatkan omzet penjualan dan meningkatkan laba. Keberhasilan perusahaan sangat ditentukan bagaimana strategi pemasaran yang tepat untuk meningkatkan penjualan. Karena

penjualan merupakan ujung tombak perusahaan untuk mendapatkan keuntungan yang maksimal.

Oleh karena itu perlu disusun anggaran penjualan di awal periode, yang dapat memberikan gambaran tentang jenis produk yang akan dijual, jumlah, harga jual per unitnya, serta waktu penjualan dan tempat atau daerah penjualan. Perlu juga diketahui penjualan periode sebelumnya yang mengalami peningkatan, atau produk mana yang kurang diminati konsumen sehingga dalam menyusun anggaran penjualan dapat dilakukan evaluasi.

Kegiatan pengabdian masyarakat kali ini difokuskan kepada para pelaku UMKM yang bergerak di bidang usaha dagang yang berada di Desa Sanankerto Kecamatan Turen Kabupaten Malang. Pemilihan pelaku UMKM didasarkan pada peminatan pelaku UMKM yang berkenan mempelajari penyusunan anggaran, terutama anggaran penjualan yang dapat digunakan sebagai alat perencanaan manajemen dalam memperoleh keuntungan.

Desa Sanankerto merupakan salah satu desa wisata unggulan yang dimiliki Kabupaten Malang. Di desa ini tengah digalakkan potensi wisata yang sudah berskala Nasional. Wisata BoonPring menjadi salah satu ikon yang diusung Kabupaten Malang dari desa ini.

Desa wisata ini masuk daftar Anugerah Desa Wisata Indonesia (ADWI) 2021 dari Kementerian Pariwisata dan Ekonomi Kreatif Republik Indonesia. Destinasi wisata yang dikembangkan dengan memanfaatkan potensi desa akhirnya membuahkan hasil yang menggembirakan. Tingkat kesejahteraan masyarakat dapat meningkat dengan pengembangan potensi di bidang kepariwisataan ini.

Peluang mengembangkan usaha dengan pengembangan potensi wisata sangatlah besar. Terbukti dengan banyaknya kesempatan warga untuk mengembangkan perekonomian melalui usaha mandiri. Potensi besar yang dimiliki juga harus diimbangi dengan kemampuan sumber daya manusia yang mumpuni agar peningkatan kesejahteraan dapat tercapai.

Diperlukan pelatihan dan pendampingan terhadap beberapa program yang dapat memberikan pengetahuan tambahan bagi pelaku UMKM di sekitar kawasan wisata Boon Pring agar dapat memberikan nilai tambah dan meningkatkan daya jual dalam memberikan pelayanan bagi wisatawan. Dengan pembekalan yang berkelanjutan, diharapkan UMKM dapat lebih mandiri dan berkembang. Terutama dalam meningkatkan penjualannya untuk mendongkrak keuntungan yang diperoleh.

Salah satu cara yang dapat dilakukan untuk mempertahankan kelangsungan hidup usaha adalah dengan melakukan pengelolaan fungsi manajemen yang efektif terhadap seluruh aspek kegiatan usaha sehingga didapatkan hasil yang baik dan maksimal sesuai dengan rencana. Salah satu fungsi manajemen yang juga memiliki peranan penting dalam proses keberlangsungan usaha adalah fungsi perencanaan. Hal tersebut dikarenakan fungsi perencanaan menyangkut titik awal rencana apa saja yang hendak dilakukan oleh perusahaan.

Faktor utama yang perlu direncanakan adalah kegiatan penjualan, karena penjualan memegang peranan penting bagi perusahaan agar produk yang dihasilkan dapat terjual dan menghasilkan keuntungan bagi perusahaan. Oleh karena itu perlu disusun anggaran penjualan yang menjadi tolok ukur kegiatan. Melalui pelatihan penyusunan anggaran penjualan yang disampaikan pengabdian, pemilik usaha tertarik untuk praktek menyusun anggaran penjualan sebagai salah satu alat bantu manajemen dalam mengendalikan penjualan produknya.

Semakin ketatnya persaingan bisnis yang dihadapi UMKM dalam rangka meningkatkan kemandirian usaha, menuntut pemilik melakukan terobosan-terobosan baru agar dapat bertahan dan menjaga kelangsungan hidup usaha demi mencapai tujuan yang diinginkan. Selain menjalankan program-program pemasaran, perlu mengendalikan dan menyusun anggaran usaha. Salah satu jenis anggaran yang perlu disusun terlebih dahulu adalah menyusun anggaran penjualan dan anggaran Kas. Kedua jenis anggaran tersebut menjadi ujung tombak dalam menyusun anggaran-anggaran lainnya, seperti anggaran pemasaran, anggaran piutang, anggaran modal dan juga anggaran komprehensif. Namun sebelum menyusun anggaran penjualan dan anggaran kas diperlukan Langkah awal untuk menyusun forecasting dari kegiatan yang dilakukan pada periode sebelumnya, sebagai dasar untuk menyusun anggaran. Oleh karena itu program pengabdian ini melakukan sosialisai dan pendampingan kepada pelaku usaha untuk menyusun anggaran penjualan pada UMKM usaha dagang di desa Sanankerto Kecamatan Turen kabupaten Malang.

II. METODE PELAKSANAAN

Pelaksanaan kegiatan pelatihan dan pendampingan penyusunan anggaran penjualan ini dilakukan dengan menggunakan metode simulasi dan praktek, yang secara khusus mempraktekkan anggaran penjualan berdasarkan data dan informasi yang dimiliki masyarakat sasaran dalam hal ini kelompok usaha dagang, yaitu usaha makanan dan minuman, usaha bakso, usaha olahan kopi, usaha makanan ringan, usaha olahan makanan rumahan, handycraft dan usaha kebutuhan rumah tangga (sembako). Kegiatan dilakukan dengan beberapa tahapan berikut: (1) mengumpulkan dan menganalisis informasi yang berkaitan dengan kegiatan operasional selama satu periode terakhir; (2) mengumpulkan informasi yang berkaitan dengan biaya-biaya yang dikeluarkan ke dalam biaya tetap dan biaya variabel, terutama yang berhubungan dengan kegiatan penjualan; (3) menyusun forecasting/peramalan penjualan berdasarkan informasi yang tersedia dan (4) menyusun anggaran penjualan dengan metode yang dapat dipahami oleh pelaku usaha.

Sedangkan permasalahan yang dihadapi oleh mitra, solusi yang ditawarkan, serta metode pelaksanaan kegiatan dapat ditampilkan dalam tabel berikut ini:

Tabel 1. Permasalahan Mitra, Solusi dan Metode Pelaksanaan Kegiatan

Permasalahan Mitra	Solusi yang Ditawarkan	Metode Pelaksanaan
<ul style="list-style-type: none">Paradigma yang menganggap bahwa penyusunan anggaran adalah tidak penting, karena usaha yang dijalankan masih tergolong kecil.	<ul style="list-style-type: none">Merubah paradigma tentang penyusunan anggaran bagi pemilik usaha.Memberikan pemahaman dengan disertai contoh-contoh kongkrit tentang penyusunan anggaran	<ul style="list-style-type: none">Memperkenalkan macam-macam anggaran yang dapat disusun (anggaran kas, anggaran penjualan, anggaran piutang dll).Melakukan demonstrasi penyusunan anggaran sesuai dengan bidang usaha yang digeluti (usaha dagang)

<ul style="list-style-type: none">• Tingkat literasi keuangan yang rendah menyebabkan orang enggan untuk mencari pengetahuan tentang penganggaran sebagai dasar pengelolaan keuangan.	<ul style="list-style-type: none">• Melakukan transfer of knowledge tentang cara mengelola keuangan terutama bagaimana menyusun anggaran sebagai dasar pengelolaan keuangan	<ul style="list-style-type: none">• Memberikan pelatihan kepada pemilik usaha dalam menyusun berbagai macam anggaran yang dibutuhkan untuk meningkatkan kemampuan dan ketrampilan pemilik usaha dalam mengelola keuangannya.
<ul style="list-style-type: none">• Kurangnya kesadaran masyarakat pelaku usaha dalam memahami pentingnya penyusunan anggaran sebagai alat perencanaan, pedoman kegiatan, pengawasan serta alat untuk melakukan evaluasi atas tujuan yang telah ditetapkan.	<ul style="list-style-type: none">• Memberikan pendampingan dalam menyusun anggaran untuk usaha yang dijalankan, dalam bentuk yang sederhana, yang dapat dipahami, dibiasakan dan di praktekan oleh pemilik usaha, sehingga mereka dapat melakukan kontrol terhadap usaha yang dijalankan.	<ul style="list-style-type: none">• Untuk menjaga keberlanjutan kegiatan pendampingan penyusunan anggaran dibuat grup whats-app yang dapat dijadikan sebagai ajang komunikasi dan konsultasi

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini dibagi dalam 3 (tiga) tahapan kegiatan, yaitu (1) Kegiatan Pendahuluan; (2) Kegiatan Pelaksanaan dan (3) Kegiatan Evaluasi dan Penyusunan Laporan.

1. Kegiatan Pendahuluan

Pada kegiatan pendahuluan ini tim pengabdian melakukan persiapan yang terdiri dari :

- a. Melakukan kajian Pustaka berkaitan dengan penyusunan anggaran penjualan, terutama bagi pelaku UMKM
- b. Melakukan peninjauan lapangan (survey awal) terhadap pelaku UMKM dan menggali informasi yang berkaitan dengan usaha yang dijalankan
- c. Menyiapkan materi pelatihan dan penyusunan anggaran penjualan terutama untuk UMKM
- d. Menyusun alur penyusunan anggaran penjualan selama satu periode sebagai bahan untuk melakukan pelatihan di lapangan.

2. Kegiatan Pelaksanaan

Kegiatan ini dilaksanakan di Kantor Desa Sanankerto Kecamatan Turen Kabupaten Malang. Peran serta perangkat Desa sangat membantu kelancaran kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat di tempat ini. Kepala desa dan perangkatnya menyambut kegiatan ini dengan penuh semangat dan antusias yang tinggi.

Kegiatan pelatihan dan pendampingan penyusunan anggaran penjualan ini diawali dengan membagikan materi kepada seluruh peserta yang hadir. Materi dalam bentuk hard copi dibagikan kepada seluruh peserta. Dan materi dalam bentuk soft copy dibagikan melalui grup

Whats-app. Pemaparan materi oleh pengabdian ditayangkan melalui LCD proyektor yang telah disiapkan oleh perangkat desa setempat. Pada sesi awal dilakukan pemaparan materi yang menjelaskan tentang Usaha Dagang.

Dalam Perspektif Islam. Kemudian dilanjutkan dengan paparan tentang Pentingnya Kualitas SDM Dalam Pengelolaan Usaha. Selanjutnya pada sesi ketiga dilanjutkan paparan tentang Pentingnya Menyusun Anggaran Dalam Menjalankan Usaha. Dan yang terakhir pemaparan tentang Penyusunan Anggaran Penjualan sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba. Setelah materi tersampaikan semua pada pelaksanaan berikutnya pengabdian melakukan pendampingan kepada pelaku usaha untuk mempraktekkan menyusun anggaran terutama pada mata anggaran penjualan. Pada sesi ini seluruh peserta diminta untuk langsung mempraktekkan menyusun anggaran penjualan didampingi oleh tim pengabdian. Sebelum menyusun mata anggaran penjualan, peserta diberikan list atau daftar untuk membuat laporan tentang hasil penjualan selama satu periode. Contoh laporan penjualan nampak dalam gambar berikut ini:

Left Report (Djwalyah):

No	Tanggal	Nama Barang yang dijual	Jumlah barang	Harga satuan	Jumlah total
2	2 Juli 23	Kopi seduh	30	5.000	150.000
3	3 Juli 23	Kopi seduh	10	8.000	80.000
		Es Degan	12	7.500	90.000
		Gorengan	50	1.500	75.000
4	4 Juli 23	Kopi seduh	5	5.000	25.000
		Gorengan	24	1.500	36.000
		Sisipan	7	7.500	52.500
6	6 Juli 23	Kopi Seduh	4	3.000	12.000
		Es Peman	6	7.500	45.000
		Gorengan	40	1.500	60.000
7	7 Juli 23	Kopi Seduh	17	5.000	85.000
		Gorengan	43	1.500	64.500
8	8 Juli 23	Kopi Seduh	21	5.000	105.000
		Gorengan	36	1.500	54.000
		Es Degan	10	7.500	75.000
9	9 Juli 23	Kopi seduh	20	5.000	100.000
		Es Degan	10	7.500	75.000
		Gorengan	50	1.500	75.000
10	10 Juli 23	Es Degan	12	7.500	90.000
		Kopi Seduh	20	5.000	100.000

Right Report (Zahra Fani):

No	Tanggal	Nama Barang yang dijual	Jumlah barang	Harga satuan	Jumlah total
3	3-7-23	Bakso	5 paket	12.000	60.000
		panci	7 paket	12.000	84.000
5	5-7-23	Bakso	10 paket	12.000	120.000
		panci	8 paket	12.000	96.000
6	6-7-23	Bakso	8 paket	12.000	96.000
		panci	10 paket	12.000	120.000
7	7-7-23	Bakso	8 paket	12.000	96.000
		panci	15 paket	12.000	180.000
8	8-7-23	Bakso	12 paket	12.000	144.000
		panci	10 paket	10.000	100.000
9	9-7-23	Bakso	12 paket	12.000	144.000
		panci	12 paket	12.000	144.000
10	10-7-23	Bakso	15 paket	12.000	180.000
		panci	15 paket	12.000	180.000
11	11-7-23	Bakso	8 paket	12.000	96.000
		panci	12 paket	12.000	144.000
12	12-7-23	Bakso	10 paket	12.000	120.000
		panci	18 paket	12.000	216.000
13	13-7-23	Bakso	14 paket	12.000	168.000
		panci	12 paket	12.000	144.000

Gambar 1. Contoh Laporan Hasil Penjualan

Kemudian, peserta diminta untuk memerinci pengeluaran-pengeluaran yang dilakukan selama satu periode tersebut. Penghitungan biaya-biaya dilakukan untuk menyusun laba kotor hasil penjualan. Dan diperkenalkan sekalian tentang biaya tetap dan biaya variabel.

Hal ini digunakan untuk menghitung anggaran secara lebih cermat. Selama proses pendampingan dilakukan terlihat antusiasme peserta dalam mempelajari materi pengabdian. Sedangkan kendala yang dihadapi adalah peserta kekurangan data kongkrit, karena pencatatan yang dilakukan tidak tertib. Sehingga perlu dilakukan beberapa asumsi yang dapat memperlancar kegiatan. Tanya jawab tentang penyusunan anggaran menjadi tema acara sampai berakhirnya sesi kegiatan pengabdian di Desa Sanankerto Kecamatan Turen Kabupaten Malang.

Sedangkan foto-foto kegiatan nampak dalam gambar berikut ini



Gambar.2. Foto-foto kegiatan

3. Kegiatan Evaluasi dan Penyusunan Laporan

Penyusunan anggaran penjualan bagi pelaku usaha di Desa Sanankerto Kabupaten Malang merupakan hal baru, yang diperlukan untuk melakukan kontrol terhadap kegiatan usaha yang dijalankan. Pemberian materi penyusunan anggaran penjualan memberikan pemahaman kepada pelaku usaha, betapa pentingnya melakukan penyusunan anggaran penjualan untuk mengambil kebijakan, menyusun kegiatan, menentukan supplier, memprogram kebutuhan anggaran terutama anggaran kas untuk memenuhi kebutuhan usaha yang dijalankan.

Penyusunan anggaran penjualan juga memberikan pemahaman kepada pelaku usaha, berapa tingkat keuntungan kotor yang diperoleh selama megoperasikan usahanya. Sehingga mereka harus mengambil tindakan hati-hati dalam mengelola keuangannya, karena penggunaan uang yang tanpa batas bisa berakibat fatal terhadap keuangan usahanya. Sedangkan selama ini mereka belum memisahkan antara keuangan pribadi dengan keuangan usaha.

Dalam kesempatan ini Tim Pengabdian juga menyampaikan umpan balik atas kegiatan yang telah dijalankan, dengan memberikan beberapa pertanyaan kepada peserta yang hadir. Umpan balik ini digunakan untuk mengukur sejauh mana peserta dapat memahami materi yang telah disampaikan dan seberapa besar keinginan peserta untuk melanjutkan kegiatan ini di masa-masa yang akan datang. Hasil umpan balik dengan memberikan beberapa pertanyaan dalam bentuk questioner tertutup dapat dirangkum dalam tabel berikut ini:

Tabel 2. Hasil umpan balik pelatihan dan pendampingan penyusunan anggaran penjualan

No	Pernyataan	Sebelum		Sesudah	
		Ya/Sudah	Tidak/Belum	Ya/Sudah	Tidak/Belum
1.	Saya sudah pernah mengikuti pelatihan semacam ini	-	22	-	-
2.	Saya merasakan manfaat dari penyusunan anggaran penjualan			22	-
3.	Saya memahami pentingnya melakukan pencatatan atas penjualan yang saya lakukan			20	2
4.	Saya memahami pentingnya mencatat pengeluaran yang berkaitan usaha saya			19	3
5.	Saya memahami bagaimana cara mengkalkulasi keuntungan			15	7
6.	Melalui kegiatan ini pemahaman tentang anggaran penjualan semakin lebih jelas			15	7
7.	Kegiatan semacam ini memberikan wawasan kepada saya tentang peran SDM dalam mengelola usaha			18	4
8.	Penyampaian materi oleh nara sumber dapat saya pahami karena menggunakan Bahasa yang dimengerti			20	2
9.	Waktu diskusi yang disediakan sudah cukup			22	-
10.	Komunikasi dengan menggunakan grup whatsapp membantu peserta pelatihan lebih memahami tentang materi pelatihan			22	-

Dari tabel diatas dapat diketahui bahwa peserta pelatihan mendapatkan manfaat atas pelatihan penyusunan anggaran yang disampaikan pemateri. Karena kegiatan semacam ini (pelatihan penyusunan anggaran) baru pertama kali dilakukan di Desa Sanankerto Kecamatan Turen Kabupaten Malang, maka penyampaian dan penyerapan materi belum terdistribusi secara maksimal. Perlu tindakan dan kegiatan serupa secara berkelanjutan untuk memberikan pemahaman yang lebih baik lagi.

Secara umum, kegiatan yang dilakukan sudah mendapatkan apresiasi dari Bapak Kepala desa dan perangkatnya, karena antusias masyarakat terhadap kegiatan pelatihan semacam ini, sebenarnya bisa dipupuk dan dikembangkan. Harus ada kemanfaatan bagi kedua belah pihak agar kelanjutan kegiatan dapat berjalan lebih baik di kemudian hari. Peserta pelatihan juga mendapatkan kemanfaatan atas kegiatan pelatihan yang dilakukan.

Pembahasan

Permasalahan utama bagi para pelaku usaha dagang adalah tidak dimilikinya perencanaan penjualan yang terdokumetasikan atau yang dicatat dengan kaidah ilmu anggaran. Sehingga seringkali muncul penjualan yang terjadi tidak sesuai dengan yang diharapkan. Jika terdapat pencatatan hasil penjualan yang konsisten dari waktu ke waktu akan dapat ditemukan pola penjualan yang dapat digunakan sebagai pedoman untuk membuat peramalan penjualan pada periode-periode mendatang.

Kegiatan pengabdian ini ditujukan untuk memberikan solusi terhadap permasalahan yang dihadapi para pelaku UMKM, khususnya pelaku UMKM di Desa Sanankerto Kecamatan Turen Kabupaten Malang. Pelatihan penyusunan anggaran penjualan belum pernah didapatkan, sehingga kegiatan ini mendapatkan tanggapan yang positif bagi pelaku usaha maupun masyarakat pemerhati anggaran penjualan. Nampak peserta kegiatan bukan hanya dari pelaku usaha, namun juga dari masyarakat lain yang ingin mempelajari anggaran penjualan.

Dengan menyampaikan materi dan pelatihan penyusunan anggaran, ternyata mampu meningkatkan pengetahuan pelaku usaha tentang pentingnya menyusun anggaran. Dari kegiatan ini menjadikan pelaku usaha melek anggaran yang seharusnya dapat disusun setiap periode. Anggaran penjualan mempunyai manfaat sebagai pedoman kerja, sebagai alat pengkoordinasian kerja, dan juga sebagai alat pengawasan kerja.

Dengan memanfaatkan anggaran penjualan maka unit usaha mempunyai perencanaan penjualan yang baik dan terarah, karena didalamnya terkandung tujuan unit usaha memaksimalkan keuntungan. Sehingga anggaran ini dapat berfungsi sebagai pedoman kerja. Anggaran penjualan dijadikan dasar penyusunan anggaran lain yang ada di unit usaha, sehingga dalam pelaksanaannya perlu dilakukan penanganan yang baik. Dalam hal pengawasan, anggaran penjualan mendukung pelaksanaan efektivitas penjualan di unit usaha, yaitu sebagai dasar perbandingan dasar analisis.

Dengan adanya anggaran penjualan sebagai dasar perbandingan dan analisis dalam efektivitas penjualan, manajemen dapat melakukan analisis terhadap kemungkinan terjadinya penyimpangan-penyimpangan dan kemudian dari penyimpangan tersebut dilakukan tindakan koreksi sesegera mungkin yang disesuaikan dengan situasi dan kondisi internal maupun eksternal unit usaha, sehingga pengawasan penjualan dapat dilaksanakan dengan efektif. Penyimpangan-penyimpangan tersebut digunakan sebagai dasar evaluasi dan prestasi yang dimanfaatkan sebagai umpan balik untuk perbaikan dimasa yang akan datang.

Kegiatan pelatihan penyusunan anggaran penjualan yang dilakukan di Desa Sanankerto Kabupaten Malang, memberikan banyak kemanfaatan, bagi pelaksana kegiatan maupun masyarakat mitra, diantaranya adalah :

1. Masyarakat mitra dapat memahami arti pentingnya menyusun anggaran dalam usahanya.
2. Masyarakat mitra memahami arti pentingnya menyusun anggaran penjualan yang dapat dilakukan atau di latihkan kepada pelaku UMKM .
3. Tim Pengabdi dapat mengabdikan dan menyumbangkan pengetahuan dan ketrampilan dalam menyusun anggaran penjualan secara nyata di lapangan, karena selama ini hanya disuarakan dalam lingkungan kampus
4. Tim Pengabdi dapat mempraktekkan secara nyata pengetahuan yang dimiliki yang dikolaborasikan dengan pelaku UMKM yang lebih menguasai praktek di lapangan.
5. Bagi masyarakat secara umum pelatihan semacam ini dapat dijadikan sebagai tambahan pengetahuan dan ilmu yang dapat dikembangkan lebih lanjut.

Selanjutnya pada kesempatan pelatihan ini juga diberikan umpan balik atas pelaksanaan pengabdian yang dilakukan. Dan hasil pengisian kuesioner tentang umpan baik kegiatan pelatihan, dapat dirangkum dalam tabel berikut:

Tabel 3. Hasil Evaluasi Kegiatan

Masalah Mitra	Sebelum kegiatan	Sesudah kegiatan
<ul style="list-style-type: none">• Pengetahuan tentang penyusunan anggaran bagi UMKM belum dipahami secara baik	<ul style="list-style-type: none">• Pelaku usaha hanya mengandalkan kemampuan dasarnya dalam menjalankan usaha.• Belum merasa ada kewajiban untuk mencatat transaksi yang dilakukan.• Tidak ada pencatatan terhadap kegiatan yang berkaitan dengan penjualannya. Semua berjalan dengan sendirinya, dan terkesan “asal menjual”	<ul style="list-style-type: none">• Pelaku UMKM memahami arti pentingnya melakukan pencatatan atas transaksi yang terjadi, walau dengan Langkah yang sederhana.• Pelaku UMKM memahami pentingnya merancang anggaran, terutama anggaran penjualan yang dapat memberi gambaran tentang penerimaan, biaya dan keuntungan atau kerugiannya.• Pelaku UMKM dapat memahami bahwa dengan menyusun anggaran penjualan, dapat diketahui berapa jumlah dana yang diperlukan untuk kegiatan operasional usahanya.

Kegiatan pelatihan serupa juga telah dilakukan oleh Rina Tjandrakirana, Anna Yulianita, Aspahani dan Abukosim (2023) yang memberikan pemahaman dan pengetahuan tentang pentingnya penyusunan anggaran penjualan dan anggaran produksi untuk UMKM sebagai alat perencanaan dan pengendalian usaha. Dengan perencanaan maka suatu kegiatan akan mempunyai pedoman

pelaksanaan kerja. Agar perencanaan dapat tercapai, perlu diadakan pengendalian. Salah satu alat yang dapat memenuhi kebutuhan perencanaan dan pengendalian adalah anggaran. Anggaran penjualan merupakan master budget yang menyajikan informasi tentang perkiraan jumlah barang jadi yang akan dijual oleh perusahaan dan harga jual yang ditetapkan.

Dari penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa kegiatan pengabdian yang dilakukan, ternyata dapat memberikan manfaat yang besar terutama bagi pengembangan usaha pelaku dalam peningkatan kesejahteraan pelaku usaha tersebut.

IV. KESIMPULAN DAN SARAN

Kegiatan pelatihan penyusunan anggaran yang dilaksanakan di Desa Sanankerto Kabupaten Malang dengan metode workshop memberikan pemahaman kepada peserta tentang bagaimana pentingnya menyusun anggaran, terutama menyusun anggaran penjualan yang menjadi ujung tombak penyusunan anggaran lainnya. Dalam kegiatan pelatihan ini disampaikan bagaimana menyusun anggaran penjualan yang dapat diterapkan oleh UMKM di Desa Sanankerto Kabupaten Malang. Antusiasme peserta nampak dalam kegiatan yang dilaksanakan, karena belum pernah mereka temui kegiatan pelatihan penyusunan anggaran yang memberikan beragam manfaat bagi pemilik usaha. Kesadaran baru mereka rasakan setelah kegiatan ini memberikan beberapa pertanyaan yang banyak bersinggungan dengan kegiatan sehari-hari mereka

Dengan adanya anggaran penjualan sebagai dasar perbandingan dan analisis dalam efektivitas penjualan, manajemen dapat melakukan analisis terhadap kemungkinan terjadinya penyimpangan-penyimpangan dan kemudian dari penyimpangan tersebut dilakukan tindakan koreksi dengan segera yang disesuaikan situasi dan kondisi intern maupun ekstern perusahaan, sehingga pengawasan penjualan dapat dilaksanakan dengan efektif. Penyimpangan-penyimpangan tersebut digunakan sebagai dasar evaluasi dan prestasi yang dimanfaatkan sebagai umpan balik untuk perbaikan dimasa yang akan datang

DAFTAR PUSTAKA

- Anis Dwiastanti, Andik Wahyudi, Sugeng Waluyo, Agung Rahmadani dan Rosa Arni Sanjaya (2023), Pelatihan Penyusunan Anggaran Bagi Usaha Kecil dan Menengah di Desa Kalisongo Kabupaten Malang, *EDUABDIMAS Jurnal Edukasi Pengabdian Masyarakat*, 2(1), 37 – 45.
- Aris Setia Noor dan Berta Lestari, (2019), *Anggaran Penjualan Sebagai Alat Perencanaan dan Pengendalian Laba*, Monograf, Universitas Islam Kalimantan Muhammad Arsyad Al Banjari, Banjarmasin, Kalimantan Selatan.
- Dwi Yantisari, (2020), Analisis Penyusunan Anggaran Penjualan Pada UMKM Pelangi Food Tangerang, Karya Ilmiah,
http://repository.fe.unj.ac.id/9987/8/artikel%20karya%20ilmiah_2020_dwi%20yantisari_17045_17047_akuntansi.pdf .
- Erik Kustianto Faizin dan Firda Zulfa Fahrani, (2023), Penyusunan Anggaran Penjualan dan Anggaran Produksi Untuk Maksimalisasi Laba Pada UMKM Rukun di Blitar, *Jurnal Pendidikan Ekonomi (JURKAMI)*, 8(2), 518-528.
- Rina Tjandrakirana, Anna Yulianita, Aspahani dan Abukosim, (2023), Pelatihan Penyusunan Anggaran Penjualan dan Anggaran Produksi Sebagai Alat Perencanaan dan Pengendalian UMKM di Desa Kerinjing, Wahana Dedikasi, *Jurnal PkM Ilmu Kependidikan*, 6(1), 25 – 32
- Trimanto S. Wardoyo dan Luthfi Adriyanto, (2011), Peranan Anggaran Penjualan Sebagai Alat Bantu Manajemen Dalam Menunjang Efektifitas Pengendalian Penjualan (Studi Kasus Pada PT. Perkebunan Nusantara VIII Bandung), *Akurat, Jurnal Ilmiah Akuntansi*, Nomor 6 Tahun ke-2