

## PELATIHAN ANGGARAN PRODUKSI UNTUK KEBERLANJUTAN BISNIS UMKM (DIVERSIFIKASI PRODUK ANEKA KERIPIK, DAN TAPE)

Deni Okprijanto<sup>1\*</sup>, Adel Hikam Arif<sup>2</sup>, Eko Irianto<sup>3</sup>, Masiyah Kholmi<sup>4</sup>

<sup>1,2,3,4</sup>Program Studi Magister Akuntansi, Universitas Muhammadiyah Malang, Indonesia

[denni.mkj@gmail.com](mailto:denni.mkj@gmail.com)

---

### ABSTRAK

**Abstrak.** Salah satu hal yang menjadi masalah krusial bagi pelaku UMKM adalah kemampuan melakukan penganggaran produksi secara tepat dan akurat. Dengan adanya permasalahan tersebut, program pemberdayaan masyarakat ini bertujuan untuk mentransfer pengetahuan dan kemampuan melakukan penganggaran produksi kepada kelompok pelaku UMKM pembuat aneka makanan ringan dan kerajinan di Kabupaten Musi Rawas. Kegiatan ini dilaksanakan menggunakan metode simulasi dan praktik menggunakan anggaran penjualan berdasarkan data dan informasi yang dimiliki peserta. Kegiatan ini diikuti oleh 22 orang pelaku UMKM. Evaluasi program ini dilakukan menggunakan post-test 18 pertanyaan dengan indikator pemahaman konsep dasar anggaran, kemampuan menyusun anggaran, dan pengambilan keputusan berdasarkan anggaran. Hasil post-test menunjukkan bahwa 86,36 persen peserta mampu memahami konsep penyusunan anggaran produksi, dan 81,82 persen peserta mampu mempraktikkan penyusunan anggaran produksi secara mandiri pada usahanya.

**Kata Kunci:** Diversifikasi; Anggaran; Keberlanjutan dan UMKM.

**Abstract:** *The crucial challenge for MSMEs is their ability to prepare production budget accurately. Given this problem, this community empowerment program aims to transfer knowledge and skills in budgeting production to a group of MSMEs making various snacks and crafts in Musi Rawas Regency. This activity was carried out using simulation and practice methods using sales budgets based on data and information owned by participants. This program was attended by 22 MSMEs owners. Evaluation was carried out through a post-test to examine the results with indicators of basic budget concepts understanding, ability to prepare budgets, and budget-based decision making based on budgets. The results showed that 86.36 percent of participants were able to understand the concept of production budgets, and 81.82 percent of participants were able to practice preparing production budgets independently in their businesses.*

**Keywords:** *Diversification; Budget; and MSME.*



#### Article History:

Received: 06-05-2026

Revised : 21-05-2026

Accepted: 23-05-2026

Online : 08-06-2026



*This is an open access article under the  
CC-BY-SA license*

## A. PENDAHULUAN

Sebuah usaha di dirikan dan di jalankan dengan maksud untuk memperoleh laba atau keuntungan guna menjaga kelangsungan dan keberlanjutan usaha (Mankiw, 2019). Agar tujuan yang diharapkan dapat tercapai, maka perlu perencanaan yang didasarkan pada data dan informasi yang akurat dan terpercaya (Nathanson et al., 2021). Salah satu bentuk informasi tersebut adalah anggaran yang digunakan sebagai alat perencanaan, koordinasi, dan pengendalian dalam rangka menghasilkan keuntungan (Zograb et al., 2024).

Dari berbagai macam jenis anggaran yang dapat dilakukan perusahaan adalah anggaran penjualan. Anggaran ini dibuat dalam rangka menunjang kegiatan perusahaan untuk meningkatkan omzet pejualan dan meningkatkan laba (Septianti & Dahtiah, 2021). Keberhasilan perusahaan sangat ditentukan bagaimana strategi pemasaran yang tepat untuk meningkatkan penjualan karena penjualan merupakan ujung tombak perusahaan untuk mendapatkan keuntungan yang maksimal (Wahyu et al., 2024). 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 (Ardhiansyah & Suryawati, 2022).

Penyusunan anggaran yang sistematis dan akurat menjadi salah satu tantangan yang dihadapi oleh Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Pelaku UMKM cenderung menjalankan usahanya tanpa didukung perencanaan berbasis data dan informasi yang memadai, sehingga berdampak pada inefisiensi biaya, ketidaktepatan pengambilan keputusan, dan tidak efektifnya pengendalian. Permasalahan tersebut juga terjadi di kalangan pelaku UMKM kelompok usaha makanan ringan, olahan tape, keripik, dan usaha rumahan lainnya di Desa Trikoyo, Kecamatan Tugumulyo, Kabupaten Musi Rawas. Berdasarkan hasil observasi awal, ditemukan beberapa permasalahan meliputi kurangnya pemahaman terkait pentingnya penyusunan anggaran, tidak adanya pencatatan omset dan biaya yang konsisten dan memadai, ketidakmampuan melakukan *forecasting* penjualan, tidak ada pemisahan antara keuangan usaha dan keluarga, dan kurangnya keterampilan menyusun anggaran sederhana. Kondisi tersebut menyebabkan pelaku UMKM mengalami kesulitan dalam menentukan target penjualan, memperkirakan kebutuhan produksi, dan mengendalikan biaya. Oleh karena itu, diperlukan suatu program yang dapat membantu meningkatkan pengetahuan dan keterampilan pelaku UMKM dalam menyusun anggaran usaha.

Beberapa literatur pengabdian masyarakat menunjukkan bahwa kemampuan penganggaran merupakan salah satu kelemahan UMKM.

Widiatmoko et al. (2023) menunjukkan bahwa sebagian besar pelaku UMKM belum memahami fungsi anggaran sebagai alat pengendalian. Hal serupa juga ditemukan dalam penelitian Ayuningrum et al. (2023) yang menyatakan bahwa pelaku UMKM cenderung mengalami kesulitan dalam menyusun anggaran komprehensif karena keterbatasan literasi keuangan. Sementara itu penelitian Karima et al. (2022) menunjukkan bahwa rendahnya kemampuan pencatatan keuangan menyebabkan pelaku UMKM sulit melakukan perencanaan usaha secara tepat.

Penyusunan anggaran terutama pada bagian penjualan merupakan hal yang penting karena menjadi dasar dalam menentukan target penjualan, produksi, dan biaya (Clark et al., 2024). Penyusunan anggaran penjualan dapat membantu pelaku UMKM untuk memperkirakan kebutuhan sumber daya agar dapat meningkatkan efektivitas pengambilan keputusan (Hansen & Mowen, 2018). Selain itu, anggaran penjualan juga menjadi dasar penyusunan anggaran produksi, pemasaran (Horngren et al., 2019; Nafarin, 2013). Sementara penelitian Septianti & Dahtiah (2021) menunjukkan bahwa penyusunan anggaran penjualan dapat membantu pelaku usaha dalam merencanakan kegiatan produksi secara lebih efektif dan efisien.

Dengan adanya kondisi tersebut, program peningkatan kapasitas pelaku UMKM dalam hal penganggaran menjadi hal yang penting demi kelangsungan usaha dan kemampuan UMKM untuk bersaing. Adanya pembekalan dan pendampingan yang berkelanjutan dapat membantu UMKM menjadi lebih mandiri dan berkembang (Sitepu et al., 2024). Upaya yang mengarah pada peningkatan kompetensi manajemen merupakan salah satu faktor penting dalam mendukung keberlangsungan bisnis UMKM dalam kondisi persaingan yang semakin ketat (Estiana et al., 2025). Oleh karena itu, pelatihan dan pendampingan penyusunan anggaran penjualan menjadi solusi yang diusulkan untuk membantu pelaku UMKM meningkatkan kemampuan dalam hal pengelolaan keuangan.

Berdasarkan permasalahan tersebut, program pengabdian yang ditawarkan berupa pelatihan dan pendampingan penyusunan anggaran penjualan dan anggaran produksi secara sederhana dan aplikatif sesuai karakteristik mitra. Kegiatan dilakukan melalui metode ceramah, simulasi langsung, dan diskusi interaktif berbasis data yang dimiliki peserta. Pelatihan difokuskan pada penyusunan forecasting penjualan, pencatatan keuangan sederhana, dan penyusunan anggaran penjualan. Selain itu, kegiatan pendampingan juga dilakukan untuk membantu peserta mempraktikkan secara langsung penyusunan anggaran berdasarkan kondisi usaha masing-masing sehingga materi yang diberikan dapat langsung dipraktikkan dalam aktivitas usaha sehari-hari.

## B. METODE PELAKSANAAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan pada kelompok UMKM di Desa Trikoyo, Kecamatan Tugumulyo, Kabupaten Musi Rawas. Kegiatan ini diikuti 22 mitra UMKM yang menjalankan usaha produksi makanan ringan seperti olahan tape dan keripik, produksi minuman ringan, dan usaha rumahan lainnya. Kegiatan ini melibatkan dosen dan mahasiswa sebagai pemateri dan pendamping lapangan. Dosen berperan memberikan penyuluhan, sementara mahasiswa berperan melakukan pendampingan praktik penyusunan anggaran dan observasi lapangan.

Kegiatan dilakukan dengan pendekatan partisipatif yang mengutamakan keterlibatan aktif peserta. Pelaksanaan kegiatan terdiri atas penyuluhan mengenai pentingnya perencanaan usaha, pelatihan penyusunan *forecasting* sederhana dan anggaran penjualan, simulasi penyusunan anggaran produksi, dan pendampingan praktik menggunakan data usaha yang dimiliki peserta. Metode ceramah digunakan untuk memberikan pemahaman konseptual mengenai penganggaran usaha, sedangkan simulasi digunakan agar peserta mampu menerapkan penyusunan anggaran secara langsung sesuai dengan karakteristik usahanya masing-masing. Selain itu, diskusi dan tanya jawab dilakukan untuk menggali permasalahan yang dihadapi peserta dalam pengelolaan usaha sehari-hari.

Pelaksanaan kegiatan terdiri atas tiga tahapan yang meliputi tahap pra kegiatan, tahap pelaksanaan kegiatan, dan tahap monitoring serta evaluasi. Pada tahap pra kegiatan, tim pengabdian melakukan survei awal, identifikasi kebutuhan mitra, koordinasi dengan perangkat desa dan pihak berwenang, dan penyusunan materi pelatihan dan instrumen evaluasi. Tahap pelaksanaan kegiatan meliputi penyampaian materi, praktik penyusunan *forecasting* penjualan, dan penyusunan anggaran penjualan dan anggaran produksi secara sederhana. Adapun tahap monitoring dan evaluasi dilakukan melalui observasi, wawancara, dan pemberian post-test untuk mengukur tingkat pemahaman peserta terhadap materi yang diberikan, dan melihat kemampuan peserta dalam mempraktikkan penyusunan anggaran usaha. Evaluasi dilakukan selama kegiatan berlangsung dan setelah kegiatan. Adapun tahapan pelaksanaan dijelaskan dalam tabel berikut:

**Tabel 1.** Tahapan Pelaksanaan Kegiatan

Tahap	Metode	Kegiatan	Pelaksana
<b>Pra Kegiatan</b>	Survei dan observasi	Identifikasi permasalahan mitra, koordinasi dengan perangkat desa dan pihak berwenang, dan penyusunan materi dan instrumen evaluasi	Dosen dan mahasiswa
<b>Pelaksanaan</b>	Penyuluhan dan Pelatihan	Penyampaian materi tentang pentingnya perencanaan usaha	Dosen

Tahap	Metode	Kegiatan	Pelaksana
		dan penyusunan anggaran penjualan	
	Simulasi	Simulasi forecasting penjualan, pengelompokan biaya, dan penyusunan anggaran penjualan dan produksi	Mahasiswa
	Diskusi interaktif	Konsultasi permasalahan usaha dan praktik penyusunan anggaran sesuai usaha mitra	Dosen
<b>Monitoring dan evaluasi</b>	Observasi, wawancara, dan post-test	Pengukuran tingkat pemahaman peserta, evaluasi keterampilan, dan tindak lanjut kegiatan	Mahasiswa

### C. 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 UMKM Mina Sendur Desa Trikoyo Kecamatan Tugumulyo Kabupaten Musi Rawas pada tanggal 6-7 April 2026. Kegiatan ini diikuti oleh 22 orang pelaku UMKM yang memproduksi aneka jenis makanan ringan. Dalam kegiatan ini, 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 1 berikut ini:

The image shows a handwritten financial report in a spiral notebook, divided into two pages. The left page is titled 'Salah ADAP' and lists items with prices. The right page is titled 'Stok Bahan' and lists various materials with their quantities and prices, followed by a calculation for 'Laba awal' and 'Sisa'.

Item	Quantity	Price	Total
50 kg jenis peris	1	Rp 200.000	
- Minyak goreng	1	Rp 60.000	
- Bumbu	1	Rp 100.000	
- Bumbu	1	Rp 40.000	
<b>Hasil penjualan 5 kg jenis peris</b>			<b>Rp 1.000.000</b>
<b>Hasil penjualan 5 kg jenis peris</b>			<b>Rp 1.000.000</b>
<b>Hasil</b>			<b>Rp 1.000.000</b>
<b>Stok Bahan</b>			
2 kg ikan	2 x 15	30.000	
- Tepung	2 kg	2 x 15	30.000
- Tepung	2 kg	2 x 15	30.000
- Minyak	2 kg	2 x 30	60.000
- Cabe			50.000
- Bumbu			50.000
<b>total operasional</b>			<b>Rp 200.000</b>
<b>5 kg jenis peris</b>	6 x 60		<b>360.000</b>
<b>Laba awal</b>			<b>360.000 - 200.000</b>
<b>Sisa</b>			<b>160.000</b>

**Gambar 1.** Contoh Laporan Hasil Penjualan Sederhana

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 Trikooyo Kecamatan Tugumulyo Kabupaten Musi Rawas. Adapun foto-foto kegiatan sebagaimana pada Gambar 2, Gambar 3, Gambar 4, dan Gambar 5 berikut ini.



Gambar 2 Proses Produksi

Gambar 2 menunjukkan proses produksi aneka keripik dan tape yang dilakukan oleh pelaku UMKM. Pada tahap ini, peserta melakukan pengolahan bahan baku secara bersama-sama mulai dari persiapan bahan, pembersihan, hingga proses pengolahan produk. Kegiatan ini bertujuan untuk meningkatkan keterampilan peserta dalam menghasilkan produk yang berkualitas dan memiliki nilai jual.



Gambar 3. Proses Pelatihan

Gambar 3 memperlihatkan suasana pelatihan yang dilakukan kepada pelaku UMKM terkait penyusunan anggaran usaha. Pada sesi ini, pemateri memberikan penjelasan mengenai pentingnya perencanaan anggaran penjualan dan anggaran produksi sebagai dasar pengelolaan usaha yang lebih terarah dan berkelanjutan.



Gambar 4. Diskusi dengan Pelaku UMKM

Gambar 4 menunjukkan sesi diskusi antara tim pelaksana pengabdian dengan pelaku UMKM. Diskusi dilakukan untuk menggali permasalahan yang dihadapi peserta dalam menjalankan usaha, khususnya terkait pengelolaan keuangan, penyusunan anggaran, dan strategi pengembangan usaha agar lebih efektif dan efisien.



**Gambar 5.** Foto Bersama dan Hasil Produk Kegiatan Pelatihan

Gambar 5 merupakan dokumentasi akhir kegiatan pelatihan bersama pelaku UMKM setelah seluruh rangkaian kegiatan selesai dilaksanakan. Pada sesi ini peserta menunjukkan hasil produk yang dihasilkan sebagai bentuk keberhasilan kegiatan pelatihan dan pendampingan yang telah dilakukan.

### 3. Kegiatan Evaluasi dan Penyusunan Laporan

Penyusunan anggaran penjualan bagi pelaku usaha di Desa Trikoyo Kecamatan Tugumulyo Kabupaten Musi Rawas 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.

Penyusunan anggaran penjualan bagi pelaku usaha di Kecamatan Tugumulyo Musi Rawas 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, seperti terlihat pada Tabel 2.

**Tabel 2.** Hasil Evaluasi Peningkatan Keterampilan Mitra

Indikator Keterampilan	Sebelum Pelatihan %	Setelah Pelatihan %	Peningkatan %
Kemampuan melakukan forecasting penjualan	27,27	81,82	54,55
Kemampuan menyusun anggaran penjualan	22,73	81,82	59,09
Kemampuan mengelompokkan biaya (tetap & variabel)	31,82	86,36	54,54
Kemampuan menyusun anggaran produksi	22,73	81,82	59,09
Kemampuan pencatatan usaha sederhana	36,36	86,36	50,00
Kemampuan pengambilan keputusan berbasis data	31,82	86,36	54,54

Berdasarkan Tabel 2 diatas, dapat diketahui bahwa terdapat peningkatan keterampilan yang signifikan pada seluruh indikator yang diukur setelah pelaksanaan kegiatan pelatihan dan pendampingan. Peningkatan tertinggi terjadi pada kemampuan menyusun anggaran penjualan dan anggaran produksi, masing-masing sebesar 59,09%, yang menunjukkan bahwa peserta mulai mampu menerapkan konsep anggaran secara lebih sistematis dalam pengelolaan usaha mereka.

Selain itu, kemampuan forecasting penjualan dan pengelompokan biaya juga mengalami peningkatan masing-masing sebesar 54,55% dan 54,54%, yang menunjukkan bahwa peserta mulai memahami keterkaitan antara data penjualan, biaya, dan perencanaan usaha. Kemampuan pencatatan usaha sederhana meningkat sebesar 50%, yang mengindikasikan adanya perubahan perilaku dalam pengelolaan administrasi usaha yang sebelumnya masih belum tertata.

Secara keseluruhan, hasil evaluasi ini menunjukkan bahwa metode pelatihan berbasis praktik langsung dan simulasi efektif dalam meningkatkan keterampilan manajerial pelaku UMKM. Peningkatan

tersebut juga berdampak pada kemampuan peserta dalam pengambilan keputusan berbasis data yang meningkat sebesar 54,54%, sehingga mendukung pengelolaan usaha yang lebih terarah dan berkelanjutan.

#### D. SIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan dari program pemberdayaan masyarakat berupa pelatihan dan pendampingan penyusunan anggaran penjualan dan anggaran produksi pada UMKM Mina Sendur Desa Trikoyo Kecamatan Tugumulyo Kabupaten Musi Rawas yang dilaksanakan pada tanggal 6–7 April 2026 telah berjalan dengan baik dan mendapat respons positif dari peserta. Kegiatan ini mampu meningkatkan pengetahuan dan keterampilan pelaku UMKM dalam melakukan forecasting penjualan, pengelompokan biaya, serta penyusunan anggaran usaha secara sederhana dan aplikatif.

Berdasarkan hasil monitoring dan evaluasi, terjadi peningkatan pemahaman peserta setelah mengikuti kegiatan pelatihan. Persentase pemahaman konsep dasar anggaran meningkat dari 31,82% sebelum pelatihan menjadi 86,36% setelah pelatihan, atau mengalami peningkatan sebesar 54,54%. Selain itu, kemampuan peserta dalam menyusun forecasting penjualan dan anggaran usaha meningkat dari 22,73%–27,27% menjadi 81,82% setelah pelatihan. Hasil tersebut menunjukkan bahwa metode pelatihan berbasis simulasi dan praktik langsung efektif dalam meningkatkan kapasitas pelaku UMKM dalam pengelolaan dan perencanaan usaha. Melalui kegiatan ini, pelaku UMKM mulai memahami pentingnya penyusunan anggaran sebagai alat bantu dalam pengambilan keputusan usaha, pengendalian biaya, serta perencanaan produksi guna mendukung keberlanjutan dan pengembangan usaha secara berkelanjutan.

#### UCAPAN TERIMA KASIH

Tim penulis mengucapkan terima kasih kepada Program Magister Akuntansi Universitas Muhammadiyah Malang dan Pemerintah Kabupaten Musi Rawas yang telah mendukung kegiatan pengabdian ini sehingga terlaksana dengan baik.

#### DAFTAR RUJUKAN

- Ardhiansyah, T., & Suryawati, R. (2022). Implementasi Strategi Dinas Koperasi dan UKM Kota Surakarta dalam Pengembangan Sektor Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). *Wacana Publik*, 2(1). <https://doi.org/10.20961/wp.v2i1.63274>
- Ayuningrum, N., Saputra, F. W., & Handoko, D. (2023). Penyusunan Anggaran Komprehensif Pada UMKM Rempeyek Ilham Mumtaz Kota Jambi. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Progresif Humanis Brainstorming*, 6(3), 704–714. <https://doi.org/10.30591/japhb.v6i3.4692>
- Budiarti, I., Iffan, M., Mahardika, K., Aulia, S. S., Warlina, L., & Sufa'atin, S. (2021). Kajian Model Pengembangan SDM Pariwisata Di Kawasan Jatigede Kec. Darmaraja Kab. Sumedang. *Indonesian Community Service and Empowerment Journal (IComSE)*, 2(1), 99-107.

- <https://doi.org/10.34010/icomse.v2i1.4706>
- Clark, W. R., Manley, S. C., Hair, J. F., & Williams, R. I. (2024). Sales Management Improves SME Performance, but Not Without Marketing Planning. *Marketing Management Journal*, 34(2), 1-14. <https://doi.org/10.63963/001c.151165>
- Dina Azfia Karima, Siti Fatimah, Nur Fitri Wulandari, & Hendri Hermawan Adinugraha. (2022). Pelatihan Penyusunan Anggaran pada UMKM Kerajinan Buket di Kota Pekalongan. *Bakti: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(2), 131–138. <https://doi.org/10.51135/baktivol2iss2pp131-138>
- Estiana, R., Pramulanto, H., Akhmad, J., Maulida, S., Hamzah, H., Ridwansyah, M., & Sudarma, A. (2025). Peningkatan kompetensi manajemen SDM UMKM berbasis ekonomi kreatif. *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 3(1), 39-48.
- Hidayat, K. K., & Barek, E. O. I. (2023). Analisis Strategi Pemasaran dan Bauran Pemasaran di Era Digital dalam menghadapi Persaingan di UMKM Rajawali Persada Coffee. *Jurnal Riset Manajemen Indonesia (JRMI)*, 5(3) 253-260.
- Mankiw, N. G. (2019). Principles Of Economics by N. Gregory Mankiw. In *Cengage*.
- Morden, T. (2016). Principles of Strategic Management, Third Edition. In *Principles of Strategic Management, Third Edition*, 638. <https://doi.org/10.4324/9781315602172>
- Nathanson, M. J., Craig, J. T., Geoghegan, J. A., Lee, N. G., Haber, M. A., Hieken, S. P., ... & Stelljes, S. R. (2021). *Personal Financial Planning for Executives and Entrepreneurs: The Path to Financial Peace of Mind*. Springer International Publishing. <https://doi.org/10.1007/978-3-030-65400-9>
- Septianti, R. P., & Dahtiah, N. (2021). Penerapan Metode Peramalan dalam Menyusun anggaran Penjualan dan Anggaran Produksi Sebagai Dasar Penyusunan Anggaran Biaya Produksi pada LAF Project. *Indonesian Accounting Literacy Journal*, 1(3), 490-503. <https://doi.org/10.35313/ialj.v1i3.3166>
- Simanjuntak, S. I. R., Simanjuntak, J., & Purba, N. (2024). Pelatihan Penyusunan Anggaran bagi UMKM CV Leo Ulos Siantar. *Community Engagement and Emergence Journal (CEEJ)*, 5(2), 228-235. <https://doi.org/10.37385/ceej.v5i2.5139>
- Sitepu, S. N., Sienatra, K. B., Teguh, M., & Efrata, T. C. (2024). Pendampingan UMKM Untuk Meningkatkan Omset Bisnis di Kecamatan Sambikerep, Kota Surabaya. *Madaniya*, 5(1), 243-251. <https://doi.org/10.53696/27214834.746>
- Suryaningsih, B. R., Elbadriati, B., Mulhimmah, B. R., & Azkar, M. (2024). Peluang, Tantangan Dan Strategi Pengembangan Pariwisata Syariah Berbasis Ekonomi Komunitas Untuk Meningkatkan Daya Tarik Wisatawan Di Desa Tetebatu Kecamatan Sikur Lombok Timur. *Jesya*, 7(2), 1265-1277. <https://doi.org/10.36778/jesya.v7i2.1571>
- Wahyu, W., Sari, Y., Feronicha, M., Handayani, E., & Hidayati, T. (2024). The Influence of Organizational Culture, HR Competence, Digital Technology, and Marketing Strategy on MSME Development in the Era of Digital Transformation. *OMNICODE Journal (Omnicompetence Community Development Journal)*, 4(1), 1-8. <https://doi.org/10.55756/omnicode.v4i1.171>
- Widiatmoko, J., Goret, M., Indarti, K., Badjuri, A., Nuswandari, C., Ekonomika, F., Bisnis, D., Stikubank, U., Kendeng, J., & Ngisor, B. (2023). Pelatihan Penyusunan Anggaran Bagi Pelaku Umkm Di Kota Semarang. *Jurnal Penamas*, 7(2), 191–198.
- Zograb, M., Yana, Y., Ol'ga, V., & Tat'yana, V. (2024). Corporate financial planning and budgeting. In *Corporate financial planning and budgeting*. <https://doi.org/10.12737/1958350>