

**PENERAPAN METODE *FORECAST* DALAM MENYUSUN
ANGGARAN PENJUALAN PADA PT AYUNAN BULAN
INTERNATIONAL TAHUN 2024**



**GUSTI AYU MADE VINA GANAKIN
NIM : 2115613035**

**PROGRAM STUDI DIII AKUNTANSI
JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI BALI
BADUNG
2024**

**PENERAPAN METODE *FORECAST* DALAM MENYUSUN
ANGGARAN PENJUALAN PADA PT AYUNAN BULAN
INTERNATIONAL TAHUN 2024**



**GUSTI AYU MADE VINA GANAKIN
NIM : 2115613035**

**PROGRAM STUDI DIII AKUNTANSI
JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI BALI
BADUNG
2024**

SURAT PERNYATAAN ORISINALITAS KARYA ILMIAH

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama Lengkap : Gusti Ayu Made Vina Ganakin

NIM : 2115613035

Program Studi : DIII Akuntansi

Menyatakan bahwa sesungguhnya Tugas Akhir :

Judul : Penerapan Metode *Forecast* Dalam Menyusun Anggaran
Penjualan Pada PT Ayunan Bulan International Tahun
2024

Pembimbing : 1. Dra. Ni Nyoman Yintayani, M.Si
2. Ni Made Ayu Dwijayanti, S.E.Ak., M.Si

Tanggal Ujian : 16 Agustus 2024

Tugas Akhir yang ditulis merupakan karya sendiri dan orisinal, bukan merupakan kegiatan plagiat atau saduran karya pihak lain serta belum pernah diajukan sebagai syarat atau sebagai bagian dari syarat untuk memperoleh gelar ahli madya dari perguruan tinggi.

Demikian pernyataan ini saya buat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Badung, 16 Agustus 2024



Gusti Ayu Made Vina Ganakin

**PENERAPAN METODE *FORECAST* DALAM MENYUSUN
ANGGARAN PENJUALAN PADA PT AYUNAN BULAN
INTERNATIONAL TAHUN 2024**

NAMA : Gusti Ayu Made Vina Ganakin

NIM : 2115613035

Tugas Akhir Ini Diajukan Guna Memenuhi Salah Satu Syarat
Untuk Menyelesaikan Program Pendidikan Diploma III Akuntansi
Pada Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Bali

Disetujui Program Studi Diploma III Akuntansi :

Pembimbing I

(Dra. Ni Nyoman Yintayani, M.Si)
NIP. 196110161990032001

Pembimbing II

(Ni Made Ayu Dwijayanti, S.E.Ak., M.Si)
NIP. 197902242006042002

Disahkan Oleh :

Jurusan Akuntansi

Ketua



(I Made Bagrada, SE., M.Si, Ak)
NIP. 197512312005011003

**PENERAPAN METODE *FORECAST* DALAM MENYUSUN
ANGGARAN PENJUALAN PADA PT AYUNAN BULAN
INTERNATIONAL TAHUN 2024**

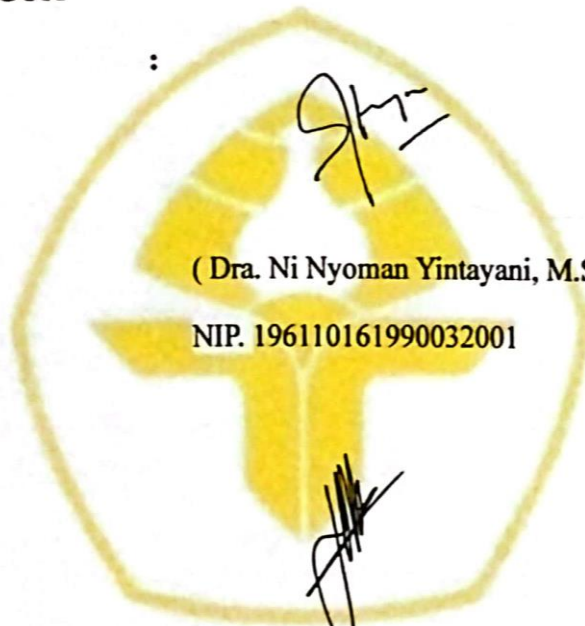
Telah Diuji Dan Dinyatakan Lulus Ujian Pada :

Tanggal 16 Agustus 2024

PANITIA PENGUJI

KETUA

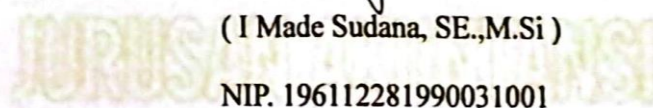
:



(Dra. Ni Nyoman Yintayani, M.Si)

NIP. 196110161990032001

ANGGOTA



(I Made Sudana, SE., M.Si)

NIP. 196112281990031001

POLITEKNIK NEGERI BALI



(Drs. I Made Sumartana, M.Hum)

NIP. 196201091989031001

KATA PENGANTAR

Puji syukur ke hadapan Tuhan Yang Maha Esa, karena atas berkat dan rahmat-Nya, tugas akhir dapat diselesaikan. Penulisan tugas akhir ini dilakukan dalam rangka memenuhi salah satu syarat mencapai gelar Sarjana Vokasi Akuntansi di Politeknik Negeri Bali. Penulis menyadari bahwa penyelesaian tugas akhir ini tidak terlepas dari banyak pihak yang telah memberikan bantuan serta dukungan yang sangat besar. Oleh karena itu, penulis ingin mengucapkan terima kasih sedalam-dalamnya kepada para pihak :

1. I Nyoman Abdi, SE., M.eCom selaku Direktur Politeknik Negeri Bali
2. I Made Bagiada, SE., M.Si, Ak selaku Ketua Jurusan Akuntansi
3. Ni Made Wirasyanti Dwi Pratiwi, SE, M.Agb, Ak selaku Ketua Program Studi Program Diploma III Akuntansi
4. Dra. Ni Nyoman Yintayani, M.Si sebagai dosen pembimbing I yang telah memberikan semangat, bimbingan, dorongan, dan arahan sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini dengan baik.
5. Ni Made Ayu Dwijayanti, S.E.Ak., M.Si sebagai dosen pembimbing II yang telah memberikan bimbingan penjelasan terkait tata cara penulisan tugas akhir.
6. (Nama Lengkap dengan Gelar) sebagai ketua tim penguji yang telah memberikan semangat, bimbingan, dorongan, sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini dengan baik.
7. Keluarga tercinta yang dengan penuh pengorbanan telah memberikan dukungan dan perhatian dalam menyelesaikan tugas akhir ini;

8. *Owner, General Manager*, dan seluruh staf PT Ayunan Bulan International yang telah memberikan kesempatan penulis untuk menggali informasi/pengambilan data untuk mendukung penyelesaian tugas akhir ini

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan tugas akhir ini masih banyak hal relevan yang belum diungkap secara utuh karena keterbatasan kemampuan, waktu, dan pengalaman penulis. Namun demikian, tugas akhir ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi semua pihak yang berkepentingan.

Badung, 31 Juli 2024

Gusti Ayu Made Vina Ganakin

JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI BALI

**PENERAPAN METODE *FORECAST* DALAM MENYUSUN
ANGGARAN PENJUALAN PADA PT AYUNAN BULAN
INTERNATIONAL TAHUN 2024**

ABSTRAK

GUSTI AYU MADE VINA GANAKIN

Penelitian ini bertujuan untuk menyusun peramalan penjualan menggunakan *trend* metode *least square* dan *trend* metode *moment* kemudian menghitung standar kesalahan *forecasting* (SKF) dari kedua metode peramalan tersebut untuk menentukan metode mana yang cocok digunakan sebagai landasan peramalan dalam menyusun anggaran penjualan pada PT Ayunan Bulan International tahun 2024. Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif kuantitatif dengan perhitungan *forecasting* menggunakan *trend* metode *least square* dan metode *moment*. Untuk membandingkan kedua metode tersebut menggunakan Standar Kesalahan *Forecasting* (SKF). Sumber data yang digunakan adalah primer berupa hasil wawancara dengan staf akuntansi serta observasi langsung dan data sekunder berupa data penjualan tahun 2023 bulan Januari – Desember. Hasil penelitian menunjukkan bahwa perhitungan peramalan penjualan tahun 2023 menggunakan *trend* metode *least square* dan *trend* metode *moment* menunjukkan total peramalan penjualan sebesar 4.233 unit yang di mana total tersebut sama dengan total realisasi penjualan perusahaan. Perhitungan SKF menunjukkan bahwa peramalan menggunakan *trend* metode *least square* lebih cocok digunakan sebagai dasar peramalan penjualan dalam membuat anggaran penjualan pada PT Ayunan Bulan International karena selisih nilai SKF-nya lebih kecil 8 unit dibandingkan peramalan menggunakan *trend* metode *moment*. Anggaran penjualan tahun 2024 pada PT Ayunan Bulan International untuk produk Compact Hammock (*Dark Green*) adalah sejumlah 2.465 unit dengan harga jual per unit € 11,80 dengan total € 29.082,46, Eco Bag Medium (*Royal Blue*) sejumlah 1.039 unit dengan harga jual per unit € 2,90 dengan total € 3.014,03 dan Backpack Plus 25L (*Black*) sejumlah 2.181 unit dengan harga jual € 11,00 per unit dengan total € 7.305,16.

Kata Kunci : Peramalan Penjualan, Anggaran Penjualan, *Trend* Metode *Least Square*, *Trend* Metode *Moment*, Standar Kesalahan *Forecasting* (SKF)

**PENERAPAN METODE *FORECAST* DALAM MENYUSUN
ANGGARAN PENJUALAN PADA PT AYUNAN BULAN
INTERNATIONAL TAHUN 2024**

ABSTRACT

GUSTI AYU MADE VINA GANAKIN

This study aims to compile sales forecasts using the least squares trend method and the trend moment method then calculate the standard forecasting error (SKF) of the two forecasting methods to determine which method is suitable to use as a forecasting basis in preparing the sales budget at PT Ayunan Bulan International in 2024. The research method used is descriptive quantitative with forecasting calculations using the least squares method and the moment method. To compare the two methods, Standard Error Forecasting (SKF) is used. The data sources used are primary in the form of interviews with accounting staff as well as direct observation and secondary data in the form of sales data for 2023 in January - December. The research results show that the calculation of sales forecasting for 2023 using the least squares trend method and the trend moment method shows that the total sales forecast is 4,233 units, which is the same total as the company's total sales realization. SKF calculations show that forecasting using the trend least squares method is more suitable as a basis for sales forecasting in making sales budgets at PT Ayunan Bulan International because the difference in SKF values is 8 units smaller than forecasting using the trend moment method. The 2024 sales budget at PT Ayunan Bulan International for Compact Hammock (Dark Green) products is 2,465 units with a selling price per unit of € 11.80 with a total of € 29,082.46, Eco Bag Medium (Royal Blue) is 1,039 units with a selling price per unit € 2.90 with a total of € 3,014.03 and Backpack Plus 25L (Black) amounting to 2,181 units with a selling price of € 11.00 per unit for a total of € 7,305.16.

Keywords: *Sales Forecasting, Sales Budget, Trend Method Least Square, Trend Method Moment, Standard Error Forecasting (SKF)*

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN SAMPUL DEPAN	i
HALAMAN SAMPUL DALAM	ii
HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS	iii
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING	iv
HALAMAN PENETAPAN PANITIA PENGUJI	v
KATA PENGANTAR	vi
ABSTRAK	viii
ABSTRACT	ix
DAFTAR ISI	x
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR RUMUS	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang Masalah	1
1.2. Rumusan Masalah	4
1.3. Batasan Masalah.....	5
1.4. Tujuan Penelitian.....	5
1.5. Manfaat Penelitian.....	6
BAB II LANDASAN TEORI	7
2.1. Penelitian Terdahulu	7
2.2. Landasan Teori	11
2.3. Kerangka Pikir Penelitian.....	24
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	26
3.1. Lokasi Dan Objek Penelitian.....	26
3.2. Jenis, Sifat dan Sumber Data.....	26
3.3. Teknik Pengumpulan Data	27
3.4. Metode Pengolahan Data.....	28
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	29
4.1. Data dan Hasil Pengolahan Data Penelitian	29
4.2. Hasil Penelitian Dan Pembahasan	30
4.3. Interpretasi Hasil Penelitian	49
BAB V SIMPULAN DAN SARAN	54
5.1. Simpulan.....	54
5.2. Saran	55
DAFTAR PUSTAKA	57
DAFTAR LAMPIRAN	59

DAFTAR TABEL

	Halaman
1.1 Daftar Penjualan.....	3
4.1 Daftar Penjualan.....	29
4.2 Tabel Nilai Y, X, XY, X ² Metode <i>Least Square</i>	31
4.3 Tabel Peramalan Penjualan Metode <i>Least Square</i> 2023	33
4.4 Tabel Nilai X, Y, XY, XY ² Metode <i>Moment</i>	34
4.5 Tabel Peramalan Penjualan Metode <i>Moment</i> 2023	37
4.6 Tabel SKF <i>Trend</i> Metode <i>Least Square</i>	38
4.7 Tabel SKF <i>Trend</i> Metode <i>Moment</i>	39
4.8 Tabel Peramalan (<i>Forecasting</i>) Tahun 2023	40
4.9 Tabel Peramalan (<i>Forecasting</i>) Tahun 2024	41
4.10 Tabel Produk Penjualan.....	41
4.11 Tabel Persentase Produk.....	42
4.12 Unit Peramalan Produk Compact Hammock (<i>Dark Green</i>)	44
4.13 Unit Peramalan Produk Eco Bag Medium (<i>Royal Blue</i>).....	45
4.14 Unit Peramalan Produk Backpack Plus 25L (<i>Black</i>)	46
4.15 Anggaran Penjualan Compact Hammock (<i>Dark Green</i>) Tahun 2024.....	47
4.16 Anggaran Penjualan Eco Bag Medium (<i>Royal Blue</i>) Tahun 2024.....	48
4.17 Anggaran Penjualan Backpack Plus 25L (<i>Black</i>) Tahun 2024.....	49
4.18 Tabel Unit Perbandingan Peramalan	50
4.19 Tabel Perbandingan SKF.....	51

JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI BALI

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
2. 1 Kerangka Pikir Penelitian	25



DAFTAR RUMUS

	Halaman
2. 1 Rumus Peramalan Penjualan Metode <i>Least Square</i>	21
2. 2 Rumus Bilangan Konstan & Koefisien Garis <i>Trend</i> Metode <i>Least Square</i> ...	22
2. 3 Rumus Peramalan Penjualan Metode <i>Moment</i>	23
2. 4 Rumus Bilangan Konstan & Koefisien Garis <i>Trend</i> Metode <i>Moment</i>	23
2. 5 Rumus Kesalahan <i>Forecasting</i> (SKF).....	24
4. 1 Rumus Kesalahan Penjualan Metode <i>Least Square</i>	31
4. 2 Rumus Bilangan Konstan & Koefisien Garis <i>Trend</i> Metode <i>Least Square</i> ...	32
4. 3 Rumus Peramalan Penjualan Metode <i>Moment</i>	34
4. 4 Rumus Bilangan Konstan & Koefisien Garis <i>Trend</i> Metode <i>Moment</i>	35
4. 5 Rumus Kesalahan <i>Forecasting</i> (SKF) Metode <i>Least Square</i>	38
4. 6 Rumus Kesalahan <i>Forecasting</i> (SKF) Metode <i>Moment</i>	39



JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI BALI

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1_Daftar Harga Jual Produk PT Ayunan Bulan International Tahun 2024
- Lampiran 2_Data Penjualan PT Ayunan Bulan International Tahun 2023
- Lampiran 3 Tabel Wawancara PT Ayunan Bulan International
- Lampiran 4 Contoh Produk



JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI BALI

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Perusahaan dapat dianggap sebagai sebuah entitas yang didirikan dengan tujuan untuk memproduksi atau mendistribusikan barang guna membantu orang memenuhi kebutuhan mereka. Pada hakikatnya, suatu perusahaan didirikan oleh minimal satu orang. Dalam kepemilikan perusahaan, bisnis biasanya dipimpin oleh satu atau lebih *owner*. Dalam aktivitas apa pun, perusahaan akan selalu memiliki tujuan untuk memaksimalkan keuntungan dengan menurunkan biaya dan meningkatkan pendapatan (Rohmah et al., 2024).

Persaingan bisnis di era globalisasi saat ini semakin meningkat yang mendorong para karyawan untuk mencapai target penjualan perusahaan. Keberhasilan dari sebuah perusahaan dapat diukur dengan tingkat penjualan yang dilakukan. Begitu pula karyawan yang dituntut untuk mencapai target penjualan. Permintaan pelanggan yang berubah ubah setiap harinya menuntut perusahaan lebih detail dalam perencanaan strategi tingkat penjualan. Salah satu yang dapat dilakukan perusahaan adalah dengan melakukan peramalan penjualan. Perkiraan atau peramalan adalah data di masa lalu yang digunakan untuk keperluan estimasi data yang akan datang. *Forecasting* merupakan bagian terpenting bagi setiap perusahaan ataupun organisasi bisnis dalam setiap pengambilan keputusan manajemen (Amrullah & Riansyah, 2020).

Untuk mempermudah pemimpin perusahaan dalam memaksimalkan kinerja perusahaan dalam persaingan bisnis di era globalisasi ini, akan sangat berguna apabila perusahaan menyusun sebuah rencana menyangkut dengan kegiatan perusahaan tersebut. Alat yang lazim digunakan oleh manajemen dalam perencanaan dan pengendalian adalah anggaran (*budget*) untuk perencanaan dan informasi umpan balik untuk keputusan pengendalian (Tarigan & Nurhayati, 2022).

Anggaran merupakan perencanaan atas kegiatan operasional perusahaan yang saling berkaitan dengan memiliki peranan penting sebagai alat pedoman kerja sehingga setiap aktivitas perusahaan dapat terarah untuk mencapai tujuan yang dikehendaki yang di mana di dalamnya juga menyangkut tentang peramalan akan penjualan yang dilakukan (Septianti & Dahtiah, 2021).

PT Ayunan Bulan International adalah perusahaan PMA yang bergerak dibidang manufakturing dengan membuat dan mendistribusikan berbagai jenis produk *Hammock*, *Backpack* dan keperluan *travel* lainnya. PT Ayunan Bulan International memiliki pangsa pasar penjualan International, di mana hal tersebut membuat PT Ayunan Bulan International menjadi perusahaan yang tergolong besar. PT Ayunan Bulan International menggunakan sistem *Top Down* yang di mana para eksekutif yang menentukan jumlah unit barang yang akan dijual berdasarkan opini dari data histori penjualan dan kemudian meneruskannya kepada manajer untuk implementasi.

Tabel 1.1 Daftar Penjualan
PT Ayunan Bulan International
Bulan Januari – Desember 2023 (Unit)

Periode	Compact Hammock (Dark Green)	Eco Bag Medium (Royal Blue)	Backpack Plus 25L (Black)	Total
Januari 2023	300	100	50	450
Februari 2023	929	22	83	1034
Maret 2023	4	3	32	39
April 2023	250	6	88	344
Mei 2023	11	7	6	24
Juni 2023	21	42	78	141
Juli 2023	4	6	18	28
Agustus 2023	5	10	32	47
September 2023	34	36	53	123
Oktober 2023	354	29	100	483
November 2023	290	270	210	770
Desember 2023	458	81	211	750
Total Σ	2660	612	961	4233

Sumber Data : PT Ayunan Bulan International

Berdasarkan Tabel 1.1 di atas, dapat dilihat bahwa penjualan yang terjadi di PT Ayunan Bulan International tidak signifikan atau teratur dan berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan, PT Ayunan Bulan International melakukan produksi persediaannya sesuai dengan permintaan pembelian *wholesale* dari *distributor* yang berasal dari lebih 50 negara di seluruh dunia dan *retail order* dari *website* resmi yang di mana belum ada penyusunan anggaran terhadap penjualannya, yang di mana anggaran penjualan merupakan anggaran induk atau *master budget*, hal tersebut mengakibatkan tidak adanya dasar kinerja dan target mengenai usaha mereka, yang tentunya akan mengakibatkan tidak teraturnya kinerja perusahaan dalam memproduksi persediaannya. Di mana anggaran penjualan ini juga seharusnya dijadikan

dasar dalam menentukan jumlah unit yang akan diproduksi dan tentunya untuk kebutuhan informasi mengenai biaya-biaya yang terkait, bahan baku dan hal lainnya yang diperlukan dalam proses produksi ke depannya.

Berdasarkan pemaparan di atas, penyusunan anggaran penjualan pada PT Ayunan Bulan International sangatlah penting untuk perencanaan manajemen ke depannya. Dikarenakan PT Ayunan Bulan International belum pernah menyusun anggaran penjualan sebelumnya, maka pada penelitian ini metode yang disarankan untuk peramalan penjualan menggunakan metode garis *trend* secara matematis yaitu *trend* metode *least square* atau *trend* metode *moment* dikarenakan metode tersebut merupakan metode yang paling sederhana dalam perhitungan statistiknya dan paling umum digunakan. Setelah hasil peramalan (*forecast*) penjualan ditemukan maka perusahaan membuat Standar Kesalahan *Forecasting* (SKF) untuk membandingkan antara kedua metode mana yang paling tepat digunakan sebagai dasar penyusunan anggaran penjualan pada PT Ayunan Bulan International tahun 2024.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas maka rumusan masalah dari penelitian ini yaitu :

1. Bagaimana penyusunan peramalan penjualan menggunakan metode *trend* metode *least square* dan *trend* metode *moment*?
2. Bagaimana perhitungan Standar Kesalahan *Forecasting* (SKF) terhadap peramalan *trend* metode *least square* dan *trend* metode *moment*?

3. Bagaimana penyusunan anggaran penjualan pada PT Ayunan Bulan International tahun 2024?

1.3. Batasan Masalah

1. Perbandingan metode peramalan penjualan dalam penyusunan anggaran penjualan pada PT Ayunan Bulan International yang digunakan berfokus pada dua metode yaitu *trend* metode *trend Least Square* dan metode *Moment*.
2. Penerapan anggaran penjualan yang dilakukan hanya kepada tiga jenis barang yang memiliki tingkat penjualan paling tinggi yaitu : Compact Hammock (*Dark Green*), Eco Bag Medium 15L (*Royal Blue*), dan Backpack Plus - 25L (*Black*).
3. Data yang digunakan sebagai landasan pembuatan peramalan penjualan pada PT Ayunan Bulan International tahun 2024 adalah data penjualan PT Ayunan Bulan tahun 2023 bulan Januari – Desember.

1.4. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Menyusun peramalan penjualan menggunakan metode *trend* metode *least square* dan trend metode *moment*.
2. Menghitung Standar Kesalahan *Forecasting* (SKF) terhadap peramalan *trend* metode *least square* dan *trend* metode *moment*.

3. Menyusun anggaran penjualan pada PT Ayunan Bulan International tahun 2024.

1.5. Manfaat Penelitian

1.5.1. Bagi Mahasiswa

Penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan mahasiswa sehingga dapat membandingkan dan mengaplikasikan ilmu yang telah didapat dibangku kuliah dengan penerapan mengenai anggaran di dunia kerja.

1.5.2. Bagi Perusahaan

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi dasar dan bahan pertimbangan dalam menentukan kebijakan anggaran penjualan yang baik pada periode berikutnya.

1.5.3. Bagi Politeknik Negeri Bali

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi tambahan koleksi untuk menjadi contoh bagi mahasiswa Politeknik Negeri Bali dalam menyusun tugas akhir nantinya.

POLITEKNIK NEGERI BALI

BAB V SIMPULAN DAN SARAN

5.1. Simpulan

Berdasarkan uraian dan pembahasan tentang penerapan metode *forecast* dalam menyusun anggaran penjualan pada PT Ayunan Bulan International tahun 2024 dapat disimpulkan bahwa :

1. Bahwa penyusunan peramalan penjualan tahun 2023 menggunakan *trend* metode *least square* dan *trend* metode *moment* menunjukkan total peramalan penjualan sebesar 4.233 unit yang di mana total tersebut sama dengan total realisasi penjualan perusahaan.
2. Peramalan penjualan pada PT Ayunan Bulan International menggunakan dua metode yaitu *trend* metode *least square* dan *trend* metode *moment* pada bulan Januari sampai Desember tahun 2024, di mana data perbandingannya diambil dari data penjualan perusahaan mulai Januari sampai Desember 2023. Hasil dari perbandingan kedua metode tersebut diuji menggunakan Standar Kesalahan *Forecasting* (SKF), SKF digunakan untuk menentukan kesesuaian antara *forecasting* yang disusun dengan realisasi penjualannya. Hasil penelitian melalui SKF yang telah dilakukan menunjukan bahwa peramalan penjualan menggunakan *trend* metode *least square* mendapatkan nilai SKF 362 unit dan peramalan menggunakan *trend* metode *moment* mendapatkan nilai SKF 370 unit. Hal tersebut menunjukkan bahwa peramalan menggunakan *trend* metode *least square* lebih cocok digunakan sebagai dasar peramalan penjualan dalam membuat

anggaran penjualan pada PT Ayunan Bulan International karena selisih nilai SKF-nya lebih kecil 8 unit dibandingkan peramalan menggunakan *trend metode moment*.

3. Berdasarkan hasil perhitungan yang telah dilakukan, anggaran penjualan tahun 2024 pada PT Ayunan Bulan International untuk produk Compact Hammock (*Dark Green*) adalah sejumlah 2.465 unit dengan harga jual per unit € 11,80 dengan total € 29.082,46, Eco Bag Medium (*Royal Blue*) sejumlah 1.039 unit dengan harga jual per unit € 2,90 dengan total € 3.014,03 dan Backpack Plus 25L (*Black*) sejumlah 2.181 unit dengan harga jual € 11,00 per unit dengan total € 7.305,16.

5.2. Saran

Hasil dari penelitian ini dapat perusahaan gunakan sebagai acuan prediksi hasil penjualan pada bulan yang akan datang untuk menyediakan stok barang dan bahan baku sesuai peramalan tersebut, atau untuk memperkirakan tenaga kerja produksi sesuai dengan prediksi penjualan tersebut. Selain itu hasil peramalan anggaran penjualan ini dapat pula perusahaan gunakan sebagai antisipasi penjualan pada PT Ayunan Bulan International yaitu dapat berupa mempromosikan barang melalui media sosial, meningkatkan kualitas pelayanan, serta membuat strategi pemasaran yang tepat untuk mendapatkan penjualan yang diinginkan dari hasil peramalan penjualan tersebut.

Berdasarkan data yang digunakan, dapat dilihat bahwa penjualan yang terjadi tidak signifikan atau teratur. Maka untuk penelitian selanjutnya yang

memiliki pola penjualan serupa disarankan agar menyusun peramalan penjualan menggunakan metode parabola untuk mendapatkan peramalan penjualan dan analisis yang lebih signifikan lagi.



JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI BALI

DAFTAR PUSTAKA

- Adnyana, I. M. (2020). *PENGANGGARAN PERUSAHAAN* (Melati, Ed.). Lembaga Penerbitan Universitas Nasional (LPU-UNAS).
- Aini, N., Widuri, T., & Harianto, K. (2023). Analisis Penyusunan Anggaran Penjualan Pada CV Senapan123.com di Kabupaten Kediri. *GLORY (Global Leadership Organizational Research in Management)*, Vol.1, No.4, 238–248. <https://doi.org/10.59841/glory.v1i4.378>
- Amrullah, E. A., & Riansyah, W. (2020). Peramalan Penjualan Bulanan menggunakan metode Trend Moment pada Toko Suamzu Boutique. *Jurnal Sains Manajemen Informatika Dan Komputer*, 19(2), 46–53. <https://doi.org/10.53513/jis.v19i2.2423>
- Dewanto, J. T., Syamsul, & Nurlailah. (2022). Penerapan Metode Forecast dalam Menyusun Anggaran Penjualan Pupuk Non-Subsidi. *Indonesian Accounting Literacy Journal*, 03(01), 63–74. <https://doi.org/10.35313/ialj.v2i04.4137>
- Dwijayanti, N. M. A., & Lasmini, N. N. (2024). PERBANDINGAN METODE LEAST SQUARE DENGAN METODE MOMENT DALAM MENYUSUN ANGGARAN PENJUALAN DAN IMPLIKASINYA TERHADAP PERENCANAAN LABA DI UD TIMBUL VARIASI. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Dan Bisnis*, 8(1). <https://doi.org/10.38043/jimb>
- Febriyanti, N. F., Gunawan, A., & Sembiring, E. E. (2023). Penerapan Peramalan Penjualan Pada Anggaran Penjualan Sebagai Dasar Dalam Penyusunan Anggaran Produksi dan Anggaran Biaya Produksi (Studi Kasus Pada Pabrik Tahu Mahrup Cibogo). *Indonesian Accounting Literacy Journal*, 03(02), 123–135. <https://doi.org/10.35313/ialj.v3i2.3155>
- Kusumastuti, E. D., Lestari, F., & Afriady, A. (2021). ANALISIS PERBANDINGAN TIGA METODE PERAMALAN PENJUALAN PADA UMKM ADORABLE PROJECT. In *ACCOUNTHINK : Journal of Accounting and Finance* (Vol. 6, Issue 02). <https://doi.org/10.35706/acc.v6i02.5270>
- Mulyani, S., Hayati, D., & Sari, A. N. (2021). *ANALISIS METODE PERAMALAN (FORECASTING) PENJUALAN SEPEDA MOTOR HONDA DALAM MENYUSUN ANGGARAN PENJUALAN PADA PT TRIO MOTOR MARTADINATA BANJARMASIN* (Vol. 14, Issue 1). <https://www.stienas-ypb.ac.id/jurnal/index.php/jdeb/article/view/320>

Rohmah, S. J., Anggraini, N., & Noermaning, P. (2024). ANGGARAN PENJUALAN SEBAGAI DASAR PENENTUAN ANGGARAN PRODUKSI DAN ANGGARAN BIAYA PRODUKSI GUNA PENGENDALIAN BIAYA PRODUKSI. *Jurnal Ilmiah Cendekia Akuntansi*, Vol. 9, No. 01.

<https://doi.org/10.32503/cendekiaakuntansi.v9i1.4218>

Rukmana, C. T. P., & Burhany, D. I. (2021). Perhitungan Peramalan Penjualan dalam Penyusunan Anggaran Penjualan pada PT Industri Susu Alam Murni (ISAM). *Indonesian Accounting Literacy Journal*, 01(03), 705–716. <https://doi.org/10.35313/ialj.v1i3.3205>

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*, 01(03), 490–503.

<https://doi.org/10.35313/ialj.v1i3.3166>

Sinaga, A., & Irama, O. N. (2021). *Anggaran Penjualan Sebagai Alat Bantu Manajemen Dalam Pengelolaan Laba Perusahaan*. Vol. 2, No. 1.

<https://doi.org/10.32696/jaapi.v2i1.741>

Tarigan, V. B., & Nurhayati, N. (2022). Penerapan Anggaran Penjualan dalam Memperkirakan Penjualan. *Journal of Business and Economics Research (JBE)*, 3(3), 399–407. <https://doi.org/10.47065/jbe.v3i3.2394>

JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI BALI