

SKRIPSI

**ANALISIS ANGGARAN PENJUALAN SEBAGAI ALAT
PERENCANAAN LABA PADA PT BALI SRI ORGANIK**



POLITEKNIK NEGERI BALI

NAMA : IYAM WULANDARI

NIM : 2015644072

PROGRAM STUDI SARJANA TERAPAN AKUNTANSI MANAJERIAL

JURUSAN AKUNTANSI

POLITEKNIK NEGERI BALI

2024

ANALISIS ANGGARAN PENJUALAN SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PADA PT BALI SRI ORGANIK

IYAM WULANDARI
2015644072

(Program Studi Sarajana Terapan Akuntansi Manajerial, Politeknik Negeri Bali)

ABSTRAK

PT Bali Sri Organik merupakan perusahaan yang melakukan penjualan beras merah dan putih. PT Bali Sri Organik dalam melakukan penyusunan anggaran hanya dilakukan oleh pimpinan perusahaan saja dengan berpatokan pada data-data sebelumnya. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui prosedur penyusunan anggaran penjualan pada perusahaan dan mengetahui metode peramalan penjualan yang cocok digunakan oleh perusahaan dan memperkirakan peramalan penjualan untuk bulan Januari sampai Desember 2024 pada PT Bali Sri Organik. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini ialah: wawancara dan studi dokumentasi. Teknis analisis data dalam melakukan peramalan penjualan yaitu analisis deskriptif kualitatif dan analisis kuantitatif.

Peramalan penjualan dihitung terlebih dahulu, setelah hasil perkiraan (*forecast*) penjualan ditemukan maka peramalan tersebut dihitung menggunakan metode peramalan penjualan yaitu menggunakan metode *least square* dan metode *trend moment*. Setelah itu peramalan penjualan dihitung menggunakan MSE (*Mean Squared Error*) untuk membandingkan diantara kedua metode tersebut metode mana yang paling tepat digunakan dengan melihat nilai MSE terkecil. MSE yang nilainya paling kecil merupakan metode yang paling tepat digunakan oleh perusahaan karena MSE terkecil mendekati kebenaran dalam melakukan peramalan penjualan. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa PT Bali Sri Organik lebih cocok menggunakan metode *trend moment* karena metode tersebut memiliki nilai MSE terkecil dibandingkan dengan metode *least square*. Peramalan penjualan tahun 2024 menggunakan metode *trend moment* sebesar 99.342kg.

Kata Kunci: Perkiraan Penjualan, Anggaran Penjualan, *Trend Moment*, *Least Square*, Standar Kesalahan Peramalan.

**SALES BUDGET ANALYSIS AS A TOOL
PROFIT PLANNING AT PT BALI SRI ORGANIK**

**IYAM WULANDARI
2015644072**

(Program Studi Sarajana Terapan Akuntansi Manajerial, Politeknik Negeri Bali)

ABSTRACT

PT Bali Sri Organik is a company that sells brown and white rice, where currently this company still rely on their company head to decide their annual budget after analyzing all the company's previous data. This study aims to determine the sales budgeting procedure at the company and find out the forecasting method that is suitable for the company and estimate its sales forecasting from January to December 2024 at PT Bali Sri Organik. The data collection techniques used in this research are: interviews and documentation studies. Technical data analysis in conducting sales forecasting is qualitative descriptive analysis and quantitative analysis.

Sales forecasting is conducted as the first phase before calculating the forecast using the sales forecasting method, which are the least square method and the trend moment method. Sales forecasting is calculated afterwards using the MSE (*Mean Squared Error*) to compare between the two methods and discover the most appropriate method to use by choosing the smallest MSE value. The smallest MSE is the most appropriate method to use by the company as it is very close to the truth in forecasting sales. The results of this study indicate that PT Bali Sri Organik is more suitable to use the trend moment method since it has the smallest MSE value compared to the least square method. Furthermore, the sales forecasting in 2024 using the trend moment method amounted to 99,342kg.

Keywords: Sales Forecast, Sales Budget, Trend Moment, Least Square, Standard Error Forecast

**ANALISIS ANGGARAN PENJUALAN SEBAGAI ALAT
PERENCANAAN LABA PADA PT BALI SRI ORGANIK**

SKRIPSI

**Dibuat sebagai Salah Satu Syarat untuk Memperoleh Gelar Sarjana
Terapan Akuntansi pada Program Studi Akuntansi Manajerial
Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Bali**

NAMA : IYAM WULANDARI

NIM : 2015644072

**JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI BALI
PROGRAM STUDI SARJANA TERAPAN AKUNTANSI MANAJERIAL**

JURUSAN AKUNTANSI

POLITEKNIK NEGERI BALI

2024

SURAT PERNYATAAN ORISINALITAS KARYA ILMIAH

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama Lengkap : Iyam Wulandari

NIM : 2015644072

Program Studi : D4 Akuntansi Manajerial

Menyatakan bahwa sesungguhnya Skripsi:

Judul : Analisis Anggaran Penjualan Sebagai Alat Perencanaan
Laba Pada PT Bali Sri Organik

Pembimbing : I Made Agus Putrayasa, SE, M. SA, Ak

Tanggal Uji : 13 Agustus 2024

Skripsi 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 sarjana dari perguruan tinggi.

Demikian pernyataan ini saya buat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Denpasar, 7 Juli 2024



Iyam Wulandari

**ANALISIS ANGGARAN PENJUALAN SEBAGAI ALAT
PERENCANAAN LABA PADA PT BALI SRI ORGANIK**

DIAJUKAN OLEH:

NAMA : IYAM WULANDARI

NIM : 2015644072

Telah Disetujui dan Diterima dengan Baik oleh:

DOSEN PEMBIMBING I

DOSEN PEMBIMBING II



I Made Agus Putrayasa, SE, M. SA, Ak

Wayan Tari Indra Putri, S.S.T.Ak.,M.Si

NIP. 197808292008011007

NIP. 199212272019032027

JURUSAN AKUNTANSI

KETUA



I Made Baglada, SE.,M.Si,Ak

NIP. 197512312005011003

SKRIPSI

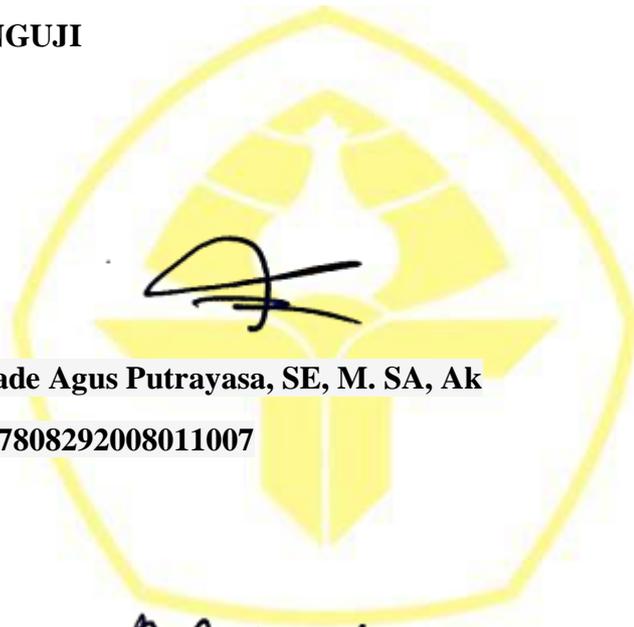
**ANALISIS ANGGARAN PENJUALAN SEBAGAI ALAT
PERENCANAAN LABA PADA PT BALI SRI ORGANIK**

Telah Diuji dan Dinyatakan Lulus Ujian Pada:

Tanggal 13 Agustus 2024

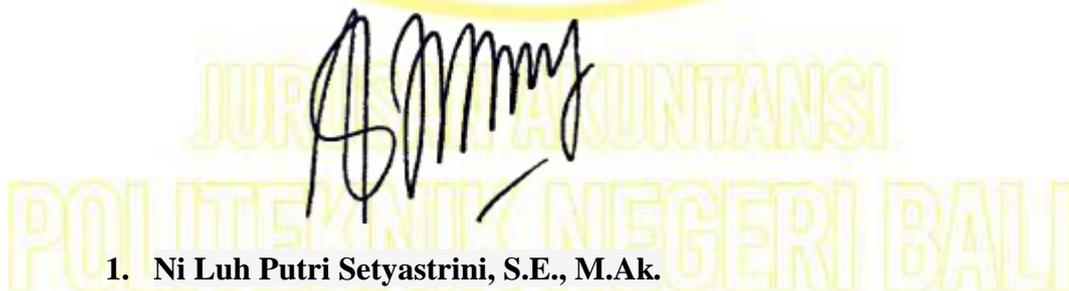
PANITIA PENGUJI

KETUA:



- 1. I Made Agus Putrayasa, SE, M. SA, Ak**
NIP. 197808292008011007

ANGGOTA:



- 1. Ni Luh Putri Setyastri, S.E., M.Ak.**
NIP. 199506212022032017



- 2. Ni Wayan Dewinta Ayuni, S.Si.,M.Si.**
NIP. 198906222014042001

KATA PENGANTAR

Puji syukur saya panjatkan kepada Tuhan Yang Maha, karena atas berkat dan rahmat-Nya, saya dapat menyelesaikan skripsi ini tepat waktu sesuai jadwal yang telah ditetapkan. Penulisan skripsi ini dilakukan dalam rangka untuk memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar Sarjana Terapan Akuntansi Manajerial pada Politeknik Negeri Bali. Saya menyadari bahwa, tanpa bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak di masa perkuliahan sampai pada penyusunan skripsi ini, sangatlah sulit bagi saya untuk menyelesaikan skripsi ini. Oleh karena itu, saya mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak I Nyoman Abdi, SE., M.eCom, selaku Direktur Politeknik Negeri Bali yang telah memberikan kesempatan untuk menempuh Pendidikan di Politeknik Negeri Bali.
2. Bapak I Made Bagiada, SE.,M.Si.,Ak, selaku Ketua Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Bali yang telah memberikan pengarahan dan juga petunjuk dalam menyelesaikan studi di Politeknik Negeri Bali khususnya di Jurusan Akuntansi.
3. Bapak Wayan Hesadijaya Utthavi, SE.,M.Si, selaku Ketua Program Studi Sarjana Terapan Akuntansi Manajerial, yang selalu memberikan semangat dan dukungan untuk menyelesaikan skripsi sebagai syarat kelulusan studi di Politeknik Negeri Bali.

4. Bapak I Made Agus Putrayasa, SE,M.SA,Ak, selaku dosen pembimbing I yang telah menyediakan waktu, tenaga, dan pikiran untuk membimbing, membantu dan mengarahkan saya dalam menyusun skripsi ini.
5. Ibu Wayan Tari Indra Putri, S.S.T.Ak.,M.Si, selaku dosen pembimbing II yang telah menyediakan waktu, tenaga dan pikiran untuk membimbing, membantu dan mengarahkan saya dalam menyusun skripsi ini.
6. Pihak PT Bali Sri Organik yang telah banyak membantu dalam usaha memperoleh data yang saya perlukan dalam proses penyusunan skripsi ini.
7. Orang tua dan keluarga yang telah memberikan bantuan dukungan material dan moral dan memberikan saya semangat sampai detik ini.
8. Teman-teman yang telah banyak membantu dan mendukung saya dalam menyelesaikan skripsi ini.

Akhir kata, saya berharap Tuhan Yang Maha Esa berkenan membalas segala kebaikan semua pihak yang telah membantu. Semoga skripsi ini membawa manfaat bagi pengembangan ilmu.

Badung, 11 Juli 2024

Iyam Wulandari

DAFTAR ISI

Halaman Sampul Depan.....	i
Abstrak	ii
<i>Abstract</i>	iii
Halaman Prasyarat Gelar Sarjana Terapan	iv
Halaman Surat Pernyataan Orisinalitas Karya Ilmiah	v
Halaman Persetujuan.....	vi
Halaman Penetapan Kelulusan.....	vii
Kata Pengantar	viii
Daftar Isi.....	x
Daftar Tabel	xii
Daftar Gambar.....	xiii
Daftar Lampiran.....	xiv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah	8
C. Batasan Masalah.....	8
D. Tujuan dan Manfaat Penelitian	8
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	10
A. Kajian Teori	10
B. Kajian Penelitian yang Relevan	18
C. Alur Pikir.....	25
D. Pertanyaan Penelitian.....	27
BAB III METODE PENELITIAN.....	28
A. Jenis Penelitian.....	28
B. Lokasi / Tempat dan Waktu Penelitian	28
C. Sumber Data.....	29
D. Teknik dan Instrumen Pengumpulan Data.....	29
E. Keabsahan Data.....	31
F. Analisis Data	32
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	37
A. Deskripsi Hasil Penelitian.....	37

B. Pembahasan dan Temuan.....	52
C. Keterbatasan Penelitian.....	59
BAB V SIMPULAN DAN SARAN.....	61
A. Simpulan	61
B. Implikasi.....	61
C. Saran.....	62
DAFTAR PUSTAKA	63
LAMPIRAN-LAMPIRAN.....	65



JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI BALI

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Anggaran Penjualan PT Bali Sri Organik	6
Tabel 4. 1 Target Penjualan dan Realisasi Penjualan Beras Tahun 2019 - 2023..	38
Tabel 4. 2 Penjualan Beras Tahun 2019 - 2023	39
Tabel 4. 3 Peramalan Penjualan Metode <i>Least Square</i>	40
Tabel 4. 4 Peramalan Penjualan Metode <i>Trend Moment</i>	43
Tabel 4. 5 MSE Metode <i>Least Sqaure</i>	47
Tabel 4. 6 MSE Metode <i>Trend Moment</i>	48
Tabel 4. 7 MSE Pada Perusahaan	49
Tabel 4. 8 Presentase perbulan tahun 2024.....	51
Tabel 4. 9 Tabel Hasil MSE.....	56

JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI BALI

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Alur Pikir.....	25
-----------------------------	----



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. 1 Panduan Wawancara.....	66
Lampiran 1. 2 Foto PT Bali Sri Organik.....	66
Lampiran 1. 3 Foto Produk	66



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Di era globalisasi saat ini, para pekerja termotivasi untuk mencapai target penjualan perusahaan karena meningkatnya daya saing di dunia bisnis. Penjualan perusahaan merupakan indikator keberhasilan yang baik. Demikian pula, memenuhi kuota penjualan merupakan harapan semua pekerja. Bisnis perlu lebih spesifik saat merumuskan taktik penjualan untuk memenuhi permintaan pelanggan, yang selalu berkembang. Perkiraan penjualan merupakan salah satu tindakan yang dapat dilakukan oleh bisnis. Membuat anggaran perusahaan merupakan salah satu dari beberapa strategi yang dipakai oleh bisnis untuk memetakan operasi harian mereka dalam mengejar tujuan mereka.

Ada dua bagian dalam anggaran induk perusahaan: anggaran operasional dan anggaran keuangan. Sejumlah anggaran membentuk anggaran operasional, termasuk anggaran untuk penjualan, manufaktur, pengadaan dan konsumsi bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, overhead pabrik, harga pokok penjualan, laba rugi, dan output. Anggaran untuk arus kas dan anggaran lainnya untuk neraca membentuk anggaran keuangan. Saat membuat anggaran, salah satu tujuan utama bisnis adalah untuk memaksimalkan laba. Perolehan laba tersebut tidak lepas dari pengawasan manajemen keuangan di dalam perusahaan tersebut. Kinerja manajemen dalam mengelola anggaran perusahaan sangat berpengaruh karena jika kinerja tersebut baik maka perusahaan dapat mencapai target penjualan yang diinginkan dan jika target penjualan berjalan dengan baik maka karyawan dengan

sadar akan meningkatkan potensi kinerjanya untuk mencapai produktivitas yang lebih baik.

Beberapa penelitian sebelumnya telah membahas pentingnya perencanaan anggaran dan peramalan dalam meningkatkan kinerja perusahaan. Menurut penelitian yang dilakukan oleh Amrullah (2020), peramalan memainkan peran penting dalam pengambilan keputusan manajemen, terutama dalam memprediksi data masa depan berdasarkan data historis. Penelitian ini menunjukkan bahwa metode peramalan seperti metode trend moment dan least square dapat memberikan hasil yang lebih akurat dalam perencanaan anggaran perusahaan. Hal ini sejalan dengan temuan Amalia (2022), yang menekankan pentingnya memeriksa prediksi berdasarkan data historis untuk memastikan konsistensi dan akurasi hasil prakiraan. Selain itu, Kurniawati (2017) menyoroti bahwa anggaran merupakan alat penting dalam perencanaan jangka panjang perusahaan, membantu perusahaan dalam mengawasi dan mengoordinasikan implementasi rencana masa depan.

Anggaran penjualan, khususnya, dianggap sebagai anggaran kunci yang menjadi dasar penyusunan anggaran lainnya. Penelitian ini juga mengungkapkan bahwa efektivitas anggaran penjualan dapat diukur melalui perbandingan antara realisasi penjualan dan anggaran yang telah disusun. Penelitian-penelitian ini memberikan landasan teoritis yang kuat bagi penelitian ini, yang berfokus pada penerapan metode peramalan dalam penyusunan anggaran penjualan di PT Bali Sri Organik. Penelitian ini akan memperluas temuan sebelumnya dengan mengevaluasi keakuratan metode peramalan dalam konteks perusahaan yang tidak menerapkan metode apapun dalam memperkirakan penjualan untuk tahun-tahun berikutnya.

Untuk memperkirakan data masa depan, seseorang memakai estimasi atau prediksi, yang didasarkan pada data sebelumnya. Dalam hal pengambilan keputusan manajemen, peramalan merupakan hal yang penting bagi perusahaan atau organisasi mana pun (Amrullah, 2020). Pendekatan peramalan dikatakan memberikan objektivitas yang lebih besar karena pendekatan tersebut memungkinkan estimasi sistematis dan pragmatis atas peristiwa masa depan berdasarkan fakta-fakta yang relevan dari masa lalu (Amrullah, 2020). Setelah membuat prediksi, penting untuk memeriksa apakah prediksi tersebut sesuai dengan data historis dan sistem penyebab yang mendasari pertumbuhan. Hasil prediksi dapat dipakai secara konsisten asalkan penggambarannya akurat (Amalia, 2022).

Metodologi itu sendiri dapat dijalankan dengan berbagai cara, termasuk metode *trend momend*, dan metode *least square*. Meskipun demikian, pendekatan *trend momend* dan *least square* adalah satu-satunya pendekatan yang dipakai dalam studi ini. Untuk menemukan fungsi garis lurus alih-alih garis putus-putus yang dihasilkan oleh data *historis* perusahaan, dan untuk mengurangi risiko kerugian yang tidak diinginkan guna memperoleh laba, pendekatan tren momen memakai metode perhitungan matematika dan statistik tertentu. Adapun kelebihan dari metode *trend moment* yaitu penggunaan parameter X tidak ada data genap ataupun data ganjil melainkan dimulai dari angka 0 untuk urutan pertamanya. Kelemahan utama metode ini adalah memberikan bobot lebih pada barang dengan masa simpan minimal satu tahun. Analisis harmonik lain yang tidak memperhitungkan cuaca adalah metode *least square* (Tarigan, 2022). Adapun kelebihan dari metode *least*

square yaitu mudah diterapkan dan dipahami, hasil lebih akurat, dapat dipakai untuk membuat prediksi tentang kinerja masa depan. Salah satu masalah dengan pendekatan *least square* adalah pendekatan ini memakai dua set data yang berbeda data genap dan data ganjil untuk menghitung nilai X. Maka akan membuat anggaran penjualan berdasarkan hasil prakiraan.

Anggaran adalah hasil akhir dari penganggaran, tindakan merencanakan anggaran. Perusahaan memakai anggaran sebagai alat untuk perencanaan jangka panjang guna memastikan kelangsungan hidup dan mencapai hasil keuangan yang diinginkan. Penjualan, pembelian, manufaktur, laba, dan pemasaran merupakan bagian dari anggaran komprehensif ini. Perusahaan memakai anggaran sebagai alat manajemen untuk mengawasi dan mengoordinasikan semua implementasi rencana masa depan (realisasi) (Kurniawati, 2017). Proses penganggaran manajer mengungkapkan posisi perusahaan di pasar, mengalokasikan sumber daya yang belum terealisasi, dan menginspirasi pekerja untuk meningkatkan output mereka.

Untuk menjadi yang terbaik di bidangnya, perusahaan memakai alat penting, seperti anggaran, dalam proses penganggaran mereka. Faktor penting dalam keberhasilan perusahaan adalah anggaran yang dihasilkan melalui proses penganggaran. Dalam bisnis yang mencari laba, proses penganggaran melibatkan pembuatan rencana untuk waktu dekat, dengan tujuan memaksimalkan laba (Kurniawati, 2017). Penjualan merupakan operasi terpenting bagi organisasi. Penjualan adalah kegiatan yang terdiri dari transaksi penjualan barang atau jasa, baik kredit maupun tunai. Sumber utama uang kas dari suatu perusahaan berasal dari penjualan yang merupakan ujung tombak dalam mencapai tujuan perusahaan

mencari laba yang maksimal. Dengan adanya anggaran dapat dibandingkan antara realisasi penjualan dengan anggaran penjualan.

Selisih atau penyimpangan yang terjadi diidentifikasi dan dicari penyebabnya atau alasan terjadi penyimpangan (*variance*) efektifitas dimana keberhasilan dalam mencapai tujuan yang telah ditentukan terlebih dahulu. Anggaran penjualan ialah dasar penyusunan anggaran lainnya dan umumnya disusun terlebih dahulu sebelum menyusun anggaran lainnya. Oleh karena itu, anggaran penjualan sering disebut anggaran kunci. Anggaran penjualan dapat dijadikan sebagai standar atau tolak ukur bagi perusahaan untuk menilai dan membandingkan apakah pelaksanaan anggaran penjualan tersebut telah sesuai atau menyimpang dari yang telah dianggarkan.

PT Bali Sri Organik merupakan perusahaan yang melaksanakan penjualan produk beras yaitu beras putih, beras merah. PT Bali Sri Organik mulai berdiri semenjak tahun 2012 dan merupakan bagian dari Medco Grup yang bergerak dibidang pertanian yang berusaha untuk menjadi produsen organik yang andal di Indonesia khususnya Bali. PT Bali Sri Organik menyusun anggaran penjualan dengan berpatokan pada data anggaran penjualan tahun sebelumnya dan perusahaan juga tidak menerapkan metode apapun dalam memperkirakan penjualan perusahaan untuk tahun-tahun berikutnya. Pada umumnya metode penyusunan anggaran dibagi menjadi 3 yaitu. Metode *top down*, *bottom up*, dan metode campuran.

Berikut tabel yang menandakan anggaran penjualan serta realisasi anggaran penjualan pada PT Bali Sri Organik pada tahun 2019 – 2023.

Tabel 1. 1
Anggaran dan Ralisasi Anggaran
PT Bali Sri Organik
2019-2023

Tahun	Anggaran Penjualan	Realisasi Penjualan	Selisih	Presentase Realisasi Penjualan
2019	Rp 1.916.100.000	Rp 797.719.250	Rp 1.118.380.750	42%
2020	Rp 1.879.200.000	Rp 895.728.675	Rp 983.471.325	48%
2021	Rp 1.470.567.505	Rp 163.806.500	Rp 1.306.761.005	11%
2022	Rp 1.850.243.172	Rp 346.779.805	Rp 1.503.463.367	19%
2023	Rp 3.442.500.000	Rp 575.354.000	Rp 2.867.146.000	17%

Sumber: PT Bali Sri Organik

Tabel 1.1 menandakan bahwa anggaran yang telah ditetapkan oleh PT Bali Sri Organik mengalami selisih yang cukup besar dengan realisasi penjualan yang terjadi. Hal ini dikarenakan prosedur penyusunan anggaran belum berjalan dengan baik. PT Bali Sri Organik melaksanakan penyusunan anggaran penjualan berpatokan terhadap penjualan tahun sebelumnya, apabila penjualan rendah maka perusahaan tersebut akan menyusun anggaran penjualan sesuai dengan laporan tahun sebelumnya, untuk mencegah organisasi memiliki rencana dalam mencapai tujuannya. Di sisi lain, manajemen hanya melihat laporan realisasi penjualan dari tahun sebelumnya untuk menentukan strategi penjualan dan sasaran laba. Laporan realisasi penjualan merupakan fondasi yang membangun sasaran tahunan organisasi. Manajemen hanya mempertimbangkan data masa lalu saat menetapkan estimasi sasaran untuk tahun berikutnya. Peneliti tertarik pada tingkat keberhasilan prakiraan penjualan PT Bali Sri Organik saat memakai pendekatan *trend momen* dan *least square* untuk pengembangan anggaran penjualan, berdasarkan uraian ini.

Alhasil akan didapatkan rekomendasi metode peramalan penjualan yang tepat. Hal ini yang membuat peneliti tertarik sebagai bahan penulisan skripsi dengan judul “Analisis Anggaran Penjualan Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada PT Bali Sri Organik”.



B. Rumusan Masalah

Rumusan masalah penelitian adalah sebagai berikut, dengan memperhatikan latar belakang uraian:

1. Bagaimana prosedur penyusunan anggaran penjualan pada PT Bali Sri Organik?
2. Bagaimana metode peramalan penjualan yang dapat diterapkan dalam penyusunan anggaran penjualan pada PT Bali Sri Organik?
3. Berapakah ramalan penjualan tahun 2024 pada PT Bali Sri Organik?

C. Batasan Masalah

Studi ini hanya dibatasi pada perusahaan PT Bali Sri Organik, penelitian dibatasi pada data penjualan beras dan realisasi penjualan beras selama 5 tahun terakhir pada tahun 2019 sampai 2023. Studi ini membandingkan dua metode peramalan, yaitu *least square* dan *trend moment*, serta memakai *Forecast Error Standard* (MSE) untuk menentukan metode mana yang menghasilkan prediksi lebih tepat dengan nilai MSE terendah. Metode dengan MSE terkecil akan dipakai untuk menghitung ramalan penjualan tahun 2024 pada PT Bali Sri Organik.

D. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Berdasarkan permasalahan yang diidentifikasi dalam penelitian, maka tujuan penelitian adalah:

- a. Mengetahui proses penyusunan anggaran penjualan PT Bali Sri Organik

- b. Untuk mengetahui bagaimana PT Bali Sri Organik dapat memakai peramalan penjualan untuk membuat anggaran penjualan mereka
- c. Untuk mengetahui ramalan penjualan tahun 2024 pada PT Bali Sri Organik

2. Manfaat Penelitian

- a. Studi ini diharapkan dapat memberikan informasi tambahan sebagai bahan evaluasi untuk pengembangan perusahaan dalam memperkirakan atau menyusun anggaran penjualan serta mengetahui realisasi yang terwujud dari anggaran penjualan yang telah ditetapkan
- b. Jika peneliti lain ingin mempelajari lebih lanjut tentang perencanaan anggaran, mereka dapat memakai karya ini sebagai referensi atau referensi tambahan.

JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI BALI

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

A. Simpulan

Berikut adalah temuan penelitian yang diperoleh dari penelitian:

1. PT Bali Sri Organik menyusun target penjualan dan realiasi penjualan memakai metode *top down* dimana pimpinan perusahaan menyusun target penjualan sesuai dengan keinginannya sendiri dengan melihat realisasi penjualan 1 tahun sebelumnya.
2. PT Bali Sri Organik sebaiknya dalam menyusun target penjualan memakai metode *trend moment* karena metode tersebut memiliki kesalahan peramalan paling kecil.
3. Hasil peramalan penjualan pada tahun 2024 memakai metode *trend moment* yaitu sejumlah 11.598kg.

B. Implikasi

Berikut adalah beberapa implikasi penelitian berdasarkan hasil yang disajikan:

1. Implikasi Teoritis

Mahasiswa harus dapat memakai studi ini untuk lebih memahami cara menyiapkan anggaran dan cara memakai berbagai pendekatan untuk peramalan penjualan, seperti *trend moment* dan metode *least square*. Mengapa? Karena bisnis dapat mempelajari perkiraan penjualan mereka di masa mendatang dengan memutuskan cara mengembangkan proyeksi

penjualan. Dengan membandingkan kedua pendekatan tersebut berdasarkan nilai MSE terendah, dapat ditentukan pendekatan mana yang lebih sesuai dengan kebutuhan perusahaan.

2. Implikasi Praktis

Hasil studi ini diharapkan dapat dijadikan sebagai masukan pada PT Bali Sri Organik dalam melaksanakan penyusunan penjualan agar mengikutsertakan beberapa divisi di perusahaan dalam proses penyusunan penjualan kedepannya. PT Bali Sri Organik kedepannya sebaiknya memakai metode *trend moment*, karena metode *trend moment* memiliki nilai standar kesalahan peramalan yang paling kecil.

C. Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan simpulan yang diberikan, ada beberapa rekomendasi yang dapat diberikan:

1. Agar anggaran penjualan PT Bali Sri Organik lebih realistis, anggaran penjualan harus mencakup komponen-komponen perusahaan dalam menetapkan sasaran penjualan. Selain itu, komunikasi, kolaborasi, dan elemen terkait perusahaan harus dibekali dengan dorongan dan rasa tanggung jawab untuk menyetujui, mendukung, dan mencapai sasaran penjualan yang telah ditetapkan sebelumnya.
2. Untuk mengurangi kesenjangan antara sasaran penjualan dan realisasinya, PT Bali Sri Organik harus memakai pendekatan peramalan, yaitu metode *trend moment*, untuk mengetahui proyeksi penjualan.

DAFTAR PUSTAKA

- Amalia, R. (2022). Penerapan Metode Trend Moment Untuk Memprediksi Jumlah Pertumbuhan Penduduk. *Building of Informatics, Technology and Science (BITS)*.
- Amrullah, A. (2020). Peramalan Penjualan Bulanan menggunakan metode Trend Moment pada Toko Suamzu Boutique. *SAINTIKOM (Jurnal Sains Manajemen Informatika dan Komputer)*.
- Andrian Anwar L Nata, N. R. (2021). Perencanaan Laba Dengan Titik Impas Sebagai Dasar Pengambilan Keputusan Bagi Pihak Pengelola CV Randu Sari. *Jurnal Manajemen*, 55. doi:10.24127/jm.v15i1.579
- Ardhea Helma Alfitri, J. R. (2023). Analisis Efektivitas Penjualan Bahan Bakar Minyak Dalam Pencapaian Target Anggaran Penjualan PAda PT Pertamina (Persero) Marekting Operation Region II. *Journal Of Management Small and Medium Enterprises*, 182. doi:https://doi.org/10.35508/jom.v16i1.7774
- Arza, K. d. (2019). Pengaruh Fiscal Stress, Varians Anggaran Dan Perubahan Sisa Lebih Perhitungan Anggaran Terhadap Perubahan Anggaran Belanja Pada Pemerintah Daerah . *Jurnal Eksplorasi Akuntansi*.
- Faizal Akbar, B. H. (2022). Analisis Break Even Point Sebagai Dasar Dalam Menyusun Anggaran Penjualan Dan Perencanaan Laba (Studi Kasus pada Pabrik Rokok Semanggi Mas Tulungagung). *Jurnal Ilmiah Cendekia Akuntansi*, 54-55. doi:https://doi.org/10.32503/cendekiaakuntansi.v7i3.2816
- Hasrina, M. (2021). Penerapan Metode Forecast Dalam Menyusun Anggaran Penjualan Pada PD Cakrawala Palembang. *Jurnal Ilmiah Manajemen*, 42. doi:https://doi.org/10.58437/mim.v10i2.66
- Kurniawati, J. P. (2017). Analisis Anggaran Penjualan Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada PT Wahana Persada Karton Palembang. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Global Masa Kini*, 65. doi:https://doi.org/10.36982/jiegmk.v8i1.301
- lik, A. (2017). Analisis Penerapan Forecasting Dalam Penentuan Anggaran Penjualan Dan Implikasinya Terhadap Peningkatan Penjualan Perusahaan . *Jurnal Ilmu Manajemen*, 201. doi:http://dx.doi.org/10.2827/jeim.v4i1.1150
- Muhammad Rizki, R. C. (2018). Analisis Anggaran Biaya Operasional Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada PT Tanjung Untung Tanjung Pinang. *Economic , Accounting Scientific* , 16-17. doi:https://doi.org/10.52624/cash.v1i01.187

- Mulyani, Hayati, Sari. (2021). Analisa Metode Peramalan (Forecasting) Penjualan Sepeda Motor Honda Dalam Menyusun Anggaran Penjualan Pada PT Trio Motor Martadinata Banjarmasin. *Dinamika Ekonomi Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 186-187.
- Saragih, Asmawati, Sidabalok. (2019). Analisis Optimalisasi Anggaran Penjualan dalam Peningkatan Kinerja Perusahaan. *Jurnal Ekonomi & Ekonomi Syariah*, 436. doi:10.36778/jesya.v2i2.88
- Septianti, D. (2021). Penerapan Metode Peramalan dalam Menyusun anggaran Penjualan dan Anggaran Produksi Sebagai Dasar Penyusunan Anggaran Biaya Produksi pada LAF Project. *Indonesian Accounting Literacy Journal*, 502. doi:<https://doi.org/10.35313/ialj.v1i3.3166>
- Shety Sugiarti Lubis, D. J. (2022). Analisis Anggaran Penjualan Pada Komoditas Minyak Goreng Di Provinsi Sumatera Utara Dengan Menggunakan Metode Forecasting. *Jurnal Pendidikan dan Konseling*, 5952. doi:<https://doi.org/10.31004/jpdk.v4i6.9234>
- Sitohang, M. D. (2022). Penerapan Analisis Tren Time Series Moment Dalam Penentuan Anggaran Penjualan Terhadap Peningkatan Penjualan UMKM PD.Parfume. *Stimsukma Medan*, 714-715. Retrieved from <https://journals.stimsukmamedan.ac.id/index.php/senashtek/article/view/249>
- Tarigan, N. (2022). Penerapan Anggaran Penjualan dalam Memperkirakan Penjualan. *Journal of Business and Economics Research (JBE)*, 407. doi:<https://doi.org/10.47065/jbe.v3i3>