

SKRIPSI

**ANALISIS PENYUSUNAN ANGGARAN PENJUALAN
MENGUNAKAN METODE PERAMALAN (*FORECASTING*)
PADA UD BAKTI UTAMA**



POLITEKNIK NEGERI BALI

NAMA: ANAK AGUNG GEDE DIVA HERNANDA

NIM : 2415664054

**PROGRAM STUDI SARJANA TERAPAN AKUNTANSI MANAJERIAL
JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI BALI
2025**

ANALISIS PENYUSUNAN ANGGARAN PENJUALAN MENGGUNAKAN METODE PERAMALAN (*FORECASTING*) PADA UD BAKTI UTAMA

Anak Agung Gede Diva Hernanda

2415664054

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

ABSTRAK

UD Bakti Utama merupakan perusahaan yang melakukan penjualan telur ayam. Dalam penyusunan anggaran penjualan, UD Bakti Utama hanya melibatkan pimpinan perusahaan dengan berpatokan pada data penjualan periode sebelumnya. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui prosedur penyusunan anggaran penjualan pada perusahaan serta menentukan metode peramalan penjualan yang tepat digunakan oleh perusahaan, sekaligus memperkirakan penjualan untuk bulan Januari sampai Desember 2024 pada UD Bakti Utama. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara dan studi dokumentasi. Analisis data yang digunakan untuk melakukan peramalan penjualan adalah analisis deskriptif kualitatif dan analisis kuantitatif. Peramalan penjualan dihitung terlebih dahulu, setelah diperoleh hasil perkiraan (*forecast*) penjualan, kemudian dilakukan perhitungan menggunakan metode peramalan penjualan, yaitu metode *Least Square* dan metode *Trend Moment*. Setelah itu peramalan penjualan dihitung menggunakan SKF (*Standar Kesalahan Forecasting*) untuk membandingkan diantara kedua metode tersebut metode mana yang paling tepat digunakan dengan melihat nilai SKF terkecil. SKF yang nilainya paling kecil merupakan metode yang paling tepat digunakan oleh perusahaan karena SKF terkecil mendekati realisasi dalam melakukan peramalan penjualan. Hasil penelitian ini menunjukkan peramalan penjualan pada UD Bakti Utama menggunakan metode *least square* mendapatkan nilai SKF sebesar 3.830 butir dan peramalan menggunakan metode *moment* mendapatkan nilai SKF 11.920 butir. Peramalan menggunakan metode *least square* lebih cocok digunakan sebagai dasar peramalan penjualan dalam membuat anggaran penjualan pada UD Bakti Utama karena selisih nilai SKF-nya lebih kecil 8.090 butir dibandingkan peramalan yang menggunakan metode *moment*.

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

ANALYSIS OF SALES BUDGET PREPARATION USING *FORECASTING* METHODS AT UD BAKTI UTAMA

Anak Agung Gede Diva Hernanda
2415664054

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

ABSTRACT

UD Bakti Utama is a company engaged in the sales of eggs. In preparing its sales budget, UD Bakti Utama only involves the company's management, relying on previous sales data as the basis. This study aims to identify the procedures of sales budget preparation in the company as well as to determine the most appropriate sales forecasting method to be applied, while also projecting sales from January to December 2024 at UD Bakti Utama. The data collection techniques used in this research were interviews and documentation studies. The data analysis applied in conducting sales forecasting was descriptive qualitative analysis and quantitative analysis. Sales forecasting was calculated first, and after the sales forecast results were obtained, further calculations were carried out using sales forecasting methods, namely the Least Square method and the Trend Moment method. Subsequently, the sales forecast was evaluated using the Forecasting Error Standard (SKF) to compare which of the two methods was more suitable by identifying the smallest SKF value. The method with the smallest SKF value is considered the most appropriate for the company, as the lower SKF indicates closer proximity to actual sales realization. The findings of this study show that sales forecasting at UD Bakti Utama using the Least Square method resulted in an SKF value of 3,830 units, while forecasting using the Moment method produced an SKF value of 11,920 units. Therefore, the Least Square method is more suitable as the basis for sales forecasting in preparing the sales budget at UD Bakti Utama, as its SKF value is smaller by 8,090 units compared to the Moment method.

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

DAFTAR ISI

SAMPUL DEPAN	i
ABSTRAK	ii
ABSTRACT	iii
HALAMAN PERSYARAN GELAR SARJANA TERAPAN.....	iv
HALAMAN SURAT PERNYATAAN ORISINALITAS KARYA ILMIAH..	v
HALAMAN PERSETUJUAN USULAN PROPOSAL PENELITIAN	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah.....	9
C. Batasan Masalah	9
D. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	10
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	12
A. Kajian Teori.....	12
B. Kajian Penelitian yang Relevan.....	21
C. Alur Pikir	28
BAB III METODOLOGI	30
A. Jenis Penelitian	30
B. Lokasi/Tempat dan Waktu Penelitian	30
C. Teknik Dan Instrumen Pengumpulan Data	31
D. Keabsahan Data	32
E. Analisis Data	33
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	36
A. Deskripsi Hasil Penelitian	36
B. Pembahasan dan Temuan	55
C. Keterbatasan Penelitian.....	63
BAB V PENUTUP	65
A. Simpulan	65
B. Implikasi	66
DAFTAR PUSTAKA	69
LAMPIRAN	72

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Daftar Tabel Penjualan dan realisasi tahun 2024.....	4
Tabel 4. 1 Daftar Tabel Penjualan Januari – Desember 2024.....	37
Tabel 4. 2 Penjualan Telur Tahun 2024	38
Tabel 4. 3 Peramalan Penjualan Metode <i>Least Square</i>	39
Tabel 4. 4 Peramalan Penjualan Metode <i>Moment</i>	44
Tabel 4. 5 SKF pada Perusahaan.....	50
Tabel 4. 6 SKF Metode <i>Least Square</i>	52
Tabel 4. 7 SKF Metode <i>Trend Moment</i>	53
Tabel 4. 8 Peramalan (<i>Forecasting</i>) Tahun 2025	55
Tabel 4. 9 Perbandingan SKF.....	60



JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI BALI

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Alur Pikir.....	29
Gambar 4. 1 Grafik Penjualan Tahun 2024.....	62



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Wawancara Owner UD Bakti Utama	73
Lampiran 2 Hasil Data Wawancara Secara Umum	75



JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI BALI

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Dalam menghadapi dinamika dunia bisnis yang terus berkembang, setiap perusahaan dituntut untuk tetap kompetitif dan mempertahankan posisinya di pasar agar dapat mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Salah satu sasaran utama perusahaan adalah memperoleh keuntungan secara optimal untuk mendukung pertumbuhan dan kemajuan bisnis. Oleh sebab itu, penetapan tujuan menjadi langkah awal yang krusial dalam proses perencanaan yang dilakukan oleh manajemen. Secara umum, perusahaan dapat diklasifikasikan berdasarkan jenis kegiatan usahanya, yaitu perusahaan manufaktur, perusahaan dagang, dan perusahaan jasa. Perusahaan manufaktur adalah perusahaan yang mengolah bahan mentah menjadi produk setengah jadi atau barang jadi. Sementara itu, perusahaan dagang berfokus pada aktivitas pembelian dan penjualan barang tanpa mengubah bentuk fisik barang tersebut. Di sisi lain, perusahaan jasa bergerak di bidang pelayanan, yaitu dengan menawarkan jasa kepada konsumen atau pihak yang membutuhkan.

Agar kegiatan penjualan dapat berjalan secara optimal, perusahaan perlu menyusun anggaran secara terencana dan matang. Perencanaan yang baik akan membantu menyederhanakan berbagai aktivitas operasional perusahaan dalam upaya mencapai tujuannya secara efisien.

Proses perencanaan ini melibatkan pengumpulan serta analisis data yang relevan, disertai dengan penggunaan asumsi-asumsi mengenai kondisi di masa mendatang untuk merancang langkah-langkah strategis yang dibutuhkan. Salah satu cara yang umum diterapkan oleh manajemen untuk mengukur efektivitas kegiatan perusahaan adalah melalui penyusunan anggaran.

Anggaran penjualan merupakan komponen penting dalam perencanaan keuangan yang memuat perkiraan jumlah produk yang akan dijual beserta harga jual yang direncanakan dalam jangka waktu tertentu di masa mendatang. Tujuan dari anggaran ini adalah untuk memberikan proyeksi yang jelas mengenai pendapatan yang diharapkan selama periode anggaran yang telah ditetapkan (Fauzi, 2022). Selain itu, anggaran penjualan juga berfungsi sebagai acuan bagi manajemen dalam mengambil keputusan strategis. Keberhasilan suatu perusahaan sering kali diukur berdasarkan besarnya volume penjualan yang dicapai. Oleh karena itu, karyawan biasanya diberikan target penjualan yang harus dipenuhi. Mengingat permintaan konsumen yang terus berubah, perusahaan dituntut untuk menyusun perencanaan strategis yang lebih mendetail, khususnya dalam hal penjualan. Salah satu strategi yang dapat dilakukan adalah melakukan peramalan penjualan guna menghadapi kemungkinan perubahan permintaan pasar di masa depan.

Peramalan penjualan merupakan proses menggunakan data historis untuk memperkirakan kondisi penjualan di waktu yang akan

datang. Kegiatan ini menjadi sangat penting bagi perusahaan atau organisasi bisnis karena berperan besar dalam setiap tahap pengambilan keputusan manajerial (Tarigan V. N., 2022). Oleh karena itu, peramalan penjualan menjadi dasar utama dalam menyusun rencana yang lebih terarah serta mendukung pengambilan keputusan yang tepat berdasarkan proyeksi masa depan.

Anggaran merupakan alat penting dalam perencanaan keuangan perusahaan karena menjadi dasar keberhasilan dalam mencapai tujuan. Bagi perusahaan yang berorientasi pada laba, penyusunan anggaran penjualan sangat penting untuk merencanakan kegiatan jangka pendek dan memaksimalkan keuntungan. Penjualan sebagai sumber utama penerimaan kas sekaligus aktivitas utama perusahaan dijadikan acuan dalam penyusunan anggaran. Melalui anggaran penjualan, perusahaan dapat membandingkan target dengan realisasi, mengidentifikasi penyimpangan, serta mengevaluasi efektivitas pencapaian tujuan. Oleh karena itu, anggaran penjualan disebut sebagai anggaran kunci yang menjadi tolak ukur dalam menilai keberhasilan perusahaan.

Pemilihan metode peramalan perlu disesuaikan dengan karakteristik perusahaan, seperti cakupan operasional dan variasi produk yang dijual. Keakuratan suatu metode peramalan dapat dievaluasi melalui Standar Kesalahan *Forecasting* (SKF), yang menunjukkan sejauh mana tingkat kesalahan dari metode tersebut. Semakin rendah nilai kesalahannya, maka metode tersebut dianggap lebih akurat dan

sesuai untuk diterapkan di perusahaan (Pangestika, 2022).

UD Bakti Utama merupakan perusahaan yang bergerak di bidang perdagangan telur yang bertempat di Jalan Petitenget Gg Nirwana no 8,Badung. Kegiatan operasional UD Bakti Utama adalah usaha dagang yang memasarkan produk telur ke hotel-hotel, restoran, kafe, serta toko retail di daerah Bali. Dalam usahanya untuk memperoleh keuntungan yang maksimal, UD Bakti Utama menyusun ramalan penjualan yang nantinya akan digunakan sebagai acuan dalam kinerja perusahaan.

Tabel 1. 1
Daftar Tabel Penjualan dan realisasi tahun 2024

No	Bulan	Penjualan Telor (Butir)	Anggaran Perusahaan (Butir)	Selisih
1	Januari	58.500	75.600	17.100
2	Februari	56.410	70.200	13.790
3	Maret	58.410	73.800	15.390
4	April	54.030	75.000	20.970
5	Mei	55.200	72.600	17.400
6	Juni	63.800	73.800	10.000
7	Juli	72.600	88.600	16.000
8	Agustus	66.600	86.700	20.100
9	September	70.200	88.000	17.800
10	Oktober	72.600	83.600	11.000
11	November	67.800	85.300	17.500
12	Desember	71.400	79.300	7.900
	Jumlah	767.550	952.500	184.950

Sumber: UD Bakti Utama

Tabel 1.1 menandakan bahwa anggaran yang telah ditetapkan oleh UD Bakti Utama mengalami selisih yang cukup besar dengan realisasi penjualan yang terjadi. Hal ini dikarenakan prosedur penyusunan anggaran belum berjalan dengan baik. UD Bakti Utama melaksanakan

penyusunan anggaran penjualan berpatokan terhadap anggaran sebelumnya, apabila penjualan rendah maka perusahaan tersebut akan menyusun anggaran penjualan sesuai dengan laporan bulan sebelumnya, untuk mencegah organisasi memiliki rencana dalam mencapai tujuannya. Manajemen hanya melihat laporan realisasi penjualan dari tahun sebelumnya untuk menentukan strategi penjualan dan sasaran laba. Laporan realisasi penjualan merupakan pondasi yang membangun sasaran tahunan organisasi. Manajemen hanya mempertimbangkan data masa lalu saat menetapkan estimasi sasaran untuk bulan berikutnya.

Berdasarkan fenomena tersebut perlu dilakukan perbandingan pada tingkat keberhasilan perkiraan penjualan UD Bakti Utama saat memakai pendekatan *trend momen* dan *least square* untuk pengembangan anggaran penjualan, berdasarkan uraian ini UD Bakti Utama memiliki 10 pelanggan tetap dengan kapasitas pembelian yang relatif konsisten, yang terdiri dari hotel *Courtyard Bali Seminyak*, kafe *cartel* (Legian, Canggu, Seminyak), KUDETA, *FU House*, *Numero Quarto restaurant*, *Soma Fight*, Dua Umalas resto, Tiga canggu resto. Meskipun memiliki basis pelanggan yang stabil, perusahaan belum menerapkan metode peramalan penjualan sebagai dasar penyusunan anggaran. Proses penentuan harga jual produk, UD Bakti Utama menggunakan pendekatan berbasis biaya, yaitu dengan menambahkan persentase keuntungan yang ditetapkan manajemen pada harga beli

dari peternak atau pemasok.

Metode peramalan sangat penting dalam sebuah perusahaan. Mengingat UD Bakti Utama merupakan perusahaan dagang, maka ketersediaan stok telur harus selalu terjaga agar kegiatan operasional dapat berjalan dengan lancar. Seperti contoh, penelitian dari (Wijayanti, 2017) menunjukkan bahwa penentuan ramalan penjualan dengan metode kualitatif, yaitu berdasarkan survei, masih kurang tepat. Hal ini dapat menyebabkan persediaan yang terlalu besar, sehingga menimbulkan risiko seperti biaya penyimpanan yang tinggi, kerusakan produk akibat masa simpan yang terbatas, serta penurunan kualitas telur yang dapat mengurangi keuntungan. Sebaliknya, jika persediaan terlalu kecil, perusahaan dapat menghadapi risiko kehilangan pelanggan karena ketidakmampuan dalam memenuhi permintaan pasar, yang berdampak pada terganggunya operasional dan penurunan keuntungan.

UD Bakti Utama sebagai perusahaan dagang perlu memperhatikan pentingnya pemilihan metode peramalan yang tepat dalam menunjang keberlangsungan usahanya. Sebagai perusahaan yang bergerak di bidang penjualan telur, ketersediaan stok harus selalu terjaga agar permintaan pelanggan dapat terpenuhi secara konsisten. Berdasarkan hasil wawancara, perusahaan mensupply telur melalui pembelian langsung dari peternak, kemudian menyalurkannya ke berbagai konsumen seperti hotel, restoran, kafe di seluruh Bali, serta melalui penjualan retail. Namun UD Bakti Utama belum menyusun anggaran penjualan secara sistematis.

Kondisi ini menyebabkan perusahaan menghadapi kendala berupa kelebihan stok telur, yang pada akhirnya dapat menimbulkan risiko kerugian karena telur merupakan produk yang mudah rusak (*perishable goods*). Padahal, anggaran penjualan semestinya dapat dijadikan dasar untuk menentukan jumlah stok yang harus disiapkan di gudang, sekaligus memperkirakan biaya yang diperlukan dalam pengelolaan persediaan di masa mendatang.

Penyusunan anggaran penjualan berbasis peramalan yang akurat, perusahaan tidak hanya dapat mengantisipasi risiko kelebihan atau kekurangan stok, tetapi juga mampu meningkatkan efisiensi biaya, menjaga kestabilan arus kas, serta memperkuat perencanaan laba secara keseluruhan. Oleh karena itu, penelitian mengenai pemilihan metode peramalan yang sesuai bagi UD Bakti Utama menjadi penting untuk mendukung efektivitas pengelolaan persediaan dan pencapaian tujuan perusahaan. Perlu diperhatikan pentingnya pemilihan metode peramalan yang sesuai. Sebagai perusahaan dagang, keberadaan stok telur harus selalu mencukupi. Berdasarkan hasil wawancara, perusahaan memperoleh stok telur melalui pembelian dari peternak, serta dari hasil penjualan ke hotel, restoran, kafe di seluruh Bali, dan penjualan *retail* oleh tim *sales marketing*. Namun, karena tidak adanya anggaran penjualan yang disusun, perusahaan mengalami kendala berupa kelebihan stok telur. Semestinya, anggaran penjualan seharusnya dapat dijadikan dasar untuk menentukan jumlah stok yang perlu disiapkan di

gudang serta untuk memperkirakan biaya yang dibutuhkan dalam pengelolaan persediaan ke depannya.

Penyusunan peramalan penjualan menjadi langkah penting bagi perusahaan untuk memilih metode yang sesuai dengan karakteristik usahanya. Hal ini diperlukan agar perencanaan anggaran penjualan dapat dilakukan secara lebih terarah berdasarkan hasil peramalan. Teknik peramalan sendiri merupakan metode yang sistematis dan praktis untuk memprediksi kondisi di masa depan dengan mengandalkan data historis yang relevan (Tarigan V. N., 2020). Beberapa metode yang umum digunakan dalam peramalan antara lain metode *least square*, *trend moment*, dan metode kuadrat.

Penelitian ini hanya menggunakan metode *least square* dan *trend moment*, pemilihan kedua metode tersebut didasarkan pada pertimbangan bahwa keduanya memiliki prosedur perhitungan yang relatif sederhana dalam analisis statistik, sehingga memudahkan penerapan serta interpretasi hasilnya. Selain itu, metode ini juga merupakan teknik peramalan yang paling umum digunakan dalam berbagai penelitian sebelumnya, sehingga dapat dijadikan acuan yang reliabel. Dengan karakteristik tersebut, penggunaan metode *Least Square* dan *Trend Moment* diharapkan mampu menghasilkan peramalan yang akurat sekaligus praktis dalam mendukung penyusunan anggaran penjualan serta perencanaan laba perusahaan. 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 UD Bakti Utama tahun 2025

Berdasarkan uraian permasalahan yang terjadi, maka dilakukan penelitian dengan judul " **Analisis Penyusunan Anggaran Penjualan Menggunakan Metode Peramalan (*Forecasting*) Pada UD Bakti Utama** ".

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini antara lain:

1. Bagaimanakah penyusunan anggaran penjualan pada UD Bakti Utama dalam perencanaan laba?
2. Bagaimanakah penerapan metode peramalan (*forecasting*) *least square* dan *trend moment* dalam menentukan anggaran penjualan pada UD Bakti Utama?
3. Bagaimanakah perhitungan standar kesalahan *forecasting* dalam menentukan metode yang menghasilkan prediksi anggaran lebih tepat pada UD Bakti Utama?

C. Batasan Masalah

Studi ini hanya dibatasi pada perusahaan UD Bakti Utama, penelitian dibatasi pada data penjualan telur pada pelanggan besar, (seperti hotel, kafe, dan restoran, sehingga tidak menggunakan konsumen *retail* secara langsung. Pembatasan ini dilakukan untuk menjaga

konsistensi volume penjualan, serta meminimalkan biaya operasional yang timbul dari penanganan transaksi berskala kecil dan realisasi penjualan telur pada tahun 2024. Studi ini membandingkan dua metode peramalan, yaitu *least square* dan *trend moment*, serta memakai Standar Kesalahan *Forecasting* (SKF) untuk menentukan metode mana yang menghasilkan prediksi lebih tepat dengan nilai SKF terendah. Metode dengan SKF terkecil akan dipakai untuk menghitung ramalan penjualan tahun 2025 pada UD Bakti Utama.

D. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah diuraikan di atas, maka tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Untuk mengetahui penyusunan anggaran penjualan pada UD Bakti Utama dalam perencanaan laba
- b. Untuk mengetahui penerapan metode peramalan (*forecasting*) *least square* dan *trend moment* yang tepat dalam menentukan anggaran penjualan di UD Bakti Utama.
- c. Untuk mengetahui perhitungan standar kesalahan *forecasting* dalam menentukan metode yang menghasilkan prediksi anggaran lebih tepat pada UD Bakti Utama

2. Manfaat Penelitian

a. Manfaat Praktis

Penelitian ini diharapkan dapat membantu UD Bakti Utama dalam menyusun anggaran penjualan yang lebih akurat sehingga perencanaan laba dapat tercapai secara optimal. Selain itu, hasil penelitian dapat menjadi masukan bagi manajemen dalam menentukan metode peramalan yang tepat serta menjadi referensi bagi pelaku usaha sejenis dalam menyusun strategi penjualan.

b. Manfaat Teoritis

Secara teoretis, penelitian ini diharapkan dapat memperkaya kajian ilmu akuntansi manajemen, khususnya dalam penyusunan anggaran penjualan dan perencanaan laba. Penelitian ini juga memberikan bukti empiris terkait efektivitas metode peramalan *least square* dibandingkan *trend moment*, serta dapat dijadikan referensi bagi penelitian selanjutnya.

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan hasil analisa dapat disimpulkan bahwa :

1. Penyusunan anggaran penjualan pada UD Bakti Utama saat ini menggunakan 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. Namun, hal ini menyebabkan realisasi anggaran menjadi lebih rendah dibandingkan anggaran yang telah direncanakan. Hasil dari metode ini kurang menguntungkan, sehingga menekankan pentingnya penggunaan metode peramalan (*forecasting*) yang lebih tepat dalam penentuan anggaran penjualan untuk UD Bakti Utama pada tahun 2025.
2. Metode peramalan yang digunakan untuk memproyeksikan penjualan di masa mendatang sebagai dasar penyusunan anggaran penjualan. Hasil analisis menunjukkan bahwa metode *least square* dan *trend moment* sama-sama mampu memberikan proyeksi penjualan, namun metode *least square* menghasilkan ramalan yang lebih akurat dan lebih mendekati realisasi penjualan, sehingga lebih tepat digunakan dalam penyusunan anggaran penjualan..
3. Perhitungan standar kesalahan forecasting menunjukkan bahwa metode *least square* memiliki nilai SKF yang lebih rendah dibandingkan dengan metode *trend moment*. Hal ini berarti metode *least square* lebih akurat

dan dapat menghasilkan prediksi anggaran penjualan yang lebih tepat. Dengan demikian, penerapan metode *least square* lebih sesuai digunakan oleh UD Bakti Utama dalam menyusun anggaran penjualan yang mendukung pencapaian laba perusahaan.

B. Implikasi

Berikut adalah beberapa implikasi penelitian berdasarkan hasil yang disajikan:

A. Implikasi Teoritis

Mahasiswa dapat memanfaatkan studi ini untuk memperdalam pemahaman mengenai penyusunan anggaran penjualan serta penerapan berbagai metode peramalan, seperti *trend moment* dan *least square*. Hal ini penting karena melalui peramalan penjualan, perusahaan mampu memproyeksikan kondisi penjualan di masa mendatang serta merancang strategi yang lebih tepat. Dengan melakukan perbandingan antara kedua metode berdasarkan nilai SKF terendah, dapat ditentukan metode mana yang paling sesuai dan akurat untuk mendukung kebutuhan perusahaan dalam pengambilan keputusan.

B. Implikasi Praktis

Secara praktis, hasil penelitian ini memberikan manfaat bagi UD Bakti Utama dalam menyusun anggaran penjualan. Penerapan metode *least square* terbukti menghasilkan tingkat kesalahan peramalan yang lebih rendah dibandingkan dengan metode *trend moment* maupun metode *top down* yang selama ini digunakan. Dengan menggunakan metode *least*

square, perusahaan dapat menyusun target penjualan yang lebih realistis, mengurangi risiko ketidaksesuaian antara anggaran dengan realisasi, serta menjaga ketersediaan stok telur secara optimal. Selain itu, hasil peramalan yang lebih akurat dapat membantu manajemen dalam mengambil keputusan strategis, seperti penentuan harga jual, pengendalian persediaan, dan perencanaan distribusi.

C. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, terdapat beberapa saran yang dapat diberikan, baik untuk perusahaan maupun untuk penelitian berikutnya, yaitu:

1. Agar penyusunan anggaran penjualan UD Bakti Utama lebih realistis, diperlukan keterlibatan seluruh komponen perusahaan dalam penetapan sasaran penjualan. Hal ini harus didukung dengan komunikasi yang efektif, kerja sama yang baik, serta adanya rasa tanggung jawab bersama untuk menyetujui, mendukung, dan berkomitmen terhadap pencapaian target yang telah ditentukan.
2. Untuk meminimalkan kesenjangan antara target penjualan dan realisasi, perusahaan disarankan menggunakan metode peramalan, salah satunya metode *least square* (Kuadrat Terkecil). Metode ini menghasilkan nilai SKF yang lebih kecil, yaitu 8.090 butir, dibandingkan dengan metode *trend moment*. Dengan pendekatan ini, proyeksi penjualan dapat diperoleh secara lebih akurat, sehingga anggaran yang disusun lebih realistis serta mendukung pengambilan

keputusan manajerial. Selain itu, hasil peramalan dapat dijadikan acuan bagi UD Bakti Utama dalam memperkirakan penjualan bulan berikutnya serta menyiapkan stok telur sesuai kebutuhan dalam perencanaan laba.

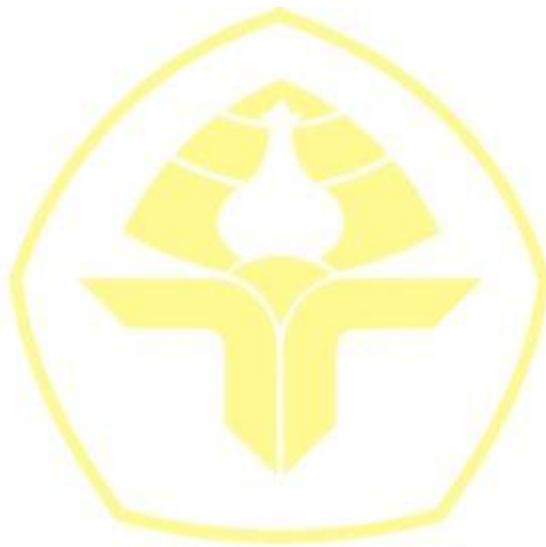


DAFTAR PUSTAKA

- Ade, I. (2017). Analisis Penerapan *Forecasting* Dalam Penentuan Anggaran Penjualan Dan Implikasinya Terhadap Peningkatan Penjualan Perusahaan. *Jurnal Ilmu Manajemen Universitas Galuh Ciamis*, 4 No.1, 195-202.
- Agus Putrayasa, I. M., & Dana Saputra, M. (2018). Penganggaran dan Analisis Anggaran Penjualan. *Jurnal Bisnis dan Kewirausahaan*, Vol 14 no 1.
- 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)*, 1 No.4, 240-248.
- Andriyani, S., Aisya, S. N., Sumberliana, B., & Susanto, R. A. (2023). Analisis Penyusunan Anggaran Penjualan Pada PT. Indofood Tbk. *Jurnal Akuntansi dan Keuangan*, 5 No.2, 1-48.
- Dwijayanti, N. M., & Lasmini, N. N. (2023). Perbandingan Metode Least Square Dengan Metode *Moment* Dalam Menyusun Anggaran Penjualan Dan Implikasinya Terhadap Perencanaan Laba di UD Timbul Variasi. *Jurnal Undiknas*, Volume 8. doi:<https://doi.org/10.38043/jiab.v9i1.5094>
- Faizal Akbar, B. H. (2022). Analisis Break Even Point Sebagai Dasar Dalam Menyusun Anggaran Penjualan Dan Perencanaan Laba (Studi Kasus pada Pabrik Rokok Semanggi Maas Tulungagung). *Jurnal Ilmiah Cendekia Akuntansi*, 54-55. doi:<https://doi.org/10.32503/cendekiaakuntansi.v7i3.2816>
- Fauzi, A. A. (2022). Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Peran Dan Fungsi Anggaran Penjualan Perusahaan Dagang Atau Jasa. *Jurnal Ilmu Hukum, Humaniora Dan Politik*, 241-252. doi:<https://doi.org/10.38035/jihhp.v2i3.1034>
- Hasrina, M. (2021). Penerapan Metode Forcast Dalam Menyusun Anggaran Penjualan Pada PD Cakrawala Palembang. *Jurnal Ikmiyah Cendekia Akuntansi*, 42. doi:<https://doi.org/10.58437/mim.v10i2.66>
- Hasrina, Y. M. (2021). Penerapan Metode Forecast Dalam Menyusun Anggaran Penjualan Pada PD. Cakrawala Palembang. *Jurnal Ilmiah Manajemen Terminal Informasi Ilmiah*, 10.02.2021, 40-52. doi:<https://doi.org/10.58437/mim.v10i2.66>
- Meiliani, D. (2016). Analisis Penyusunan Anggaran Penjualan Pada CV.Usaha Bersama Palembang. 1-59.

- Munandar, M. (2015). *Budgeting: perencanaan kerja, pengkoordinasian kerja, pengawasan kerja* (Vol. Vol.1). BPFE UGM.
- Nafarin.M. (2018). *Penganggaran perusahaan* (Edisi 3 ed., Vol. Cetakan kesepuluh). Jakarta: Salemba Empat.
- Nia Putri, A. (2023). Analisis Penyusunan Anggaran Penjualan Pada CV Anugra Mandiri.
- Ningsih, H. T. (2015). Metodologi Penelitian Bisnis. *Medan : Perdana Publishing*.
- Novia Widya, U. (2022). Akuntansi Anggaran dan Manfaatnya Bagi Perusahaan. *Jurnal Mekari*.
- Pangestika, W. (2022). *Jurnal Mekari*.
- Purwanto, H. (2018). Analisis Penyusunan Anggaran Penjualan Di Koperasi Unit Desa (KUD) Wanasari Brebes. 8.
- Ria Anggraini Walangadi, I. S. (2019). Prediksi Penjualan Motor dengan Menggunakan. *Jurnal Nasional cosPhi, Vol. 3 No. 2*, 43.
- Rina Anika Yuni Sari, I. Z. (2022). Penerapan Metode Least Square untuk Prediksi Hasil Penjualan Studi Kasus: Percetakan Hidayatullah (HD). *Bina Darma Conference on Computer Science*, 579.
- Sihotang, M. D. (2022). Penerapan Analisis Tren *Time Series Moment* Dalam Penentuan Anggaran Penjualan Terhadap Peningkatan Penjualan UMKM PD.Parfume.
<https://journals.stimsukmamedan.ac.id/index.php/senashtek/article/view/249>, 714-715.
- Sugiyono, P. D. (2018). *Metode penelitian kuantitatif, kualitatif dan kombinasi (mixed methods)* (Edisi 2, cetakan ke-1 Cetakan ke - 10 ed.).
- Tarigan, V. B., & Nurhayati. (2022, Oktober). Penerapan Anggaran Penjualan dalam Memperkirakan Penjualan. *ejournal seminar, Vol. 3, No 3*, 399-407. doi:10.47065/jbe.v3i3.2394
- Tarigan, V. N. (2020). *Penerepan Anggaran Penjualan Dalam Memperkirakan Penjualan*. *Jurnal Of BUssines And Economics Research (JBE)*.
- Tarigan, V. N. (2022). Penerapan Anggaran Penjualan dalam Memperkirakan Penjualan. *Journal Of Business and Economics Research(JBE)*, 399-407. doi: 10.30656/jsii.v10i1.6111
- Wijayanti, M. (2017). Analisa Pelaksanaan Anggaran Fleksibel Sebagai Alat Pengendalian Biaya Produksi Pada Es Abadi Sorong. *Politeknik Katolik Saint Paul Sorong*, 7.

Witdya, P. (2022). Mengenal Metode *Forecasting* Untuk Kepentingan Bisnis Anda.
Jurnal Mekari.



JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI BALI