

**ANALISIS PENYUSUNAN ANGGARAN PENJUALAN
MENGUNAKAN METODE PERAMALAN (*FORECASTING*)
PADA PT HATTEN BALI TBK TAHUN 2024**



POLITEKNIK NEGERI BALI

ANAK AGUNG GEDE DIVA HERNANDA

NIM. 2115613112

**PROGRAM STUDI DIPLOMA III AKUNTANSI
JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI BALI
BADUNG
2024**

**ANALISIS PENYUSUNAN ANGGARAN PENJUALAN
MENGUNAKAN METODE PERAMALAN (*FORECASTING*)
PADA PT HATTEN BALI TBK TAHUN 2024**



POLITEKNIK NEGERI BALI

ANAK AGUNG GEDE DIVA HERNANDA

NIM. 2115613112

**PROGRAM STUDI DIPLOMA III AKUNTANSI
JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI BALI
BADUNG
2024**

SURAT PERNYATAAN ORISINALITAS KARYA ILMIAH

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama Lengkap : Anak Agung Gede Diva Hernanda

NIM : 2115613112

Program Studi : Diploma III Akuntansi

Menyatakan bahwa sesungguhnya Tugas Akhir:

Judul : Analisis Penyusunan Anggaran Penjualan Menggunakan Metode Peramalan (*Forecasting*) Pada PT Hatten Bali Tbk Tahun 2024

Pembimbing : 1. Wayan Eny Mariani S.M.B.,M.Si
2. Ni Made Ayu Dwijayanti SE.Ak.,M.Si

Tanggal Uji : 15 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, 2024



Anak Agung Gede Diva Hernanda
NIM 2115613112

**ANALISIS PENYUSUNAN ANGGARAN PENJUALAN
MENGUNAKAN METODE PERAMALAN (*FORECASTING*)
PADA PT HATTEN BALI TBK TAHUN 2024**

Anak Agung Gede Diva Hernanda

2115613112

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

Disetujui Program Studi Diploma III Akuntansi:

Pembimbing I



(Wayan Eny Mariani S.M.B.,M.Si)
NIP. 199103172020122002

Pembimbing II



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

Disahkan Oleh:

Jurusan Akuntansi



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

NIP. 197512312005011003

**ANALISIS PENYUSUNAN ANGGARAN PENJUALAN MENGGUNAKAN
METODE PERAMALAN (FORECASTING) PADA PT HATTEN BALI
TBK TAHUN 2024**

Telah Diuji dan Dinyatakan Lulus Pada:

Tanggal 15 Agustus 2024

PANITIA PENGUJI

Ketua:



Wayan Eny Mariani S.M.B., M.Si
NIP. 199103172020122002

Anggota:



1. **(Wayan Tari Indra Putri, S.S.T.Ak., M.Si)**
NIP. 199212272019032027



2. **(Drs. I Made Sarjana, M.Agb)**
NIP. 195912311989101001

KATA PENGANTAR

Puji Syukur kehadapan Tuhan Yang Maha Esa, karena berkat rahmat-Nya peneliti dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini dengan judul “Analisis Sistem Akuntansi Pembelian pada Prasana By Arjani Resort” tepat pada waktunya. Penulisan Tugas Akhir ini bertujuan untuk memenuhi salah satu syarat untuk menyelesaikan program pendidikan Diploma III Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Bali. Penulis menyadari dalam penyusunan Tugas Akhir ini tidak lepas dari berbagai pihak yang telah membantu. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak I Nyoman Abdi S.E, M.eCom selaku Direktur Politeknik Negeri Bali yang telah memberikan fasilitas selama peneliti mengikuti perkuliahan dalam penyusunan tugas akhir;
2. Bapak I Made Bagiada, S.E, M.Si., selaku Ketua Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Bali yang telah memberikan pengarahan, bimbingan, serta motivasi
3. Ibu Ni Made Wirasyanti Dwi Pratiwi, S.E., M.Agb, Ak selaku Ketua Program Studi Diploma III Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Bali yang telah memberikan pengarahan serta bimbingan dalam penyusunan tugas akhir;
4. Ibu Wayan Eny Mariani S.M.B.,M.Si sebagai dosen pembimbing I
5. Ibu Ni Made Ayu Dwijayanti SE.Ak.,M.Si sebagai dosen pembimbing II yang telah memberikan semangat, bimbingan, dorongan, sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini dengan baik.

6. Keluarga dan teman-teman tercinta yang dengan penuh pengorbanan telah memberikan dukungan dan perhatian dalam menyelesaikan tugas akhir ini;
7. Direktur, *General Manager*, dan seluruh *staf* PT Hatten Bali Tbk yang telah memberikan kesempatan untuk menggali informasi dan pengambilan data untuk mendukung penyelesaian tugas akhir ini.

Peneliti 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.

Jimbaran, 10 Mei 2024

Anak Agung Gede Diva Hernanda

JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI BALI

ANALISIS PENYUSUNAN ANGGARAN PENJUALAN MENGGUNAKAN METODE PERAMALAN (FORECASTING) PADA PT HATTEN BALI

TBK TAHUN 2024

ABSTRAK

ANAK AGUNG GEDE DIVA HERNANDA

Anggaran Penjualan adalah bagian utama dari rencana keuangan yang merinci estimasi jumlah produk yang akan dijual oleh perusahaan serta harga jual yang direncanakan untuk periode waktu tertentu di masa depan, hal ini bertujuan untuk memberikan gambaran yang jelas tentang pendapatan yang diharapkan dari penjualan produk dalam periode anggaran yang ditentukan. Tujuan Penelitian ini untuk mengetahui bagaimana penyusunan anggaran penjualan pada PT Hatten Bali Tbk dan penerapan metode peramalan yang tepat antara metode *least square* dan metode *trend moment* dalam menentukan anggaran penjualan di perusahaan PT Hatten Bali. Data yang digunakan di dalam penelitian ini adalah data kualitatif dan data kuantitatif yang bersifat primer dan sekunder, data ini di peroleh dari hasil wawancara, observasi dan dokumentasi. Adapun teknik analisis data yang digunakan teknik analisis kuantitatif yang bersifat deskriptif komparatif antara metode *least square* dan *moment*. Hasil penelitian ini menunjukkan peramalan penjualan pada PT Hatten Bali Tbk menggunakan metode *least square* mendapatkan nilai SKF sebesar 8.203 botol dan peramalan menggunakan metode *moment* mendapatkan nilai SKF 9.683 botol. Peramalan menggunakan metode *least square* lebih cocok digunakan sebagai dasar peramalan penjualan dalam membuat anggaran penjualan pada PT Hatten Bali Tbk karena selisih nilai SKF-nya lebih kecil 1.480 botol 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 BUDGETING USING FORECASTING METHODS AT PT HATTEN BALI TBK IN 2024

ABSTRACT

ANAK AGUNG GEDE DIVA HERNANDA

Sales Budget is the main part of a financial plan that details the estimated number of products to be sold by the company as well as the planned selling price for a certain period of time in the future, it aims to provide a clear picture of the expected revenue from product sales within the specified budget period. The purpose of this study is to determine how the preparation of the sales budget at PT Hatten Bali Tbk and the application of the appropriate forecasting method between the least square method and the trend moment method in determining the sales budget at PT Hatten Bali company. The data used in this study are qualitative data and quantitative data which are primary and secondary in nature, this data is obtained from the results of interviews, observations and documentation. The data analysis technique used is quantitative analysis technique which is descriptive comparative between the least square and moment methods. The results of this study indicate that sales forecasting at PT Hatten Bali Tbk using the least square method gets an SKF value of 8,203 bottles and forecasting using the moment method gets an SKF value of 9,683 bottles. Forecasting using the least square method is more suitable for use as a basis for sales forecasting in making sales budgets at PT Hatten Bali Tbk because the difference in SKF value is 1,480 bottles smaller than forecasting using the moment method.

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

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR.....	v
ABSTRAK	viii
ABSTRACK.....	ix
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL	vii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah	1
1.3 Batasan Masalah	7
1.4 Tujuan Penelitian.....	8
1.5 Manfaat Penelitian.....	8
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	10
2.1 Penelitian Terlebih Dahulu	10
2.2 Landasan Teori	17
2.3 Kerangka Pikir.....	29
BAB III METODOLOGI.....	31
3.1 Lokasi dan Objek Penelitian.....	31
3.2 Jenis, Sumber dan Metode Pengumpulan Data	31
3.3 Teknik Analisis Data.....	33
BAB IV PEMBAHASAN	35
4.1 Data dan Hasil Pengolahan Data Penelitian.....	35
4.2 Hasil Penelitian.....	36
BAB V PENUTUP.....	59
5.1 Simpulan	59
5.2 Saran	59
DAFTAR PUSTAKA.....	61

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1	Selisih Anggaran Penjualan PT Hatten Bali Tbk	4
Tabel 1. 2	Daftar Penjualan PT Hatten Bali Tahun 2023 (botol).....	5
Tabel 4. 1	Data Penjualan PT Hatten Bali Tbk Tahun 2023	36
Tabel 4. 2	Nilai Y, X, XY, X^2 Metode Least Square	38
Tabel 4. 3	Peramalan Penjualan Metode Least Square 2023	40
Tabel 4. 4	Tabel Nilai X,Y,XY,XY ² metode Moment	41
Tabel 4.5	Peramalan Penjualan Metode Trend Moment 2023.....	44
Tabel 4. 6	Peramalan (Forecasting) Tahun 2023.....	47
Tabel 4. 7	Peramalan (Forecasting) Tahun 2024.....	48
Tabel 4. 8	Anggaran Penjualan Chardonnay	51
Tabel 4. 9	Anggaran Penjualan Aga Red	52
Tabel 4. 10	Anggaran Penjualan Aga White	53
Tabel 4. 11	Anggaran Penjualan Sauvignon Blanc	54
Tabel 4. 12	Anggaran Penjualan Sparkling Tunjung	55
Tabel 4. 13	Unit Perbandingan Peramalan	56
Tabel 4. 14	Perbandingan SKF.....	57

JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI BALI

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1	Kerangka Pikir Penelitian.....	29
--------------------	--------------------------------	----



DAFTAR RUMUS

(2. 1) Rumus Peramalan Penjualan Metode Least Square	25
(2. 2) Rumus Bilangan Konstan & Koefisien Garis Trend Metode Least Square	26
(2. 3) Rumus Peramalan Penjualan Metode Moment	27
(2. 4) Rumus Bilangan Konstan & Koefisien Garis Trend Metode Moment	28
(2. 5) Rumus Kesalahan Forecasting (SKF)	28



JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI BALI

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Data Penjualan 2023 Dan Harga Produk PT Hatten Bali Tbk.....	64
Lampiran 2 Wawancara manajer PT Hatten Bali Tbk	65
Lampiran 3 Perhitungan Mencari Persamaan Metode Moment.....	66
Lampiran 4 Perhitungan SKF.....	67
Lampiran 5 Perhitungan Persentase Distribusi	69



JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI BALI

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan dunia bisnis yang dinamis saat ini mendorong setiap perusahaan untuk tetap kompetitif dan mempertahankan keberadaannya dalam pasar demi mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Salah satu tujuan utama perusahaan adalah untuk menghasilkan keuntungan seoptimal mungkin guna memastikan pertumbuhan dan kemajuan bisnis. Oleh karena itu penentuan tujuan menjadi langkah awal yang penting dalam proses perencanaan yang dilakukan oleh manajemen perusahaan.

Penggolongan perusahaan secara umum berdasarkan jenis kegiatan usaha yang dijalankan, yaitu perusahaan Manufaktur atau industri, perusahaan dagang dan perusahaan jasa. Perusahaan Manufaktur atau industri merupakan perusahaan yang melakukan kegiatan mengolah bahan mentah menjadi barang setengah jadi atau produk utuh. Perusahaan dagang kegiatannya adalah melakukan kegiatan barang dagangan yang membeli suatu barang dan kemudian menjual kembali kepada para konsumen. Perusahaan jasa melakukan kegiatan dengan memberikan jasa kepada konsumen atau pihak-pihak yang memerlukan jasa mereka.

Kegiatan penjualan dapat berjalan dengan baik apabila perusahaan telah melakukan perencanaan anggaran yang matang. Perencanaan yang efektif diharapkan dapat mendukung dan menyederhanakan berbagai aktivitas perusahaan dalam mencapai tujuan mereka dengan cara yang optimal. Proses perencanaan mencakup pengumpulan dan analisis fakta-fakta yang relevan serta penggunaan asumsi tentang masa depan untuk merumuskan langkah-langkah yang diperlukan guna mencapai hasil yang diinginkan. Salah satu metode yang umum digunakan oleh manajemen perusahaan untuk mengevaluasi efektivitas kegiatan yang dilakukan adalah melalui penyusunan anggaran.

Anggaran Penjualan adalah bagian utama dari rencana keuangan yang merinci estimasi jumlah produk yang akan dijual oleh perusahaan serta harga jual yang direncanakan untuk periode waktu tertentu di masa depan, hal ini bertujuan untuk memberikan gambaran yang jelas tentang pendapatan yang diharapkan dari penjualan produk dalam periode anggaran yang ditentukan (Fauzi, 2022). Anggaran penjualan tersebut dapat dijadikan sebagai pedoman manajemen untuk mengambil suatu keputusan.

Keberhasilan suatu perusahaan sering dinilai dari seberapa besar volumepenjualan yang diraih. Karyawan juga kerap diberi target penjualan yang harus dicapai. Permintaan pelanggan yang selalu berubah-ubah memaksa perusahaan untuk melakukan perencanaan strategis yang lebih terperinci terutama terkait tingkat penjualan. Salah satu strategi yang bisa

diterapkan oleh perusahaan adalah dengan melakukan peralaman atau perkiraan penjualan untuk mengantisipasi fluktuasi permintaan pasar di masa depan.

Peramalan atau perkiraan penjualan adalah informasi dari periode sebelumnya yang digunakan untuk mengestimasi data di masa yang akan datang. Proses peramalan menjadi hal yang krusial bagi setiap perusahaan atau organisasi bisnis dalam setiap tahap pengambilan keputusan manajemen (Tarigan V. N., 2020). Sehingga proses peramalan atau perkiraan penjualan menjadi landasan penting bagi perusahaan untuk mengembangkan rencana yang lebih terarah dan mengambil keputusan yang tepat berdasarkan estimasi tentang apa yang akan terjadi di masa mendatang.

Pemilihan metode harus disesuaikan dengan kondisi perusahaan antara lain luas kerja dan banyaknya jenis produk yang dijual. Efektifitas ramalan penjualan dapat diukur dengan suatu Standar Kesalahan Peramalan (SKP), dari perhitungan tersebut dapat diketahui berapa tingkat kesalahan dari metode yang telah digunakan. Semakin kecil tingkat kesalahan peramalan, maka metode yang digunakan berarti efektif atau telah sesuai dengan kondisi perusahaan dan dapat diterapkan dalam perusahaan tersebut (Pangestika, 2022)

PT Hatten Bali merupakan perusahaan yang bergerak dibidang perdagangan dan distribusi minuman beralkohol (*wine*) yang berlokasi di Jalan By Pass Ngurah Rai No. 393 Sanur, Denpasar. Kegiatan operasional

PT Hatten Bali yaitu memasarkan, produk minuman anggur (*wine*) dengan merek *Hatten Wines*, *Dragonfly* dan *Two Islands* ke berbagai hotel, restaurant, kafe maupun toko retail baik di daerah Bali maupun diluar Bali. Dalam usahanya untuk memperoleh keuntungan yang maksimal, maka PT Hatten Bali menyusun ramalan penjualan yang nantinya akan digunakan sebagai acuan dalam kinerja perusahaan.

Tabel 1. 1
Selisih Anggaran Penjualan PT Hatten Bali Tbk

No	Bulan	Realisasi Penjualan	Anggaran PT Hatten Bali Tbk	Selisih
1	Jan	44.756	51.679	-6923
2	Feb	40.195	53.437	-13242
3	Mar	47.556	55.195	-7639
4	Apr	48.286	56.953	-8667
5	Mei	57.524	58.711	-1187
6	Jun	52.982	60.469	-7487
7	Jul	64.734	62.227	2507
8	Agu	76.478	63.985	12493
9	Sep	62.134	65.743	-3609
10	Okt	63.866	67.501	-3635
11	Nov	48.303	69.259	-20956
12	Des	56.411	71.017	-14606
Jumlah		663.225	736.176	-72.951

Sumber data : PT Hatten Bali Tbk

Penyusunan anggaran penjualan pada PT Hatten Bali disusun pada bulan Desember sebelum tahun anggaran. Ramalan penjualan produk disusun dengan menggunakan perkiraan estimasi anggaran dari hasil penjualan tahun sebelumnya yang bersifat tidak subyektif dan tidak akurat, sehingga menyebabkan anggaran lebih besar di bandingkan realisasinya. Untuk penentuan harga jual produk ditentukan dari harga beli pada PT Arpan

Bali Utama sebagai perusahaan manufaktur produk wine yang kemudian ditambahkan dengan persentase keuntungan yang ditentukan oleh Dewan Direksi PT Hatten Bali. Penentuan metode peramalan sangat penting dalam sebuah perusahaan. Mengingat PT Hatten Bali merupakan perusahaan dagang sehingga harus menjaga ketersediaan wine yang cukup agar kegiatan operasional perusahaan dapat berjalan dengan lancar.

Tabel 1. 2
Daftar Penjualan PT Hatten Bali Tahun 2023 (botol)

Bulan	Nama Produk					Total
	Chardonnay	Aga Red	Aga White	Sauvignon Blanc	Sparkling Tunjung	
Jan	11.327	6.720	9.083	13.711	3.915	44.756
Feb	10.409	7.168	8.738	10.567	3.313	40.195
Mar	11.053	8.501	11.052	12.859	4.091	47.556
Apr	11.018	7.757	10.922	13.786	4.803	48.286
Mei	13.176	9.244	12.522	16.572	6.010	57.524
Jun	10.907	8.099	10.769	17.115	6.092	52.982
Jul	14.607	10.218	13.439	20.386	6.084	64.734
Agu	17.338	11.142	16.184	24.730	7.084	76.478
Sep	14.730	9.122	11.794	19.505	6.983	62.134
Okt	14.669	9.929	11.780	20.616	6.872	63.866
Nov	11.319	7.191	9.508	15.804	4.481	48.303
Des	12.074	9.747	9.312	17.835	7.443	56.411

Sumber data: PT Hatten Bali Tbk

Tabel 1.1 di atas menunjukkan bahwa penjualan PT Hatten Bali Tbk tidak signifikan atau tidak teratur. Berdasarkan hasil wawancara, PT Hatten Bali Tbk memproduksi persediaannya melalui pembelian dari distributor dari hasil penjualan hotel, *restaurant*, kafe di seluruh bali dan pembelian retail melalui *sales marketing*. Di karenakan tidak adanya anggaran penjualan yang sesuai metode yang dibuat oleh PT Hatten Bali Tbk, sehingga

PT Hatten Bali Tbk mengakibatkan adanya kekurangan produk. Di mana anggaran penjualan ini juga seharusnya digunakan sebagai dasar untuk menentukan jumlah unit yang akan diproduksi, serta untuk mendapatkan informasi tentang biaya yang diperlukan untuk proses produksi berikutnya.

Penyusunan peramalan penjualan perusahaan sangat perlu untuk memilih teknik peramalan yang tepat dengan karakteristiknya, hal ini penting agar perusahaan dapat merencanakan anggaran penjualan berdasarkan ramalan penjualan. Teknik peramalan adalah metode sistematis dan praktis untuk memprediksi kejadian di masa depan berdasarkan data yang relevan dari masa lampau. Dengan menggunakan pendekatan ini, diharapkan peramalan dapat memberikan tingkat objektivitas yang lebih tinggi dalam membuat estimasi (Tarigan V. N., 2020). Teknik peramalan (*Forecasting*) dapat dilakukan dengan beberapa metode yaitu metode *least square*, metode *trend moment*, dan metode kuadrat. Namun pada penelitian ini hanya menggunakan metode *least square* dan metode *trend moment*.

Berdasarkan uraian permasalahan yang terjadi, maka dilakukan suatu penelitian tentang analisis perbandingan metode peramalan penjualan, membahas dan menuangkan hasilnya ke dalam bentuk tugas akhir yang berjudul **“Analisis Penyusunan Anggaran Penjualan Menggunakan Metode Peramalan (*Forecasting*) Pada PT Hatten Bali Tbk Tahun 2024”**.

1.2 Rumusan Masalah

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

1. Bagaimanakah penyusunan anggaran penjualan pada PT Hatten Bali Tbk?
2. Bagaimanakah penerapan metode peramalan (*forecasting*) *least square* dan *moment* dalam menentukan anggaran penjualan di PT Hatten Bali Tbk tahun 2024?

1.3 Batasan Masalah

Penerapan anggaran penjualan yang dilakukan hanya kepada lima jenis barang yang memiliki tingkat penjualan tinggi seperti *Chardonnay*, *Sparkling Tunjung*, *Aga Red*, *Aga White* dan *Sauvignon Blanc* yang dapat di lihat pada lampiran 1.

JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI BALI

1.4 Tujuan Penelitian

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

1. Untuk mengetahui penyusunan anggaran penjualan pada PT Hatten Bali Tbk;
2. Untuk mengetahui penerapan metode peramalan (*forecasting*) *least square* dan *trend moment* yang tepat dalam menentukan anggaran penjualan di PT Hatten Bali.

1.5 Manfaat Penelitian

Penelitian yang dilakukan ini diharapkan dapat memberikan manfaat baik .

- 1) Bagi Politeknik Negeri Bali

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi Politeknik Negeri Bali sebagai sumber referensi untuk pengembangan penelitian selanjutnya yang berkaitan dengan pengambilan keputusan yang tepat dalam penyusunan anggaran penjualan. Selain itu, hasil penelitian ini diharapkan juga dapat menyediakan informasi konseptual yang berguna bagi penelitian serupa di masa mendatang.

- 2) Bagi Perusahaan

Bagi perusahaan penelitian mengenai anggaran penjualan memberikan manfaat penting bagi perusahaan dalam pengambilan

keputusan manajemen terkait dengan penganggaran penjualan, investasi, produksi, dan pemasaran, serta dapat memantau kinerja perusahaan.

3) Bagi Mahasiswa

Manfaat yang diperoleh dari penyusunan proposal ini bagi mahasiswa, yaitu sarana pembelajaran guna mengungkapkan permasalahan tertentu secara sistematis sehingga mendapat bekal baik secara praktik ataupun teori guna di dunia kerja nanti



BAB V

PENUTUP

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil analisa dapat disimpulkan bahwa :

1. Penyusunan anggaran penjualan pada PT Hatten Bali saat ini menerapkan metode estimasi. Namun, hal ini menyebabkan realisasi anggaran menjadi lebih tinggi 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 PT Hatten Bali Tbk pada tahun 2024.
2. Peramalan penjualan pada PT Hatten Bali Tbk menggunakan dua metode yaitu metode estimasi mendapatkan nilai SKF sebesar 10.228, *least square* mendapatkan nilai SKF sebesar 8.203 botol dan peramalan menggunakan metode *moment* mendapatkan nilai SKF 9.683 botol.

5.2 Saran

Hasil dari penelitian ini dapat digunakan perusahaan PT Hatten Bali Tbk sebagai acuan prediksi hasil penjualan pada bulan yang akan datang untuk menyediakan stok barang dan bahan baku sesuai peramalan tersebut. Peneliti menyarankan PT Hatten Bali Tbk menggunakan metode *least square*, di mana peramalan menggunakan metode *least square* lebih cocok digunakan

sebagai dasar peramalan penjualan dalam membuat anggaran penjualan pada PT Hatten Bali Tbk karena selisih nilai SKF yang lebih kecil yaitu 5.472 botol dibandingkan peramalan menggunakan metode *moment*.



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. A., & 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>
- 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, 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.
- 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](https://doi.org/10.47065/jbe.v3i3.2394)
- 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](https://doi.org/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*.