

PERHITUNGAN *SALES FORECASTING* SEBAGAI ALAT PERENCANAAN DAN PENGENDALIAN KINERJA BISNIS (STUDI KASUS PADA TOKO DEARJOSH COMPUTER)

Angelina Samaria br Purba

Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Universitas 17 Agustus 1945

Email: 1221900086@surel.untag-sby

Adiati Trihastuti

Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Universitas 17 Agustus 1945

Email: Adiati_tri_hastuti@untag-sby.ac.id

Abstract. The increasingly fierce competition between business actors creates difficulties for the owners. Therefore, business actors must go into more detail to achieve their goals. In this study, it appears that sales forecasting plays a very important role for small to large businesses. The research was conducted at the DearJosh Computer Store and sales forecasting calculations were used to find out what strategic plan would be the next step for an existing business.

The purpose of this research is to provide solutions to sales management problems by calculating sales forecasting which can be used as a planning and controlling tool for store performance at DearJosh Computer. The method of data analysis in this study is descriptive analysis. Investigations were carried out on the spot through interviews, observation and documentation.

When calculating sales forecasting, the trend obtained is a negative trend because the results for January to December 2022 have increased for the sales budget but cannot meet sales realization. Then a planning process is carried out by making a sales budget for January to December 2022. The control process compares the sales budget with sales realization. From the results of the difference between the sales budget and revenue recognition, it turns out that the predetermined sales budget has been met.

Keywords : *Sales Forecasting, Planning, and Control*

Abstrak. Persaingan yang semakin ketat antara pelaku usaha menimbulkan kesulitan bagi para pemiliknya. Oleh karena itu, pelaku usaha harus masuk lebih detail untuk mencapai tujuannya. Dalam studi ini, terlihat bahwa *sales forecasting* (peramalan penjualan) memainkan peran yang sangat penting bagi pelaku usaha kecil hingga besar. Penelitian dilakukan di Toko DearJosh Computer dan perhitungan *sales forecasting* digunakan untuk mengetahui rencana strategis apa yang akan menjadi langkah selanjutnya dari usaha yang ada.

Tujuan dari penelitian ini ialah memberikan solusi terhadap permasalahan manajemen penjualan dengan menghitung *sales forecasting* (peramalan penjualan) yang dapat digunakan sebagai alat perencanaan dan pengendalian kinerja toko di DearJosh Computer. Metode analisis data dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif. Investigasi dilakukan langsung di lokasi melalui wawancara, observasi dan dokumentasi.

Ketika dilakukan perhitungan *sales forecasting* (peramalan penjualan), trend yang didapat adalah trend *negative* karena hasil bulan Januari hingga Desember 2022 mengalami kenaikan untuk anggaran penjualan namun tidak dapat memenuhi realisasi penjualan.

Kemudian dilakukan proses perencanaan dengan membuat anggaran penjualan bulan Januari hingga Desember 2022. Proses pengendalian membandingkan anggaran penjualan dengan realisasi penjualan. Dari hasil selisih anggaran penjualan dan pengakuan pendapatan, ternyata anggaran penjualan yang telah ditetapkan terpenuhi.

Kata Kunci : *Sales Forecasting*, Perencanaan, dan Pengendalian

PENDAHULUAN

Sejak diberlakukannya Masyarakat Ekonomi ASEAN, Indonesia semakin dekat dengan perdagangan bebas. Di Indonesia, dunia bisnis sedang mengalami banyak persaingan bisnis yang ketat. Di perusahaan perdagangan, perusahaan jasa, dan perusahaan manufaktur, perusahaan berjuang untuk bertahan hidup. Di pasar yang kompetitif saat ini, banyak perusahaan yang menjual produk sejenis, sehingga perusahaan harus terus berinovasi agar tetap terdepan dalam persaingan dan memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen. Persaingan yang semakin kompleks membuat manajemen suatu perusahaan sulit untuk mengetahui perkembangannya. Anggaran perusahaan diperlukan untuk mengelola dukungan dan sumber dayanya secara efektif, dimana anggaran merupakan suatu pendekatan formal dan sistematis daripada pelaksanaan tanggung jawab manajemen di dalam perencanaan koordinasi dan pengawasan (Haruman, n.d.)

Anggaran disusun dan siapakan untuk memberikan jawaban serta memprediksi peristiwa yang akan terjadi di masa depan. Fungsi perencanaan penting karena membantu memprediksi pengeluaran di masa depan. Hal demikian dilakukan dalam bentuk angka, sehingga diperlukan perencanaan yang matang untuk memastikan anggaran yang akurat. Perencanaan perusahaan harus mempertimbangkan cara terbaik untuk menghasilkan pemasukan agar memenuhi tujuan, termasuk mempertimbangkan sumber daya keuangan yang tersedia. Anggaran merupakan alat yang penting untuk mengelola kegiatan penjualan dan suatu perusahaan. Untuk menentukan target penjualan, perusahaan dapat menggunakan metode atau teknik *sales forecasting* (peramalan penjualan).

Sales atau penjualan menurut (Widiastoeti, 2018) ialah sarana yang digunakan oleh perusahaan untuk memperoleh laba yang semaksimal mungkin. *Forecasting* (peramalan) adalah teknik yang digunakan untuk memprediksi kejadian di masa depan dengan menggunakan data referensi dari masa lalu untuk meminimalkan pengaruh ketidakpastian. Menurut (Anggaran et al., 2017) bahwa *forecast* (ramalan) adalah menentukan ramalan mengenai suatu hal dimasa yang akan datang. Prakiraan penjualan sangat dibutuhkan oleh semua perusahaan dengan berbagai kegiatan dan bidang usaha dalam rangka menentukan target penjualan. Peramalan penjualan merupakan bagian penting dalam menjalankan bisnis seperti Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM).

Dalam kajian penelitian (Affandi & Riansyah, 2020) bahwa terdapat hubungan antara pengiraan ramalan penjualan dan perancangan serta pengendalian. Ramalan dapat digunakan untuk mengenal pasti dan menangani masalah yang berpotensi dengan penjualan yang sedang beroperasi. Dalam jurnal tersebut penting bagi peneliti untuk menjalankan penyelidikan untuk merancang dan mengendalikan penjualan dengan lebih baik untuk masa yang akan datang.

Dalam studi ini, peneliti tertarik pada dampak prakiraan penjualan terhadap bisnis dari segala ukuran. Peramalan penjualan digunakan untuk mengetahui rencana strategis yang akan diperlukan selanjutnya untuk bisnis yang ada. Penelitian akan dilakukan di Toko DearJosh Computer, Surabaya, Jawa Timur untuk mengetahui keuntungan apa saja yang akan didapatkan ke depannya. Prakiraan penjualan dapat digunakan untuk mengevaluasi kenyataan dan merencanakan kinerja bisnis dimasa depan. Dengan memahami apa yang telah terjadi dimasa lalu, kita dapat memprediksi dengan lebih baik suatu hal yang akan terjadi dimasa depan.

KAJIAN PUSTAKA

AKUNTANSI MANAJEMEN

Menurut (Priyo et al., n.d.) Akuntansi manajemen (*management accounting*) ialah tahap mengidentifikasi, mengukur, mengakumulasi, menganalisis, menginterpretasikan serta menghubungkan kejadian perihal ekonomi yang digunakan oleh pihak manajemen (pihak yang bertanggung jawab atau operasional perusahaan) untuk melakukan perencanaan (*planning*), pengendalian (*controlling*), pengambilan keputusan (*decision making*), dan penilaian kinerja organisasi atau perusahaan.

FUNGSI AKUNTANSI MANAJEMEN

Terdapat beberapa aktivitas manajemen yang merupakan prosedur utama yang digunakan manajemen dalam mengelola bisnis yaitu (1) Perencanaan dimana manajemen organisasi memutuskan strategi dan taktik agar tercapai suatu tujuan, (2) Pengorganisasian yaitu memerlukan pengelolaan sumber daya perusahaan yang melibatkan pembuatan struktur perusahaan untuk mendistribusikan tugas, fungsi, dan wewenang di antara berbagai divisi. (3) Pengarahan dan Pemberian Motivasi (*directing/leading*) adalah proses yang diperlukan sehari-hari seperti penugasan kerja, penyelesaian masalah dan perselisihan secara rutin, komunikasi yang efektif agar segala operasi organisasi berjalan lancar (4) Pengendalian (*controlling*) yang membantu memastikan bahwa tujuan organisasi terpenuhi. (5) Pengambilan Keputusan (*decision making*) sebagai alternatif mana solusi yang lebih baik.

TUJUAN AKUNTANSI MANAJEMEN

Tujuan akuntansi manajemen adalah untuk menghasilkan data akuntansi dan pilihan yang dapat dipilih dan diterapkan untuk pengambilan keputusan internal atau manajemen yang mengawasi bisnis.

FORECASTING (PERAMALAN) DALAM AKUNTANSI

Menurut (Chambers, n.d.) Untuk mengatasi berbagai masalah potensial, termasuk variasi permintaan, pergeseran musiman, dan perubahan ekonomi, diperlukan pendekatan peramalan. Karena itu, sangat penting untuk memahami perkiraan apa yang dapat dan tidak dapat dicapai serta metodologi mana yang paling sesuai untuk industri tempat perusahaan berada.

PENGERTIAN FORECASTING

Menurut (Hakim Nasution, 2008) Peramalan adalah proses untuk memperkirakan beberapa kebutuhan di masa datang yang meliputi kebutuhan di masa datang yang meliputi kebutuhan dalam ukuran kuantitas, kualitas, waktu dan lokasi yang dibutuhkan dalam rangka memenuhi permintaan barang ataupun jasa. Menurut (Muryati, 2017) Peramalan adalah perhitungan objektif yang menentukan sesuatu di masa depan dengan menggunakan data dari masa lalu.

TUJUAN FORECASTING

Menurut (Hommy D. Sinaga, 2018) *Forecasting* (peramalan) memiliki beberapa tujuan yaitu untuk mengkaji kebijakan perusahaan yang berlaku saat ini dan pada masa lalu serta melihat sejauh mana pengaruh pada masa mendatang. Peramalan diperlukan karena adanya *time lag* atau *delay* antara suatu saat kebijakan perusahaan ditetapkan dengan saat implementasi.

HUBUNGAN FORECASTING (PERAMALAN) DENGAN RENCANA

Forecasting (peramalan) adalah peramalan yang akan terjadi pada waktu yang akan datang, sedangkan rencana merupakan penentuan apa yang akan dilakukan pada waktu yang akan datang (Saepulloh, n.d.). Dengan sendirinya terjadi perbedaan antara *forecasting* (peramalan) dengan rencana. *Forecasting* (peramalan) ialah proses memprediksi peristiwa masa depan, tetapi belum tentu perusahaan dapat mencerminkan prediksi tersebut dengan Tindakan yang telah diambil.

METODE FORECASTING (PERAMALAN)

Menurut (Adisaputro, 2017) Untuk memilih metode *sales forecasting* (peramalan penjualan) dapat dipengaruhi oleh beberapa faktor :

- a) Sifat produk yang dijual
- b) Metode distribusi yang dipakai (langsung – tak langsung)
- c) Besarnya perusahaan dibanding para pesaing
- d) Tingkat persaingan yang dihadapi
- e) Data historis yang tersedia
- f) Sifat permintaan produk yang bersangkutan

TEKNIK FORECASTING

Banyak Teknik yang dapat digunakan oleh perusahaan untuk meramalkan penerimaan dan volume penjualan. *Sales Forecast* (ramalan penjualan) dilakukan dengan memanfaatkan berbagai teknik *forecasting* (peramalan), melingkupi pengukuran secara kuantitatif yakni metode statistik dan matematik, dan pengukuran secara kualitatif yang biasanya menggunakan *judgment* (pendapat) (Adisaputro, 2017).

Menurut (Adisaputro, 2017) Secara sistematis, teknik-teknik atau metode-metode *forecasting* dapat dikelompokkan menjadi:

- a) *Forecasting* (peramalan) berdasarkan pendapat (*judgment method*)
- b) *Forecasting* (peramalan) dengan Perhitungan secara Statistik
- c) Analisis Regresi Korelasi
- d) Analisis dengan Teknik-teknik Khusus Analisis *Trend* (Tendensi)

PERENCANAAN

Perencanaan adalah suatu pembentukan dan suatu program operasi yang terperinci untuk segala fase operasi. Perencanaan termasuk proses merasakan adanya kesempatan dan ancaman dari luar, memastikan segala tujuan yang diinginkan dan memanfaatkan banyak sumber daya untuk mencapai tujuan tersebut (Usry, 1991). Sedangkan menurut (Syafudin Sa'ud, 2007) Perencanaan merupakan unsur penting dan strategis yang dapat memberikan arah dalam suatu pelaksanaan untuk mencapai tujuan dan sasaran yang diinginkan.

TUJUAN PERENCANAAN

Tujuan utama dilakukannya perencanaan penjualan menurut (Adisaputro, 2017) adalah:

- a) Mengurangi ketidakpastian tentang pendapatan di masa yang akan datang.
- b) Memasukkan kebijakan dan keputusan manajemen ke dalam proses perencanaan (contoh rencana perencanaan).
- c) Memberikan informasi penting bagi pembentukan elemen lain dari rencana laba yang komprehensif.
- d) Dasar penugasan bagi personalia yang bertanggungjawab atas rencana penjualan.
- e) Dasar penugasan bagi personalia yang bertanggung jawab atas rencana penjualan.

PENGENDALIAN

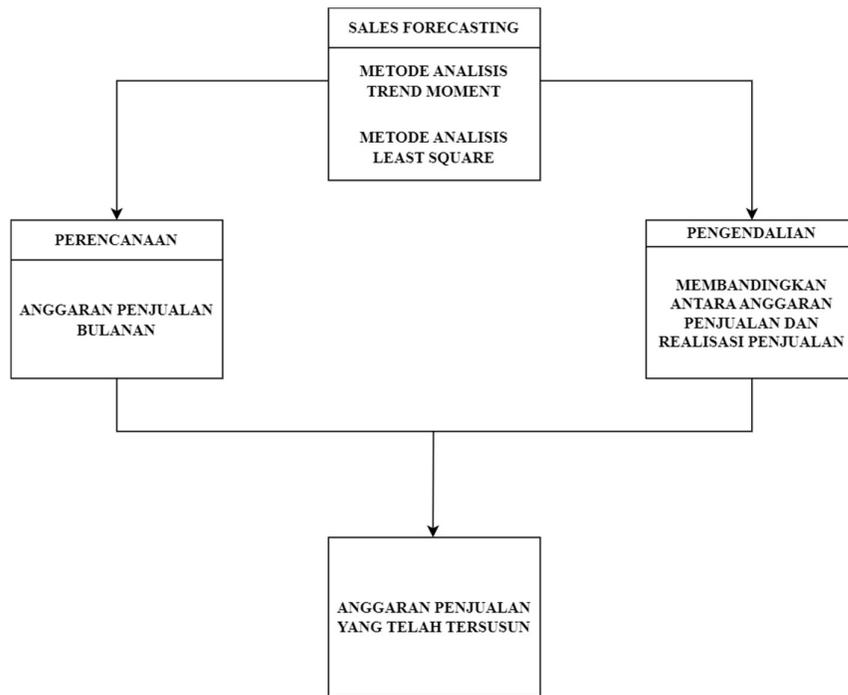
Menurut (Wijaya, 2017) Pengendalian merupakan usaha sistematis perusahaan untuk mencapai tujuan dengan cara memperbandingkan pelaksanaan dengan rencana. Sedangkan menurut (Adisaputro, 2017) Pengendalian dalam fungsi penjualan harus dipandang sebagai kegiatan yang komprehensif meliputi volume penjualan, harga jual, penghasilan penjualan, biaya promosi, dan biaya distribusi.

TUJUAN PENGENDALIAN

Menurut (Adisaputro, 2017) Tujuan pengendalian penjualan, adalah:

- a) Jumlah kunjungan per periode untuk setiap pelanggan
- b) Jumlah peluang baru yang memenuhi syarat
- c) Jumlah pelanggan baru yang prospektif
- d) Nilai penjualan langsung per tenaga penjual
- e) Biaya penjualan sebagai persentase terhadap nilai penjualan
- f) Ukuran pesanan rata-rata
- g) Jumlah pesanan yang tidak diterima
- h) Jumlah pesanan tiap kunjungan
- i) Kuota nilai penjualan tiap tenaga penjual per periode
- j) Daerah penjualan masing-masing tenaga penjual

KERANGKA BERPIKIR



Gambar 1 Kerangka Berpikir

Sumber : Data diolah oleh Penulis

METODE PENELITIAN

Desain penelitian ini adalah penelitian deskriptif, dimana penelitian dilakukan untuk mengetahui nilai setiap variabel, kemudian nilai setiap variabel dapat digambarkan secara sistematis dan akurat. Penelitian yang berjudul “Perhitungan *sales forecasting* sebagai alat perencanaan dan pengendalian kinerja bisnis (Studi kasus pada Toko DearJosh Computer)” dilakukan melalui survei lapangan secara langsung. Survei dilakukan melalui wawancara, observasi dan dokumentasi untuk mengumpulkan data.

Metode analisis data dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif. Kajian dilakukan dari data-data yang terkumpul kemudian dari data-data yang diperoleh kemudian dihitung dan dideskripsikan, diharapkan hasil penelitian ini akan membawa penemuan-penemuan baru untuk dapat mengendalikan kegiatan usaha-usaha yang ada. Data yang akan dideskripsikan akan diolah dengan menggunakan cara sebagai berikut: (1) *Sales Forecasting* dengan metode analisis trend moment dan analisis trend least square dengan formula dasar $Y = a + b(X)$, (2) Anggaran Penjualan dengan menghitung setiap jenis produk yang dijual lalu setiap produk dilakukan penjumlahan anggaran, (3) Perbandingan dilakukan dengan membandingkan realisasi penjualan dengan anggaran penjualan dan hasil selisih akan dijadikan pembandingan sebagai dasar pengendalian bisnis.

Tabel

1

Anggaran Penjualan untuk Setiap Jenis Produk

Bulan	Volume Penjualan (Unit)	Harga Jual (Rp)	Total (Rp)
Januari			
Februari			
Maret			
Dst.			
Total			

Sumber: (Adisaputro, 2017)

Tabel

2

Anggaran Penjualan

Bulan	Volume Penjualan	Harga Jual (Rp)	Total (Rp)
Produk A			
Produk B			
Produk C			
Dst.			
Total			

Sumber: (Adisaputro, 2017)

Tabel 3

Perbandingan Realisasi Penjualan dan Anggaran Penjualan

Bulan	Realisasi Penjualan (Rp)	Anggaran Penjualan (Rp)	Selisih (Rp)
Januari			
Februari			
Maret			
Dst.			
Total			

Sumber: (Adisaputro, 2017)

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

Toko DearJosh Computer berdiri pada tahun 2015 dengan status kepemilikan pribadi yang terletak di Jalan Kupang Gunung Timur 4A No. 04, Surabaya. Toko DearJosh Computer merupakan tempat usaha yang bergerak dibidang alat tulis kantor. Bermula dari usaha sampingan yang bisa menambah pemasukan keluarga dan sebagai usaha pokok apabila kepala keluarga sudah memasuki masa pensiun bekerja. Toko Dear Josh Computer beroperasi setiap hari pukul 07.00 – 22.00 WIB.

Dalam penelitian ini digunakan data dokumentasi berupa laporan keuangan Toko DearJosh Computer dan data yang diperoleh langsung dari Toko DearJosh Computer Surabaya. Laporan keuangan yang digunakan dalam penelitian ini adalah data 1 tahun terakhir yaitu pada tahun 2021. Laporan keuangan yang diperoleh dalam penelitian ini merupakan data laporan penjualan milik Toko DearJosh Computer yang ditulis secara manual.

METODE ANALISIS TREND MOMENT (MOMENT METHOD)

Formula yang digunakan dalam menghitung *sales forecasting* dengan metode *trend moment* ialah: $Y = a + b(X)$. Maka trend penjualan menggunakan Metode Trend Moment dapat dilihat pada table di bawah ini:

Tabel 4
Nilai x,y,xy,x² (Trend Moment)

No.	Bulan	X	Y (Penjualan)	X.Y	X ²
1	Januari 2021	-6	204	-1.224	36
2	Februari 2021	-5	251	-1.255	25
3	Maret 2021	-4	283	-1.132	16
4	April 2021	-3	239	-717	9
5	Mei 2021	-2	272	-544	4
6	Juni 2021	-1	225	-225	1
7	Juli 2021	1	264	264	1
8	Agustus 2021	2	315	630	4
9	September 2021	3	372	1.116	9
10	Oktober 2021	4	361	1.444	16
11	November 2021	5	382	1.910	25
12	Desember 2021	6	335	2.010	36
TOTAL		0	3.503	2.277	182

Sumber: Data diolah Peneliti

Melalui data di atas maka dapat dihitung nilai b dan nilai a sebagai berikut:

$$b = \frac{n \cdot \sum xy - \sum x \sum y}{n \cdot \sum x^2 - (\sum x)^2}$$

$$b = \frac{12 \times (2.277) - (0) \times (3.503)}{12 \times (182^2) - (0)^2}$$

$$b = \frac{27.324 - 0}{12 \times 33.124}$$

$$b = \frac{(27.324)}{(397.488)}$$

$$b = 0,06$$

$$b = 0,06$$

$$a = \frac{\sum y}{n} - \frac{b \cdot \sum x}{n}$$

$$a = \frac{3.503}{12} - \frac{(13) \times (0)}{12}$$

$$a = 291,91 - 0$$

$$a = 291,91$$

$$a = 292$$

Setelah nilai a dan b ditemukan, maka dapat dihitung sales forecasting dengan menggunakan formula sebagai berikut; $Y = a + b(X)$

Tabel

5

Sales Forecasting dengan metode *Trend Moment*

Januari 2022	Februari 2022	Maret 2022	April 2022
Y = 292 + (0,06) . (7) Y = 292 + (0,42) Y = 292,42	Y = 292 + (0,06) . (8) Y = 292 + (0,48) Y = 292,48	Y = 292 + (0,06) . (9) Y = 292 + (0,54) Y = 292,54	Y = 292 + (0,06) . (10) Y = 292 + (0,60) Y = 292,60
Mei 2022	Juni 2022	Juli 2022	Agustus 2022
Y = 292 + (0,06) . (11) Y = 292 + (0,66) Y = 292,66	Y = 292 + (0,06) . (12) Y = 292 + (0,72) Y = 292,72	Y = 292 + (0,06) . (13) Y = 292 + (0,78) Y = 292,78	Y = 292 + (0,06) . (14) Y = 292 + (0,84) Y = 292,84
September 2022	Oktober 2022	November 2022	Desember 2022
Y = 292 + (0,06) . (15) Y = 292 + (0,90) Y = 292,90	Y = 292 + (0,06) . (16) Y = 292 + (0,96) Y = 292,96	Y = 292 + (0,06) . (17) Y = 292 + (1,02) Y = 293,02	Y = 292 + (0,06) . (18) Y = 292 + (1,08) Y = 293,08

Sumber: Data diolah oleh Peneliti

Berdasarkan hasil perhitungan maka *sales forecasting* dengan menggunakan metode *trend moment* untuk volume penjualan tahun 2022 yaitu bulan Januari 292,42 unit, bulan Februari 292,48 unit, bulan Maret 292,54 unit, bulan April 292,60 unit, bulan Mei 292,66 unit, bulan Juni 292,72 unit, bulan Juli 292,78 unit, bulan Agustus 292,84 unit, bulan September 292,90 unit, bulan Oktober 292,96 unit, bulan November 293,02 unit, dan untuk bulan Desember 293,08 unit.

METODE ANALISIS TREND LEAST SQUARE

Formula yang digunakan dalam menghitung *sales forecasting* dengan metode *trend least square* ialah: $Y = a + b(X)$. Maka trend penjualan menggunakan Metode Trend Least Square dapat dilihat pada table di bawah ini:

Tabel 6

Nilai x,y,xy,x² (Least Square)

No.	Bulan	X	Y	X.Y	X ²
1	Januari 2021	-6	204	-2244	36
2	Februari 2021	-5	251	-2259	25
3	Maret 2021	-4	283	-1981	16
4	April 2021	-3	239	-1195	9
5	Mei 2021	-2	272	-816	4
6	Juni 2021	-1	225	-225	1
No.	Bulan	X	Y	X.Y	X ²
7	Juli 2021	1	264	264	1
8	Agustus 2021	2	315	945	4
9	September 2021	3	372	1860	9
10	Oktober 2021	4	361	2527	16
11	November 2021	5	382	3438	25
12	Desember 2021	6	335	3685	36
TOTAL		0	3.503	2.277	182

Sumber: Data diolah oleh Peneliti

Melalui data diatas maka akan dihitung nilai b dan a yaitu:

$$b = \frac{\sum xy}{\sum x^2}$$

$$b = \frac{2.277}{182^2}$$

$$b = 2.277 / 33.124$$

$$b = 0,06$$

$$a = \frac{\sum y}{n}$$

$$a = \frac{3.503}{12}$$

$$a = 291,91$$

$$a = 292$$

Setelah nilai a dan b diperoleh, maka dapat dihitung *sales forecasting* dengan menggunakan formula sebagai berikut: $Y = a + b(X)$

Tabel 7

Sales Forecasting dengan metode *Least Square*

Januari 2022	Februari 2022	Maret 2022	April 2022
$Y = 292 + (0,06) \cdot (7)$	$Y = 292 + (0,06) \cdot (8)$	$Y = 292 + (0,06) \cdot (9)$	$Y = 292 + (0,06) \cdot (10)$
$Y = 292 + (0,42)$	$Y = 292 + (0,48)$	$Y = 292 + (0,54)$	$Y = 292 + (0,60)$
$Y = 292,42$	$Y = 292,48$	$Y = 292,54$	$Y = 292,60$
Mei 2022	Juni 2022	Juli 2022	Agustus 2022
$Y = 292 + (0,06) \cdot (11)$	$Y = 292 + (0,06) \cdot (12)$	$Y = 292 + (0,06) \cdot (13)$	$Y = 292 + (0,06) \cdot (14)$
$Y = 292 + (0,66)$	$Y = 292 + (0,72)$	$Y = 292 + (0,78)$	$Y = 292 + (0,84)$
$Y = 292,66$	$Y = 292,72$	$Y = 292,78$	$Y = 292,84$
September 2022	Oktober 2022	November 2022	Desember 2022
$Y = 292 + (0,06) \cdot (15)$	$Y = 292 + (0,06) \cdot (16)$	$Y = 292 + (0,06) \cdot (17)$	$Y = 292 + (0,06) \cdot (18)$
$Y = 292 + (0,90)$	$Y = 292 + (0,96)$	$Y = 292 + (1,02)$	$Y = 292 + (1,08)$
$Y = 292,90$	$Y = 292,96$	$Y = 293,02$	$Y = 293,08$

Sumber: Data diolah oleh Peneliti

Berdasarkan hasil perhitungan maka *sales forecasting* dengan menggunakan metode *least square* untuk volume penjualan tahun 2022 yaitu bulan Januari 292,42 unit, bulan Februari 292,48 unit, bulan Maret 292,54 unit, bulan April 292,60 unit, bulan Mei 292,66 unit, bulan Juni 292,72 unit, bulan Juli 292,78 unit, bulan Agustus 292,84 unit, bulan September 292,90 unit, bulan Oktober 292,96 unit, bulan November 293,02 unit, dan untuk bulan Desember 293,08 unit.

Dalam proses perencanaan yaitu anggaran penjualan diperlukan *sales forecasting* yang berguna untuk memperkirakan kegiatan penjualan di masa yang akan datang. Setelah perkiraan penjualan tersedia, perencanaan dilakukan dengan membuat anggaran penjualan. Pada penelitian ini disusun anggaran penjualan untuk tahun 2022 yaitu bulan Januari hingga bulan Desember. Berikut salah satu contoh table bulan Desember 2022.

Tabel 8
Anggaran Penjualan Desember 2022

No	Nama Barang	Proporsi Penjualan per Bulan	Volume Penjualan (Unit)	Harga Jual	Total (Volume Penjualan (Unit) X Harga Jual)
1	Buku Tulis SIDU isi 38	1,02%	3,00	Rp 4.000	Rp 12.008
2	Buku Tulis SIDU isi 58	1,28%	3,75	Rp 5.000	Rp 18.763
3	Buku Halus SIDU	1,02%	3,00	Rp 4.000	Rp 12.008
4	Buku Kotak SIDU	1,02%	3,00	Rp 4.000	Rp 12.008
5	Buku Gambar A4 SIDU	1,15%	3,38	Rp 4.500	Rp 15.198
6	Buku Gambar A4 VISION	1,02%	3,00	Rp 4.000	Rp 12.008
7	Buku Gambar A3 SIDU	1,79%	5,25	Rp 7.000	Rp 36.776
8	Buku Folio Bergaris Sedang	3,33%	9,76	Rp 13.000	Rp 126.839
9	Buku Folio Bergaris Besar	4,35%	12,76	Rp 17.000	Rp 216.902
10	Buku Folio Bergaris Kecil	1,79%	5,25	Rp 7.000	Rp 36.776
11	Kertas Bergaris A5	1,92%	5,63	Rp 7.500	Rp 42.217
12	Buku Kwitansi	1,02%	3,00	Rp 4.000	Rp 12.008
13	Bolpoin Standart	0,64%	1,88	Rp 2.500	Rp 4.691
14	Bolpoin Pilot	0,64%	1,88	Rp 2.500	Rp 4.691
15	Bolpoin Zebra	0,64%	1,88	Rp 2.500	Rp 4.691
16	Bolpoin Xdata	0,26%	0,75	Rp 1.000	Rp 751
17	Bolpoin Snowman	0,90%	2,63	Rp 3.500	Rp 9.194
18	Bolpoin Joyko	0,90%	2,63	Rp 3.500	Rp 9.194
19	Pensil Fabercastle	1,15%	3,38	Rp 4.500	Rp 15.198
20	Pensil Staedtler	1,15%	3,38	Rp 4.500	Rp 15.198
21	Pensil Excelon	0,26%	0,75	Rp 1.000	Rp 751
22	Pensil Mekanika	0,90%	2,63	Rp 3.500	Rp 9.194
23	Penghapus Fabercastle	0,90%	2,63	Rp 3.500	Rp 9.194
24	Penghapus Staedtler	0,90%	2,63	Rp 3.500	Rp 9.194

25	Penghapus Excelon	0,26%	0,75	Rp 1.000	Rp 751
26	Penghapus Joyko	0,51%	1,50	Rp 2.000	Rp 3.002
27	Type-X Joyko	1,28%	3,75	Rp 5.000	Rp 18.763
28	Type-X Kenko	1,54%	4,50	Rp 6.000	Rp 27.019
29	Type-X Kertas Linko	3,84%	11,26	Rp 15.000	Rp 168.868
No	Nama Barang	Proporsi Penjualan per Bulan	Volume Penjualan (Unit)	Harga Jual	Total (Volume Penjualan (Unit) X Harga Jual)
30	Type-X Kertas Joyko	1,66%	4,88	Rp 6.500	Rp 31.710
31	Rautan Vis-1	0,51%	1,50	Rp 2.000	Rp 3.002
32	Rautan Meja	9,99%	29,27	Rp 39.000	Rp 1.141.548
33	Spidol Kecil Snowman	0,51%	1,50	Rp 2.000	Rp 3.002
34	Spidol Besar Snowman	2,18%	6,38	Rp 8.500	Rp 54.225
35	Pensil Warna Joyko	3,59%	10,51	Rp 14.000	Rp 147.103
36	Pensil Warna Greebel	5,89%	17,26	Rp 23.000	Rp 397.028
37	Krayon Joyko isi 12	4,61%	13,51	Rp 18.000	Rp 243.170
38	Krayon Titi isi 24	11,52%	33,77	Rp 45.000	Rp 1.519.813
39	Stabilo Joyko	1,28%	3,75	Rp 5.000	Rp 18.763
40	Tempat Pensil	6,66%	19,51	Rp 26.000	Rp 507.355
41	Paper Clip	0,77%	2,25	Rp 3.000	Rp 6.755
42	Binder Clip No.107	0,13%	0,38	Rp 500	Rp 188
43	Binder Clip No.155	0,26%	0,75	Rp 1.000	Rp 751
44	Cutter Kenko	4,10%	12,01	Rp 16.000	Rp 192.134
45	Lem Kertas Povinal Kecil	0,64%	1,88	Rp 2.500	Rp 4.691
46	Lem Kertas Povinal Besar	1,28%	3,75	Rp 5.000	Rp 18.763
47	Isolasi Kecil	0,64%	1,88	Rp 2.500	Rp 4.691
48	Lakban Putih Kecil	1,02%	3,00	Rp 4.000	Rp 12.008
49	Lakban Putih Sedang	1,54%	4,50	Rp 6.000	Rp 27.019
50	Lakban Putih Besar	3,84%	11,26	Rp 15.000	Rp 168.868
TOTAL		100%	293,08	Rp 390.500	Rp 5.366.441

Sumber: Data diolah oleh Peneliti

Melalui anggaran penjualan diatas terlihat beberapa unit yang harus terjual agar tercapai hasil yang sesuai dengan harapan. Setelah proses perencanaan yang dilakukan dengan penyusunan anggaran penjualan, tahap selanjutnya yaitu proses pengendalian yang mana dilakukan dengan membandingkan antara anggaran penjualan dengan melihat volume penjualan yang terjadi pada bulan Januari hingga Desember 2022.

Tabel 9
Perbandingan Anggaran Penjualan dan Realisasi Penjualan

Bulan	Anggaran Penjualan (unit)	Realisasi Penjualan (unit)	Selisi (unit)
Januari 2022	292,42	353	-60,58
Februari 2022	292,48	356	-63,52
Maret 2022	292,54	364	-71,46
April 2022	292,60	411	-118,4
Mei 2022	292,66	425	-132,34
Juni 2022	292,72	470	-177,28
Juli 2022	292,78	470	-77,22
Agustus 2022	292,84	483	-190,16
September 2022	292,90	400	-107,10
Bulan	Anggaran Penjualan (unit)	Realisasi Penjualan (unit)	Selisi (unit)
Oktober 2022	292,96	412	-119,04
November 2022	293,02	450	-156,98
Desember 2022	293,08	455	-161,92
TOTAL	3.513	5.049	-1.436

Sumber: Data diolah oleh Peneliti

Dari data di atas terlihat bahwa selisih pada bulan Januari -60,58 unit, kemudian mengalami perubahan hingga -132,34 unit pada bulan Maret. Terjadi perubahan pada bulan Juli -77,22. Anggaran penjualan masih belum memenuhi realisasi anggaran penjualannya dapat dilihat dari total realisasi penjualan sebesar 5.049 unit sedangkan anggaran penjualan hanya 3.513 unit.

Berdasarkan rumusan masalah penelitian ini, yaitu. bagaimana *sales forecasting* dapat berguna sebagai alat untuk perencanaan dan pengendalian aktivitas bisnis di Toko DearJosh Computer, dapat dijelaskan hasil penelitian yang dilakukan sebagai berikut:

1. Perhitungan *Sales Forecasting*

Tabel 10

Sales Forecasting Tahun 2022

Bulan	Metode <i>Trend Moment</i> (unit)	Metode <i>Least Square</i> (unit)
Januari 2022	292,42	292,42
Februari 2022	292,48	292,48
Maret 2022	292,54	292,54
April 2022	292,60	292,60
Mei 2022	292,66	292,66
Juni 2022	292,72	292,72
Juli 2022	292,78	292,78
Agustus 2022	292,84	292,84
September 2022	292,90	292,90
Oktober 2022	292,96	292,96
November 2022	293,02	293,02
Desember 2022	293,08	293,08
TOTAL	3.513	3.513

Sumber: Data diolah oleh Peneliti

Dari hasil peramalan penjualan dengan menggunakan kedua metode *trend*, dapat terlihat bahwa *trend* menunjukkan *trend* positif dimana hasil perhitungan bulan Januari hingga bulan Desember 2022 mengalami kenaikan. Dimana dapat dilihat pada Realisasi Penjualan mengalami kenaikan penjualan diatas unit Anggaran Penjualan. Perhitungan peramalan penjualan dari kedua metode *trend* matematis memiliki persentase yang sama. Kedua metode dapat dinilai memiliki persamaan dalam hasil prediksi pada penelitian ini, dikarenakan hasil diantara kedua metode dinilai sama. Oleh karena itu, dapat digunakan salah satu dari metode tersebut sebagai dasar penyusunan anggaran penjualan.

2. Perencanaan Penjualan

Langkah selanjutnya yaitu perencanaan, dibuat penyusunan anggaran penjualan. *Sales Forecasting* diperlukan untuk memperkirakan aktivitas masa depan secara kuantitatif, oleh karena itu peneliti menggunakan anggaran penjualan dalam membuat *sales forecasting* dengan menggunakan metode *trend moment*. Anggaran penjualan disusun untuk mencapai tujuan yang diharapkan dan dapat dijadikan acuan pihak toko khususnya toko DearJosh Computer agar lebih tertata. Pada saat membuat anggaran penjualan, diperlukan volume penjualan dalam unit, harga penjualan, total penjualan, dan proporsi penjualan. Persentase mengenai proporsi penjualan diperlukan guna mendukung pencapaian dari peramalan penjualan yang ada. Pada Toko DearJosh Computer, terdapat proporsi penjualan untuk setiap produk yang ada. Di Toko DearJosh Computer, setiap produk yang ada di stok memiliki bagian penjualan. Oleh karena itu penyusunan anggaran penjualan dilakukan dengan menghitung antara proporsi penjualan

dengan prediksi volume penjualan, setelah itu hasil volume penjualan dikalikan dengan harga penjualan masing-masing produk, dan terakhir jumlah total dari setiap produk yang dianggarkan.

3. Pengendalian Penjualan

Penelitian ini dilakukan perbandingan antara anggaran penjualan dengan realisasi penjualan dalam proses pengendalian penjualan. Hasil perbandingan menjadi pedoman kinerja bisnis di toko DearJosh Computer. Membandingkan anggaran penjualan dengan realisasi penjualan, ditemukan perbedaan di antara keduanya.

Tabel 11
Selisih Anggaran Penjualan dan Realisasi Penjualan

Bulan	Anggaran Penjualan (unit)	Selisih (unit)	Persentase
Januari 2022	292,42	-60,58	-21,71%
Februari 2022	292,48	-63,52	-21,71%
Maret 2022	292,54	-71,46	-24,42%
April 2022	292,60	-118,4	-40,46%
Mei 2022	292,66	-132,34	-45,22%
Juni 2022	292,72	-177,28	-60,56%
Juli 2022	292,78	-77,22	-26,37%
Agustus 2022	292,84	-190,16	-64,93%
September 2022	292,90	-107,10	-36,56%
Oktober 2022	292,96	-119,04	-40,63%
November 2022	293,02	-156,98	-53,57%
Desember 2022	293,08	-161,92	-55,24%

Sumber: Data diolah oleh Peneliti

Oleh dengan itu, diharapkan hasil perbandingan ini dapat menjadi cara yang tepat untuk mengontrol perkembangan bisnis yang ada, terutama dalam kaitannya dengan volume penjualan. Dengan penelitian yang dilakukan manajemen dapat dilakukan dengan mengetahui apa yang dibutuhkan konsumen dan hal ini juga dapat dilakukan dengan mencari peluang baru dan meningkatkan pasokan produk yang sangat diminati konsumen sehingga dapat meningkatkan penjualannya. Pemantauan dilakukan dengan harapan penjualan sesuai target dan meningkatkan bisnis yang sedang berjalan.

KESIMPULAN

Implikasi dari penelitian ini ialah hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai acuan untuk penelitian selanjutnya dan juga bagi toko DearJosh Computer agar lebih meningkatkan dan memperhatikan serta mempertahankan kinerja bisnis khususnya dalam hal penjualan agar tetap stabil atau meningkat. Keterbatasan penelitian ini adalah data dokumen keuangan yang diperoleh bersifat manual dan dicatat setiap hari. Oleh karena itu, peneliti harus sangat berhati-hati dengan data duplikasi untuk menghindari kesalahan yang tidak diinginkan.

PENUTUP

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan terhadap data yang diperoleh dari Toko DearJosh Computer, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Perhitungan *sales forecasting* belum pernah dilakukan di toko DearJosh Computer sehingga dilaksanakan perhitungan demikian. Perhitungan *sales forecasting* menggunakan metode trend matematis yaitu *metode trend momen* dan metode least square. Dari kedua metode tersebut trend menunjukkan *trend negative* dimana hasil perhitungan bulan Januari hingga bulan Desember 2022 kenaikan untuk anggaran penjualan namun tidak dapat memenuhi realisasi penjualan. Kedua metode tersebut sama-sama menggunakan perhitungan matematis dan hasil penelitian ini hanya memiliki selisih yang mendekati atau perbedaan antara kedua metode tersebut tidak jauh berbeda.
2. Anggaran dibuat dalam proses perencanaan, dan hasil ramalan penjualan dievaluasi dengan menggunakan metode trend moment. Dengan adanya anggaran penjualan, Toko DearJosh Computer dapat merencanakan penjualan dengan tepat sasaran.
3. Proses pengendalian penjualan toko DearJosh Computer dilakukan dengan mengecek anggaran penjualan yang telah disiapkan yaitu selama satu tahun yaitu 2022 dibandingkan dengan realisasi penjualan. Dari hasil selisih anggaran penjualan dan pengakuan pendapatan (realisasi anggaran), bahwa ternyata anggaran penjualan yang telah ditetapkan belum terpenuhi dikarenakan anggaran penjualan lebih rendah dibanding realisasi anggaran.

DAFTAR PUSTAKA

- Abrams, R. (2012). *The Owner's Manual for small business* (5th ed.). Kanisius.
- Adisaputro, G. A. Y. (2017). *Anggaran Bisnis; Analisis, Perencanaan, dan Pengendalian Laba* (Edisi pertama). UPP STIM YKPN.
- Affandi, E., & Riansyah, W. (2020). Peramalan Penjualan Bulanan menggunakan metode Trend Moment pada Toko Suamzu Boutique. *Jurnal Sains Manajemen Informatika Dan Komputer*, No.46–53.
- Anggaran, P., Pada, P., Bangunan, T., Sukma Wijaya, R., & Novelia, R. (2017). *Jurnal Ekonomi & Bisnis Dharma Andalas* (Vol. 19).
- Bellaniar Ismiati, M., Erna Permanasari, A., & Hidayah, I. (2014). Analisis Data Time Series Korban DBD Di Kota Palembang untuk mendapatkan trend dalam melakukan forecasting.
- Chambers, J. C. K. S. S. D. D. (n.d.). *How to Choose the Right Forecasting Technique*. Financial Analysis.
- Hakim Nasution, A. P. Y. (2008). *Perencanaan & Pengendalian Produksi* (1st ed.). Graha Ilmu.
- Haruman, T. R. S. (n.d.). *Penyusunan Anggaran Perusahaan - Tendi* (Kedua). Graha Ilmu.
- Hommy D. Sinaga, N. I. (2018). Perbandingan Double Moving Averagedengan Double Exponential Smoothing Pada Peramalan Bahan Medis Habis Pakai. *JURTEKSI (Jurnal Teknologi Dan Sistem Informasi)*, 6 (Keywords:medical supplies demand, forecasting, moving average, exponential smoothing), No.1–204.
- Muryati. (2017). Analisis Peramalan Penjualan Usaha Ardyla Bakery di Muara Bulian. *Jurnal Ilmiah Universitas Batanghari Jamb*, 17 (Single Moving Average, Double Moving Average, Single Exponential Smoothing), No.1–11.
- Nasution, S. (2017). Variabel Penelitian. *Variabel Penelitian*, 05 (Program Studi Pendidikan Guru Raudhatul Athfal), No.1–9.
- Priyo, D., Stie, S., & Sukabumi, P. (n.d.). *Akuntansi Manajemen: Informasi dan Alternatif Untuk Pengambilan Keputusan*.
- Prof. Dr. Sugiyono. (2019). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D – MPKK* (3rd ed.). Alfabeta.
- Saepulloh, I. ,Putra,Yeffry H. (n.d.). *Forecasting Kebutuhan Obat Menggunakan Metode Pola Konsumsi, Pola Mordibitas dan Winter's Exponential Smoothingdi RS Paru Dr.H.A Rotinsulu Bandung*.
- Setio Kurnianti, W. (n.d.). *Analisis Break Even Point sebagai alat perencanaan*.
- Syaefudin Sa'ud, U. (2007). *Perencanaan Pendidikan : Suatu Pendekatan Komprehensif / Udin Syaefudin Sa'ud* (3rd ed.). Remaja Rosdakary.
- Usry, M. M. H. A. G. H. L. W. H. (1991). *Akuntansi biaya : perencanaan dan pengendalian* (8th ed., Vol. 1). Erlanga.
- Widiastoeti, H. R. (2018). *Peranan Audit Oprasional Dalam Meningkatkan Efektivitas dan Efisiensi System Penjualan Pada Perusahaan PT. Andalan Finance*.
- Wijaya, R. S. N. R. (2017). Perhitungan Anggaran Penjualan Pada Toko Bangunan Alam Jaya Di Padang. *Jurnal Ekonomi & Bisnis Dharma Andalas*, 19 (Anggaran Penjualan, Realisasi Anggaran dan Forecasting Penjualan), No.1–6.