

**PENERAPAN ANGGARAN PENJUALAN MENGGUNAKAN METODE
TREND MOMENT PADA UD. MEUDANG PERKASA**
**Cut Yunina Eriva¹, Mutia Arfiani², Rizki Ramadhan³, Sri Rani Fauziah⁴, Susi
Paramita⁵**

Program Studi Akuntansi Politeknik Aceh,
Jl. Tanggul, Pango Raya-Ulee Kareng, Banda Aceh, Telp : 0856-6353-792
Email: cut.eva@politeknikaceh.ac.id¹), mutia@politeknikaceh.ac.id²),
rizkiramadhan@politeknikaceh.ac.id³), sri.rani@politeknikaceh.ac.id⁴)

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menghitung peramalan penjualan menggunakan metode *Trend Moment*. Data yang digunakan adalah data primer berupa data penjualan dan hasil wawancara bersama pemilik. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam menyelesaikan Proyek Akhir ini adalah observasi, wawancara, studi kepustakaan. Hasil Proyek Akhir ini adalah UD. Meudang Perkasa memiliki perhitungan peramalan penjualan dengan menggunakan *Trend Moment* dapat membedakan peramalan lebih besar dari realisasi atau peramalan lebih kecil dari realisasi.

Kata kunci: *Peramalan Penjualan, Realisasi, Metode Trend Moment*

I. PENDAHULUAN

Perusahaan saat ini menjadi salah satu alat ukur untuk menentukan keberhasilan suatu perusahaan. Oleh karena itu untuk mencapai tujuan tersebut, maka diperlukan adanya peramalan dan perencanaan. Perencanaan sebelumnya tindakan yang dibuat berdasarkan fakta dan asumsi mengenai gambaran kegiatan yang dilakukan pada waktu yang akan datang dalam mencapai tujuan yang diinginkan. Perencanaan sebelumnya kegiatan yang mungkin dapat dilakukan dan bagaimana cara melakukannya. (Romadhan, 2022 p.247)

Peramalan penjualan merupakan penentuan proses penjualan dan penghasilan yang realistis dan pendukung utama dalam menyusun rencana peramalan perusahaan. Peramalan penjualan perlu dikembangkan dengan

teliti agar peramalan saling membantu dalam menyusun rencana maka diperlukan peramalan penjualan. Dalam usaha sangatlah penting seperti peramalan penjualan yang terjadi dimasa depan, sebagai dasar untuk pengambilan keputusan, ada beberapa cara dalam menentukan peramalan penjualan salah satu metode *Trend Moment*. (C. Sulistyowati, 2020, p.16)

Metode *Trend Moment* yang dapat digunakan untuk memprediksi penjualan dari masa lalu untuk masa depan. Sehingga dapat dimanfaatkan pemilik dalam menentukan perencanaan penjualan di bulan dan tahun berikutnya. Adapun beberapa cara menentukan peramalan salah satunya adalah menggunakan metode *Trend Moment*. Metode *Trend Moment* merupakan salah satu metode yang digunakan dalam

melakukan peramalan penjualan, yang nantinya akan dijadikan Dasar Sebagai penyusunan peramalan penjualan pada tahun berikutnya.

UD Meudang Perkasa Lambhuk Banda Aceh merupakan usaha yang bergerak dalam bidang perusahaan manufaktur, manufaktur adalah perusahaan yang mengolah sekaligus menjual barang jadi seperti meja, kursi, kosen, pintu, lemari, kosen dan ukiran jepara. Usaha ini hanya melakukan pencatatan terhadap terjadinya penjualan disetiap bulan. Selama ini UD. Meudang Perkasa belum pernah melakukan penyusunan peramalan penjualan sehingga masih belum bisa memprediksikan apakah dimasa yang akan datang laba/rugi. Penyusunan peramalan sangatlah penting bagi UD. Meudang Perkasa Lambhuk Banda Aceh oleh karna itu adanya peramalan penjualan dapat memperkirakan keadaan kekurangan atau kelebihan penjualan saat tertentu. Berdasarkan permasalahan diatas, maka penulis Proyek Akhir (PA) mengangkat judul **“Penerapan Anggaran Penjualan Menggunakan Metode Trend Moment Untuk Pada UD. Meudang Perkasa”**

Tujuan Penelitian

Tujuan yang ingin dicapai oleh penulis dalam proyek akhir ini adalah:

1. Untuk menghitung peramalan penjualan menggunakan metode *Trend Moment* pada UD. Meudang Perkasa.
2. Untuk mengetahui hasil perbandingan peramalan tahun 2022/2023 pada UD. Meudang Perkasa.

Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang, maka rumusan masalah yang akan diangkat adalah:

1. Bagaimana cara untuk menghitung peramalan penjualan menggunakan metode *Trend Moment*.

Pengertian Anggaran Penjualan

Anggaran merupakan anggaran hasil penjualan atau anggaran hasil proses menjual. Menjual (*sell*) berarti menyerahkan sesuatu kepada pembeli dengan harga tertentu dan pada saat tertentu. Penjualan (*selling*) berarti proses kegiatan menjual, yaitu dari kegiatan penetapan harga jual sampai produk didistribusikan ke tangan konsumen (pembeli). Menjual (*sales*) adalah hasil penjualan atau hasil proses menjual. Jadi, penjualan memiliki arti yang berbeda dengan menjual. Anggaran penjualan disusun oleh fungsi penjualan dalam hal ini fungsi manajer penjualan atau yang lebih luas lagi fungsi manajer pemasaran). Anggaran penjualan merupakan rencana tertulis yang dinyatakan dalam angka dari produk yang akan dijual perusahaan pada periode tertentu. (M. Nafarin, 2020, p.166).

Menurut Tarigan & Nurhayati (2022, p.399) Anggaran penjualan merupakan rencana keuangan suatu perusahaan dimasa mendatang sebagai pedoman pelaksanaan pekerjaan untuk mendapatkan acuan target penjualan pada waktu yang akan datang sehingga meminimalisir kelebihan ataupun kekurangan produk di akhir periode.

Maka dari itu, keakuratan penyusunan anggaran penjualan harus diperhatikan dengan cara menghitung peramalan penjualan menggunakan metode yang tepat. Anggaran dibuat dengan adanya manfaat agar setiap kegiatan perusahaan dapat terarah dan tujuan dapat dicapai secara bersama sehingga sumber daya dapat digunakan dengan efisien. Selain adanya manfaat pada anggaran, terdapat juga beberapa kelemahan, anggaran mengandung unsur ketidak pastian karena dibuat berdasarkan taksiran dan anggapan.

Peramalan Penjualan

Ramalan (*forecasting*) adalah proses aktivitas meramalkan suatu kejadian yang mungkin terjadi di masa mendatang dengan cara mengkaji data yang ada. *Jualan (sale)* artinya menyerahkan sesuatu kepada pembeli dengan harga tertentu. Ramalan jualan berarti proses meramalkan produk yang dijual dari perusahaan tertentu dan pada saat tertentu. Ramalan penjualan merupakan faktor penting dalam perencanaan perusahaan karena ramalan penjualan menentukan anggaran penjualan, dan menentukan anggaran produk, anggaran biaya pabrik, anggaran beban usaha, anggaran kas, anggaran laba rugi, dan anggaran neraca (M. Nafarin, 2020, p.36).

Teknik membuat ramalan jualan dapat dilakukan secara kualitatif dan kuantitatif atau gabungan keduanya. Ramalan jualan yang dibuat secara kualitatif dapat menggunakan metode pendapat para tenaga penjualan, metode pendapat para manajer divisi penjualan, metode pendapat eksekutif, metode pendapat para pakar, dan metode pendapat survei konsumen. Metode pendapat para tenaga penjualan menekankan pertimbangan dan keahlian dari para tenaga penjualan. Partisipasi tingkat tinggi dari bawah ke atas sangat ditekankan. Metode ini sering digunakan oleh perusahaan kecil dan perusahaan yang menghasilkan sedikit produk. Kelebihan dari metode pendapat para tenaga penjualan adalah:

1. Menanamkan tanggung jawab dan rasa memiliki terhadap perusahaan.
2. Ramalan dibuat oleh individu yang terdekat dengan pelanggan.
3. Rencana awalnya disetujui oleh orang yang bertanggung jawab untuk tercapainya target penjualan.

Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa peramalan penjualan memiliki peran penting sebagai pedoman dalam pembuatan rencana. Rencana kerja yang menggunakan peramalan akan jauh

lebih baik dibandingkan tanpa peramalan sama sekali.

Metode *Trend Moment*

Metode *trend moment* merupakan metode yang menggunakan cara hitungan statistik dan matematika untuk mengetahui fungsi garis lurus dengan menggunakan data historis perusahaan, sehingga pengaruh unsur subyektif dapat dihindarkan (Nurhayati,2022, p.407). Sedangkan Menurut C. Sulistyowati, (2020, p.20) Metode *Trend Moment* merupakan metode untuk mencari garis trend dengan perhitungan statistika dan matematika tertentu guna mengetahui fungsi garis lurus sebagai pengganti garis patah-patah yang dibentuk oleh data histori. Dengan demikian pengaruh unsur subyektif dapat dihindarkan. Dari definisi diatas Metode *Trend Moment* adalah metode yang digunakan dalam melaksanakan peramalan dan untuk mengetahui fungsi garis lurus sebagai pengganti garis patah-patah yang dibentuk oleh data histori, untuk menentukan data histori X pada penggunaannya tidak harus 0 sebagai urutan yang pertama. Adapun persamaan $Y = a + bx$ untuk mencari nilai a dan b, digunakan persamaan dibawah ini.

Persamaan (I): $\sum Y = na + b. \sum X$
 (2.1)

Persamaan (II): $\sum XY = a. \sum X + b. \sum X^2$
 (2.2)

Keterangan:

Y = data penjualan tahun sebelumnya

X = volume periode

n = banyaknya periode (bulan atau tahunan)

a = bilangan konstanta

b = slope atau koefisien garis trend

$\sum y$ = jumlah dari data penjualan

Sumber Data dan Teknik Dalam Penelitian Teknik Dalam Penelitian

Sumber Data

Untuk memperoleh data-data yang diperlukan dalam menunjukkan kesempurnaan dan kelengkapan proyek akhir ini maka penulis menggunakan metode dan teknik penulisan berupa pengamatan lapangan.

Penulis mengumpulkan data langsung dari lapangan pada saat melakukan kerja praktek dengan menggunakan tiga metode, yaitu:

1. Observasi

Penulis juga mengamati data yang telah didapat langsung pada perusahaan.

2. Wawancara

Dengan mengadakan wawancara dengan pihak yang dapat memberikan informasi yang berhubungan dengan materi pembahasan.

3. Studi Kepustakaan

Penulis mengumpulkan bahan-bahan melalui buku-buku yang berhubungan dengan pokok pembahasan yang akan dibahas dalam proyek akhir ini.

Hasil Dan Pembahasan

Perhitungan Peramalan Penjualan Menggunakan Metode *Trend Moment*

Salah satu metode yang digunakan dalam melakukan peramalan penjualan, yang dijadikan dasar untuk perhitungan dengan menggunakan metode *Trend Moment* adalah menggunakan data realisasi penjualan ditahun sebelumnya yaitu data penjualan bulan Agustus sampai Desember 2022.

Perhitungan peramalan menggunakan rumus $Y = a + bX$.

Dimana:

Y = Data penjualan tahun sebelumnya

a = bilangan konstanta

b = slope atau koefisien garis trend

X = volume periode

Nilai parameter X selalu dimulai dengan nilai 0,1,2,3,4.....Untuk mencari nilai a dan b dapat digunakan persamaan sebagai berikut:

$$\text{Persamaan (I): } \Sigma Y = na + b. \Sigma X$$

$$\text{Persamaan (II): } \Sigma XY = a. \Sigma X + b. \Sigma X^2$$

Dimana:

n = banyaknya periode (bulan atau tahunan)

ΣY = jumlah dari data penjualan

ΣXY = jumlah dari data penjualan dikali dengan jumlah periode waktu.

Langkah-langkah perhitungan peramalan penjualan dengan menggunakan metode *Trend Moment* untuk produk Meja Kerja dengan ukuran 140 x 60 x 75 cm sebagai berikut :

1. Mengumpulkan data penjualan dibulan Agustus sampai Desember tahun 2022, secara lengkap dapat dilihat pada lampiran 2.
2. Menentukan parameter X Bulan Agustus 2022 $X = 0$, September 2022 $X = 1$, Oktober 2022 $X = 2$, November 2022 $X = 3$, dan Desember 2022 $X = 4$, 2022.
3. Mengalikan parameter X dengan unit penjualan (Y) dibulan sebelumnya.
4. Mencari nilai X^2

Perhitungan peramalan Metode *Trend Moment* untuk dibawah ini menggunakan produk meja ukuran 140 x 60 x 75 cm dengan menggunakan 5 periode yang dimulai dari Agustus 2022 sampai Desember 2022.

Data yang berhubungan dengan langkah – langkah diatas dapat dilihat pada tabel 4.1

Tabel 4.1 Perhitungan Peramalan Penjualan Untuk Produk Meja Kerja 140 X 60 X 75 cm

UD. Meudang Perkasa				
Persiapan Peramalan Penjualan				
Untuk Produk Kerja Meja 140 X 60 X 75 cm				
Bulan	(Y)	X	XY	X ²
Agustus 2022	6	0	0	0
September	6	1	6	1

2022				
Oktober 2022	6	2	12	4
November 2022	6	3	18	9
Desember 2022	7	4	28	16
Total / Σ	31	10	64	30

Dari tabel 4.1 diketahui bahwa nilai:

$$\begin{aligned}\Sigma y &= 31 \\ \Sigma xy &= 64 \\ \Sigma x^2 &= 30 \\ X &= 10 \\ n &= 5\end{aligned}$$

Selanjutnya data yang diperoleh dimasukkan kedalam rumus, untuk menentukan nilai a dan b dengan cara sebagai berikut:

$$\begin{aligned}\Sigma Y &= n \cdot a + b \cdot \Sigma X \\ 31 &= 5a + 10b \quad \times 2 \\ \Sigma XY &= a \cdot \Sigma X + b \cdot \Sigma X^2 \\ 64 &= 10a + 30b \quad \times 1\end{aligned}$$

Untuk mencari nilai b adalah sebagai berikut :

$$\begin{aligned}62 &= 10a + 20b \\ 64 &= 10a + 30b \quad -\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}-2 &= 0 + -10b \\ b &= -2 \\ b &= \frac{-2}{-10}\end{aligned}$$

$$b = 2/10 = 0,2$$

Setelah mendapatkan nilai b selanjutnya mencari nilai a dengan perhitungan sebagai berikut :

$$\begin{aligned}31 &= 5a + 10b \\ 31 &= 5a + 10(0,2) \\ 31 &= 5a + 2 \\ 5a &= 31 - 2 \\ 5a &= 29 \\ a &= 29/5 = 5,8\end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan diatas, diketahui nilai a = 5,8 dan b = 0,2 sehingga persamaan peramalan penjualan untuk bulan Januari 2023 produk Meja Kerja

ukuran 140 x 60 x 75 cm adalah sebagai berikut:

$$\begin{aligned}Y &= a + bx \\ &= 5,8 + 0,2(x)\end{aligned}$$

Setelah mendapatkan persamaan diatas selanjutnya mencari nilai peramalan penjualan dibulan Januari 2023 dengan persamaan diatas menggantikan parameter X = 5, sehingga Y = 5,8 + 0,2(5) = 6,8 = 7 unit.

V. KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

UD. Meudang Perkasa memiliki perhitungan peramalan penjualan dengan menggunakan metode *Trend Moment* untuk keseluruhan ada 27 produk, dari perhitungan tersebut untuk keseleruhan produk menghasilkan 7 yang mengalami realisasi lebih besar dibandingkan peramalan penjualan dan 19 produk yang mengalami realisasinya lebih kecil dibandingkan peramalan

Saran

Dari penjelasan yang telah diuraikan, maka dapat disarankan sebagai berikut:

1. UD. Meudang Perkasa diharapkan dapat melakukan penerapan peramalan penjualan untuk periode selanjutnya dengan menggunakan metode *Trend Moment*, sehingga dapat memperhitungkan target penjualan.
2. Untuk penelitian Proyek Akhir selanjutnya, disarankan melakukan penerapan peramalan penjualan dengan menggunakan metode lain.

DAFTAR KEPUSTAKAAN

- Angelliza Chantica, J., Cahyani, R., & Romadhon, A. (2022). Peranan Manajemen Pengawasan: Komitmen, Perencanaan, Kemampuan Karyawan (Literature Review Msdm). *Jurnal Ilmu Manajemen Terapan*, 3(3), 247–256. <https://doi.org/10.31933/jimt.v3i3.829>

- Devira,A. 2022.Analisis peramalan penjualan sayuran hidroponik Di Jiri Farma. *Skripsi*. Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah. Jakarta.
- Hazmi, N. F., & Sembiring, E. E. (2023). *Penerapan Peramalan Penjualan Pada Anggaran Penjualan Sebagai Dasar Dalam Penyusunan Anggaran Produksi dan Anggaran Biaya Produksi (Studi Kasus Pada Pabrik Tahu Mahrup Cibogo) Application Of The Sales Forecast To The Sales Budget As A Basis For The Deve. 03(02), 123–135.*
- C.Sulistyowati.(2020). Anggaran Perusahaan : Teori & Praktika Surabaya: Scopindo Media Pustaka
- Retno Widya Pramesti. (2021). Penerapan Metode Peramalan (Forecast) Penjualan Pada Dzikrayaat Business Center Ponorogo. *Angewandte Chemie International Edition, 6(11), 951–952., 02(01), 10–27.*
- Septianti, R. P., & Dahtiah, N. (2021). Penerapan Metode Peramalan dalam Menyusun anggaran Penjualan dan Anggaran Produksi Sebagai Dasar Penyusunan Anggaran Biaya Produksi pada LAF Project. *Indonesian Accounting Literacy Journal, 1(3), 490–503.*
- Setyawan, Y., & Widyawati, D. (2022). Analisis Pengendalian Intern Dalam Sistem Informasi. *Jurnal Ilmu Dan Riset Akuntansi, 11.*
- M. Nafarin (2020). Penganggaran Perusahaan Jakarta: Selemba Empat
- Tarigan, V. B., & Nurhayati, N. (2022). Penerapan Anggaran Penjualan dalam Memperkirakan Penjualan. *Journal of Business and Economics Research (JBE), 3(3), 399–407.*
- <https://doi.org/10.47065/jbe.v3i3.23>
Wahyudi, I. (2016). Penerapan Metode Trend Moment Untuk Peramalan Penjualan Sepatu Dan Sandal Pada Toko Batt. *Teknik Informatika, 2(1), 4–13.*