

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Sepeda motor telah menjadi sarana transportasi utama bagi masyarakat Indonesia karena kemudahan akses, efisiensi bahan bakar, dan harga yang relatif lebih murah dibanding kendaraan roda empat. Mobilitas masyarakat yang tinggi menuntut kendaraan yang tidak hanya praktis tetapi juga aman dan nyaman, salah satunya ditentukan oleh kualitas rangka kendaraan. Stabilitas dalam berkendara sangat ditentukan oleh rangka yang kokoh dan tahan terhadap berbagai kondisi jalan (Lubis & Zahara, 2023). Namun, kepercayaan publik terhadap produk sepeda motor Honda mengalami penurunan pada Agustus 2023, ketika beredar video viral yang memperlihatkan rangka eSAF Honda mudah patah dan berkarat. Kasus ini berdampak besar di wilayah pesisir seperti Indramayu yang memiliki kelembaban tinggi dan risiko karat lebih besar. Situasi tersebut mendorong Kementerian Perhubungan dan Kementerian Perdagangan untuk melakukan investigasi terhadap PT Astra Honda Motor (AHM), produsen rangka eSAF (Firzan Akbar et al., 2024). Oleh sebab itu kepercayaan masyarakat terhadap sepeda motor sebagai alat transportasi utama sangat dipengaruhi oleh aspek keamanan dan kenyamanan, termasuk kualitas rangka kendaraan. Namun, munculnya masalah pada rangka motor eSAF Honda, seperti mudah patah dan berkarat, telah memicu kekhawatiran publik, terutama di daerah dengan risiko tinggi seperti pesisir. Insiden ini tidak hanya menurunkan citra pabrikan tetapi juga menarik perhatian pemerintah untuk melakukan investigasi lebih lanjut guna memastikan keselamatan konsumen.

Menurut (Rapizo et al., 2024) inovasi yang sesuai dengan kebutuhan konsumen akan memperkuat keputusan pembelian. Dalam iklim pasar yang kompetitif, seperti industri otomotif Indonesia, kegagalan dalam menjaga kualitas maupun inovasi dapat mendorong konsumen berpindah ke merek pesaing seperti Yamaha dan Suzuki. Jika standar teknis produk, seperti kekuatan rangka, tidak terpenuhi, maka produsen berisiko terkena sanksi atau pelarangan distribusi. Selain itu, perlindungan hukum bagi konsumen juga semakin kuat. Undang-Undang Perlindungan Konsumen Pasal 19 mengatur hak konsumen atas produk cacat tersembunyi, yang memungkinkan mereka menuntut ganti rugi atau mengajukan gugatan apabila produsen tidak bertindak secara bertanggung jawab (Rahadian Hasbi & Sugiyono, 2024). Adapun kondisi ekonomi makro seperti inflasi, kenaikan harga bahan bakar, atau penurunan daya beli masyarakat dapat memengaruhi penjualan sepeda motor. Hal tersebut bisa memengaruhi penjualan terutama jika terjadinya kenaikan harga jual terutama di segmen menengah ke bawah yang merupakan pasar utama AHM. Menurut Muthmainnah (2021) saat inflasi terjadi, harga-harga barang dan jasa membumbung naik secara terus-menerus dan mengakibatkan nilai riil dari mata uang saat itu mengalami penurunan. Akibatnya masyarakat akan lebih memilih melakukan penghematan sebab kemampuan daya beli mereka mengalami penurunan. Dalam konteks ini Ketika terjadi inflasi, perekonomian lesu dan daya beli rendah akan menyebabkan masyarakat lebih mengutamakan kebutuhan primer berupa sandang dan pangan sebagai kebutuhan primer untuk dikonsumsi dibanding untuk pemenuhan kebutuhan sekunder seperti kendaraan.

Pemberitaan negatif ini dapat berdampak serius pada citra perusahaan. Sebagai produsen yang dominan di pasar kendaraan roda dua Indonesia, reputasi AHM sangat bergantung pada persepsi publik terhadap kualitas produk mereka. Khususnya pada PT. Mawar Motor Fayuri yang sejak 2024 sebagai mitra AHM telah mengalami penurunan penjualan dan jarang mencapai target penjualan. Jika persepsi negatif ini dibiarkan tanpa solusi,

bukan tidak mungkin terjadi penurunan penjualan yang signifikan. Kondisi ini mendorong perusahaan untuk lebih fokus pada pengelolaan manajemen operasional, termasuk produksi, perencanaan anggaran penjualan, dan pengendalian anggaran sebagai langkah proaktif dalam menjaga stabilitas keuangan dan operasi perusahaan di tengah tantangan ini. Perencanaan dan pengendalian anggaran adalah bagian integral dari manajemen yang membantu perusahaan mencapai tujuan, karena anggaran menjadi alat formal yang memungkinkan manajemen dalam mengkoordinasi, mengawasi, dan merencanakan setiap aktivitas operasional (Tjandrakirana et al., 2023). Dalam konteks ini, anggaran berfungsi sebagai panduan utama yang membantu perusahaan menghadapi berbagai dinamika, seperti perubahan tren permintaan yang saat ini dialami oleh mitra AHM, yaitu *Dealer PT. Mawar Motor Fayuri*.

Penyusunan anggaran penjualan, dalam hal ini, memiliki peran yang sangat penting. Anggaran penjualan bukan hanya sebagai perkiraan pendapatan, tetapi juga sebagai alat strategis untuk mengarahkan alokasi sumber daya perusahaan secara optimal. Melalui analisis tren pasar yang teliti, manajer dapat membuat proyeksi penjualan yang lebih akurat dan realistis. Menurut Putrayasa (2018), anggaran penjualan berfungsi sebagai acuan dasar bagi anggaran lain dalam organisasi, mulai dari anggaran produksi hingga anggaran pemasaran, sehingga setiap departemen memiliki arah yang jelas dalam mencapai tujuan perusahaan. Dengan adanya anggaran penjualan yang efektif, perusahaan dapat menentukan prioritas pengeluaran yang sesuai dengan strategi bisnis dan target jangka panjang yang telah ditetapkan. Selain itu, anggaran penjualan membantu perusahaan mengantisipasi fluktuasi permintaan dan penyesuaian produksi untuk menghindari kerugian dari produksi yang berlebihan atau kekurangan stok.

Perusahaan perlu memiliki strategi atau metode tertentu untuk mempertahankan keberadaan dan posisinya di pasar (Iwan et al., 2018). Salah satu pendekatan yang dapat digunakan untuk pengembangan perusahaan adalah metode *Forecasting* atau peramalan. Peramalan

merupakan teknik kuantitatif yang bertujuan memprediksi kejadian di masa depan dengan menggunakan data historis sebagai dasar acuan (Rahayu & Nurdiansyaha, 2022). Proses ini melibatkan pengumpulan, pengkajian, analisis, dan pengaitan data masa lalu dengan waktu tertentu. Berdasarkan hasil analisis tersebut, prediksi terhadap kondisi masa depan dapat dilakukan. Namun, peramalan juga perlu didukung oleh berbagai upaya seperti promosi menarik, penyelenggaraan event, atau kegiatan lainnya yang dapat meningkatkan minat konsumen. Dengan peningkatan penjualan, perusahaan akan semakin berkembang (Mulyani et al., 2021).

Meski demikian, peramalan tidak terlepas dari unsur ketidakpastian, sehingga tingkat akurasi atau potensi perbedaan hasil harus diperhitungkan. Hasil dari peramalan ini dapat digunakan perusahaan untuk menyusun kebijakan dan keputusan strategis demi mencapai target. Walaupun peramalan pada dasarnya hanya sebuah perkiraan, penerapan teknik tertentu dapat meningkatkan keakuratannya. Oleh karena itu, *Forecasting* penjualan menjadi elemen penting dalam mendukung keberlanjutan bisnis, baik di sektor jasa maupun perdagangan. Metode-metode yang digunakan dalam peramalan menjadi landasan bagi manajemen untuk membuat keputusan dan kebijakan yang tepat. Pada akhirnya, keberhasilan bisnis menjadi prioritas utama dalam pengambilan tindakan tersebut (Jasasila, 2018).

Dalam praktiknya, pengendalian yang berkelanjutan dapat membantu perusahaan meminimalisasi kesalahan operasional serta mengurangi potensi risiko yang mungkin muncul akibat ketidaksesuaian antara perencanaan dan implementasi. Perusahaan yang menerapkan pengendalian anggaran secara efektif mampu menjaga keseimbangan antara tujuan jangka pendek dan jangka panjang, sehingga tetap fleksibel dalam menghadapi perubahan lingkungan bisnis yang dinamis. Dengan proses evaluasi yang rutin, perusahaan tidak hanya mampu mempertahankan kualitas dan kestabilan produksi tetapi juga memastikan produk yang sampai ke tangan konsumen memenuhi standar yang diharapkan. Hal ini sangat penting bagi perusahaan seperti AHM yang memasarkan produk dengan volume tinggi dan

menghadapi ekspektasi konsumen yang tinggi terhadap keamanan dan kualitas produk.

Penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Tjandrakirana et al. (2023) mengenai pelatihan penyusunan anggaran penjualan dan anggaran produksi sebagai alat perencanaan dan pengendalian UMKM di daerah Kerinjing menyatakan agar perencanaan dapat tercapai, perlu diadakan pengendalian. Salah satu alat yang dapat memenuhi kebutuhan perencanaan dan pengendalian adalah anggaran. Anggaran penjualan merupakan master budget yang menyajikan informasi tentang perkiraan jumlah barang jadi yang akan dijual oleh perusahaan dan harga jual yang ditetapkan. Anggaran produksi adalah rencana perusahaan dalam menentukan kuantitas barang yang akan diproduksi berdasarkan anggaran penjualan yang telah dibuat sebelumnya.. Dari hasil evaluasi dapat disimpulkan bahwa peserta dapat memahami pentingnya anggaran penjualan dan anggaran produksi sebagai alat perencanaan dan pengendalian usaha mereka serta dapat menyusun anggaran penjualan dan anggaran produksi.

Salah satu cara meningkatkan keuntungan adalah dengan cara meningkatkan penjualan baik dari segi kuantitas atau jumlah barang maupun harga jualnya, hal ini ditujukan agar dapat mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan yang akan datang. PT. Mawar Motor Fayuri berusaha meningkatkan eksistensi usaha penjualannya. Untuk mencapai target penjualan maka PT. Mawar Motor Fayuri perlu membuat anggaran penjualan. Di dalam proses penyusunan anggaran penjualannya, anggaran disusun oleh manajemen PT. Mawar Motor Fayuri dalam tahunan realisasi penjualan dan dilaporkan perperiode buianan. Menurut Putrayasa (2018) Realisasi anggaran penjualan dapat dijadikan sebagai alat penentuan didalam pengambilan keputusan yang menyangkut penjualan ataupun penyusunan anggaran penjualan untuk periode yang akan datang dan dapat memberikan kontribusi yang lebih baik terhadap laba perusahaan.

PT. Mawar Motor Fayuri adalah sebuah perusahaan yang bergerak di bidang perdagangan, produk yang di perdagangkan adalah sepeda motor,

PT. Mawar Motor Fayuri didirikan oleh almarhum H. Warma yang beralamat di Desa Ujungaris Kec.Widasari Kab.Indramayu. *Dealer* PT. Mawar Motor Fayuri sendiri didirikan di Alamat Jl. Raya Karangsinom Des.Karanganyar - Kandanghaur.PT. Mawar Motor Fayuri berdiri sejak tahun 2002, pada masa tersebut masih belum resmi menjadi sebuah PT dan masih dinamakan PD. Mawar Motor. Sebelum itu pula, awal mula terintis menjadi sebuah *Dealer*, sebelumnya hanyalah *Showroom* kecil yang menjual belikan beberapa motor dengan berbagai merk jual seperti (Yamaha, Suzuki, Kawasaki, Honda, dll). Namun pada tahun 2002 *Showroom* kecil tersebut menjadi pesat dan diangkat menjadi *Dealer* resmi khusus Motor Honda yaitu PD. Mawar Motor, dan pada tanggal 21 Oktober 2015 PD. Mawar Motor berganti status Perusahaan menjadi PT. Mawar Motor Perkasa sampai 18 September 2023. *Dealer* PT . Mawar Motor Perkasa Dapat pengakuan resmi dari *Dealer* Daya Adi Cipta Motora bandung 15 oktober 2015. Pada tanggal 18 September 2023 hari ACC Peresmian nama PT. Mawar Motor Fayuri.

Tabel 1.1

Data Realisasi Penjualan pada PT. Mawar Motor Fayuri Tahun 2020-2024

Bulan	Unit				
	Tahun				
	2020	2021	2022	2023	2024
Januari	213	172	282	203	151
Februari	207	140	184	202	121
Maret	193	171	200	211	156
April	131	212	215	174	132
Mei	125	173	89	240	177
Juni	153	196	112	195	173
Juli	184	166	132	222	157
Agustus	173	216	222	206	172

Bulan	Unit				
	Tahun				
	2020	2021	2022	2023	2024
September	197	237	217	163	131
Oktober	215	240	218	173	152
November	214	235	211	207	169
Desember	214	211	234	182	202
Total	2.219	2.369	2.316	2.378	1.893

Sumber : PT. Mawar Motor Fayuri

Berdasarkan tabel 1.1 tentang data realisasi penjualan pada PT. Mawar Motor Fayuri tahun 2020 sampai dengan 2024, ditemukan bahwa anggaran penjualan pada tahun 2020 sampai dengan tahun 2024 realisasi penjualannya mengalami fluktuasi, terutama pada tahun 2023 sampai dengan 2024 yang mengalami penurunan yang drastis pada tahun 2024 yang hanya bisa menjual 1.893 unit saja dan mempunyai selisih penjualan 485 unit dari penjualan tahun 2023 yang berjumlah 2.378 unit, sehingga PT. Mawar Motor Fayuri perlu melakukan perencanaan dan menyiapkan persediaan sepeda motor di tahun selanjutnya, agar tidak terjadi kelangkaan barang maupun stok barang yang berlebihan yang akan berdampak pada perusahaan melalui peramalan (*Forecasting*) anggaran penjualan pada PT. Mawar Motor Fayuri.

Berdasarkan latar belakang tersebut penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul “**Analisis *Forecasting* Penjualan Sepeda Motor dalam Menyusun Anggaran Penjualan pada PT. Mawar Motor Fayuri**”.

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan uraian dalam latar belakang, permasalahan yang dapat diidentifikasi dalam penelitian ini adalah:

1. Fluktuasi dan penurunan penjualan
PT. Mawar Motor Fayuri mengalami fluktuasi penjualan dari tahun ke tahun dan penurunan drastis pada tahun 2024, dengan total penjualan hanya 1.893 unit, menurun signifikan dari tahun sebelumnya (2.378 unit).
2. Ketidakpastian permintaan pasar
Ketidakpastian permintaan akibat faktor eksternal seperti pemberitaan negatif tentang rangka eSAF Honda yang mempersulit penyusunan anggaran penjualan yang akurat pada PT. Mawar Motor Fayuri.
3. Kurangnya evaluasi metode *Forecasting*
PT. Mawar Motor Fayur Masih terdapat keterbatasan dalam pemilihan metode *Forecasting* yang tepat serta penerapannya dalam proses penyusunan anggaran penjualan secara rutin dan sistematis.

C. Pembatasan Masalah

Agar penelitian lebih fokus dan terarah, maka ruang lingkup atau pembatasan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Objek penelitian dibatasi hanya pada PT. Mawar Motor Fayuri, khususnya pada unit usaha penjualan sepeda motor Honda.
2. Periode data yang digunakan dalam peramalan penjualan dibatasi pada data penjualan selama lima tahun terakhir, yaitu dari tahun 2020 hingga 2024.
3. Metode *Forecasting* yang dianalisis hanya menggunakan metode *Least Square* tanpa membandingkannya dengan metode lain.
4. Aspek yang dikaji dibatasi pada analisis penyusunan anggaran penjualan berdasarkan hasil peramalan penjualan, tanpa membahas anggaran produksi, pembelian, atau aspek manajerial lainnya secara detail.

5. Jenis data yang digunakan merupakan data historis internal (Sekunder) dan informasi primer dari wawancara dengan pihak internal PT. Mawar Motor Fayuri.

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan sebelumnya, maka peneliti merumuskan permasalahan sebagai berikut :

1. Bagaimana prosedur penyusunan anggaran penjualan yang sudah dilakukan PT. Mawar Fayuri?
2. Bagaimana metode *Forecasting* penjualan dapat diterapkan dalam penyusunan anggaran penjualan pada PT. Mawar Motor Fayuri?
3. Bagaimana hasil peramalan volume penjualan pada PT. Mawar Motor Fayuri?

E. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah diuraikan maka tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk menganalisis prosedur penyusunan anggaran penjualan yang sudah dilakukan PT. Mawar Motor Fayuri.
2. Untuk menganalisis metode *Forecasting* penjualan dapat diterapkan dalam penyusunan anggaran penjualan pada PT. Mawar Motor Fayuri.
3. Untuk menganalisis hasil peramalan penjualan sepeda motor pada PT. Mawar Motor Fayuri.

F. Manfaat Penelitian

Dengan adanya penelitian ini peneliti berharap dapat memberikan manfaat bagi pihak-pihak yang berkepentingan yaitu :

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SIBEN
SYEKH NURJATI CIREBON

1. Manfaat Bagi Penulis

Manfaat penelitian ini bagi peneliti adalah dapat menambah pengetahuan mengenai penyusunan anggaran penjualan dalam rangka mencapai target penjualan.

2. Manfaat Bagi Perusahaan

Manfaat bagi PT. Mawar Motor Fayuri adalah sebagai bahan masukan dan diharapkan memberikan manfaat bagi PT. Mawar Motor Fayuri untuk menyusun anggaran penjualan.

3. Manfaat Bagi Dunia Pendidikan

Manfaat bagi dunia pendidikan adalah hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah pustaka dan sebagai rujukan untuk penelitian selanjutnya.

G. Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu merupakan acuan dalam suatu penelitian, sebagai pembanding penelitian sebelumnya. Adapun penelitian terdahulu yang dapat dijadikan pembanding dengan penelitian sebelumnya disajikan pada tabel berikut :

1. Hasil penelitian Victorianta Br Tarigan dan Nurhayati tahun 2022 dengan judul Penerapan Anggaran Penjualan dalam Memperkirakan Penjualan.

Metode penelitian yang digunakan metode pendekatan kualitatif. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini ialah: observasi, wawancara, dan studi pustaka.. Hasil penelitian melalui SKF yang telah dilakukan menunjukkan metode trend moment dengan nilai SKF 78,04, dan metode *Least Square* dengan nilai SKF 77,8. Metode yang lebih baik digunakan adalah metode *Least Square* karena selisih nilai SKFnya lebih kecil sebanyak 0,24. Sehingga perusahaan menggunakan metode *Least Square* dalam meramalkan anggaran penjualan. Anggaran penjualan batu bata di Panglong Tarclo Jaya bulan Juli 2022 sampai Desember 2022 sebesar Rp.399.277.500

dengan jumlah penjualan 798.600 buah. Penelitian ini melakukan beberapa metode peramalan seperti *trend momment* dan metode *Least Square* sedangkan penelitian yang dilakukan peneliti hanya menganalisis peramalan anggaran penjualan dengan menggunakan metode *Least Square*

2. Hasil Siti Andriyani , Siti Nur Aisyah , Bella Sumberliana , Rachmat Agus susanto tahun 2023 dengan judul Analisis Penyusunan Anggaran Penjualan Pada Pt. Indofood Tbk.

Penelitian ini menggunakan metode analisis deskriptif kuantitatif. Jenis data yang digunakan penulis dalam penelitian ini adalah data primer berupa laporan keuangan dan data sekunder berupa data penjualan makanan olahan per tahun. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu observasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa PT. Indofood masih menggunakan metode Top down dalam menentukan anggaran penjualannya dari tahun ke tahun dan akan mencoba menggunakan metode penaksiran anggaran penjualan untuk masa yang akan datang. Analisis penyusunan anggaran penjualan yang digunakan penulis dalam menganalisis anggaran yaitu menggunakan metode analisis trend garis lurus karena dengan menggunakan metode ini tidak terlalu mendapatkan banyak selisih. Pada Penelitian ini, para peneliti menganalisis dengan metode garis lurus sedangkan pada penelitian yang dilakukan oleh peneliti menggunakan metode *Least Square* untuk meramalkan penjualannya.

3. Hasil penelitian Virgin Wineka Nirmala, Dikdik Harjadi, Robi Awaluddin tahun 2021 dengan judul *Sales Forecasting by Using Exponential Smoothing Method and Trend Method to Optimize Product Sales in PT. Zamrud Bumi Indonesia During the Covid-19 Pandemic.*

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini metode penelitian deskriptif dengan pendekatan kuantitatif. Hasil penelitian ini Perhitungan peramalan penjualan menggunakan Metode Exponential Smoothing alpha 0.9 adalah pilihan terbaik untuk memproyeksikan

penjualan produk pupuk cair selama pandemi Covid-19. Metode ini dapat meminimalkan kesalahan dan membantu perusahaan dalam pengambilan keputusan manajerial, khususnya dalam perencanaan produksi, pemasaran, dan pengelolaan keuangan. Pada penelitian ini penelitiannya menggunakan metode peramalann dengan menggunakan metode *exponential smoothing* dan *Least Square* yang bersifat komparatif untuk menggunakan metode peramalan mana yang lebih baik, sedangkan pada penilitian yang dilakukan oleh peneliti hanya menggunakan metode *Least Square* saja untuk meramalkan penjualan pada PT. Mawar Motor Fayuri dan tidak bersifat komparatif.

4. Hasil penelitian Retno Widya Pramesti¹ Rosyida Rahma Izzati tahun 2022 dengan judul Penerapan Metode Peramalan (Forecast) Penjualan pada Dzikrayaat Business Center Ponorogo.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif kuantitatif. Sumber data yang diperoleh secara tidak langsung atau melalui media perantara, yaitu berupa dokumentasi seperti data penjualan” bulan Januari sampai dengan Juli 2021 serta studi pustaka. Hasil perhitungan peramalan (forecast) penjualan baju koko modern menggunakan “Metode Trend Setengah Rata-Rata, Metode Trend Moment, Metode Trend Kuadrat Terkecil” untuk periode bulan Agustus 2021 sampai Desember 2021 selalu mengalami peningkatan pada penjualan produknya. Namun berbeda jika menggunakan Metode Trend Garis Lengkung penjualan produk terus mengalami penurunan setiap bulannya. Untuk metode yang tepat digunakan adalah menggunakan Metode Setengah Rata-Rata, karena Metode ini memiliki nilai SKP terkecil dari pada meode lainnya yaitu sebesar 81,054. Pada referensi ini metode yang digunakan adalah metode trend setengah rata-rata, metode *trend moment*, metode trend kuadrat terkecil dan bersifat komparasi, sedangkan yang akan digunakan pada penelitian yang dilakukan oleh peneliti adalah metode *Least Square*.

5. Hasil penelitian Mulyani, S., Hayati, D. and Sari, A.N. tahun 2021 dengan judul Analisis Metode Peramalan (*Forecasting*) Penjualan Sepeda Motor Honda Dalam Menyusun Anggaran Penjualan Pada Pt Trio Motor Martadinata Banjarmasin.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif kuantitatif. sumber data yang diperoleh secara tidak langsung atau melalui media perantara, yaitu berupa dokumentasi seperti data laporan penjualan 5 tahun terakhir dan data persediaan sepeda motor. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa peramalan (*Forecasting*) penjualan di PT Trio Motor Martadinata Banjarmasin pada tahun 2020 mengalami peningkatan dari tahun-tahun sebelumnya yaitu sebanyak 3250 unit. Sehingga persediaan sepeda motor dapat dipersiapkan sesuai dengan peramalan penjualan sehingga permintaan konsumen dapat terpenuhi. Serta anggaran penjualan untuk tahun 2020 sebesar Rp 69.845.759.000,- anggaran penjualan ini dapat digunakan sebagai pedoman dalam pengambilan keputusan dalam kegiatan usaha menjual sepeda motor Honda di PT Trio Motor Martadinata Banjarmasin. Pada penelitian ini berfokus untuk peramalan agar tidak terjadi kekurangan stok karena angka penjualan yang terus meningkat setiap tahunnya, sedangkan pada penelitian yang dilakukan peneliti masalah yang dihadapi adalah terjadi penjualan yang fluktuatif dan bertujuan untuk memperkirakan penjualan agar tidak terjadi kekurangan stok barang maupun terjadinya stok barang yang berlebih.

6. Hasil penelitian Widya Nurcahayanty Tanjung, Tiara Juanita tahun 2015 dengan judul Optimasi Penyusunan Anggaran Penjualan Menggunakan Lagrange Multiplier. Metode penelitian yang digunakan yaitu metode analisis deskriptif kuantitatif. Berdasarkan hasil agregasi penjualan, jumlah produk yang harus dijual yaitu sebesar 33,331 kardus. Jumlah alokasi untuk setiap region berdasarkan hasil disagregasi penjualannya yaitu sebesar 4,267 kardus untuk Jabotabek, 611 kardus untuk West Java, 900 kardus untuk West Outer Islands, 318 kardus

untuk Central Java, 400 kardus untuk East OI 2, 645 kardus untuk EOI (Dummy), 25 kardus untuk EAST OI 1, dan 26,167 kardus untuk Non XYZ Brand. Dengan demikian, jumlah anggaran penjualan tahun 2014 yaitu sebesar Rp6.594.350.758,- dengan jumlah keuntungan optimal yang dapat diperoleh perusahaan sebesar Rp 4.035.316.605,- atau sama dengan 61% dari jumlah anggaran penjualan. Pada penelitian ini penelitian peramalan dilakukan dengan menggunakan metode lagrange multiplier, sedangkan pada penelitian yang dilakukan penulis melakukan peramalan dengan menggunakan metode *Least Square*

7. Hasil penelitian Yunina, Mutia, Rizki Ramadhan, Sri Rani tahun 2023 dengan judul Penerapan Anggaran Penjualan Menggunakan Metode Trend Moment Pada UD. Meudang Perkasa
Metode penelitian yang digunakan yaitu metode deskriptif kuantitatif, 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. Pada penelitian ini bertujuan untuk menghitung metode peramalan anggaran penjualan dengan metode Trend Momment, sedangkan pada penelitian yang dilakukan penulis bertujuan untuk meramalkan penjualan pada PT. Mawar Motor Fayuri dengan menggunakan metode *Least Square*.
8. Hasil penelitian Tyas Pratama Puja Kusuma, Ely Purnawati, Debby Ummul Hidayah tahun 2024 dengan judul Website Analisis Keuntungan Penjualan Menggunakan Metode *Least Square* Studi Kasus: CV Untung Maju Bersama

Metode penelitian yang digunakan Metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif kuantitatif. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk melihat melihat barang apa yang paling laku dipasaran untuk bulan berikutnya, dengan demikian perusahaan dapat menentukan stok barang sesuai dengan kebutuhan. Kemudian jika dibuatkan aplikasi berbasis website dengan metode *Least Square* maka akan mempermudah perusahaan memperoleh untung maksimal dari prediksi hasil penjualan. Selain itu, penjualan secara online akan dapat membantu perusahaan dalam memasarkan produknya. Tahapan penelitian ini dimulai dari studi literatur, pengambilan data, perancangan sistem, pembuatan sistem, uji coba dan analisis hasil. Hasil dari penelitian ini adalah berupa produk website analisis keuntungan yang dapat digunakan sebagai acuan CV Untung Maju Bersama dalam menentukan stok penjualan produknya agar mendapatkan keuntungan yang maksimal. Pada penelitian ini bertujuan untuk membantu pemilik usaha untuk memanfaatkan teknologi untuk menganalisis kebutuhan stok barang untuk dijual sesuai dengan kebutuhan, sedangkan pada penelitian yang dilakukan penulis bertujuan untuk meramalkan penjualan pada PT. Mawar Motor Fayuri dengan menggunakan metode *Least Square*.

9. Hasil penelitian Nuril Aini, Trisna Widuri, Kukuh Harianto tahun 2023 dengan judul Analisis Penyusunan Anggaran Penjualan Pada CV Senapan123.com di Kabupaten Kediri.

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian deskriptif kuantitatif. Sumber data yang peneliti gunakan adalah data primer dan data sekunder. Data primer berupa wawancara dengan pemilik CV Senapan123.com. Data sekunder berupa data penjualan senapan angin Tahun 2022. Teknik pengumpulan data yang peneliti gunakan adalah dokumentasi, wawancara dan studi literatur. Dalam peramalan (*Forecasting*) penjualan peneliti menggunakan metode statistik analisis trend yaitu menggunakan metode trend moment dan metode *Least*

Square. Dari hasil analisis yang telah dilakukan, menunjukkan bahwa peramalan (*Forecasting*) penjualan di CV senapan123.com pada tahun 2023 menggunakan metode *Least Square* mengalami peningkatan 38% dengan total unit 697 unit dibandingkan tahun sebelumnya. Sedangkan estimasi penjualan tahun 2023 menggunakan metode trend moment mengalami peningkatan 106% dengan total unit 1041 unit dibandingkan tahun sebelumnya. Pada penelitian ini untuk mengetahui peramalan (*Forecasting*) penjualan senapan angin di CV Senapan123.com Kabupaten Kediri peneliti menggunakan metode kuadrat terkecil dan menggunakan metode *trend momment*. Sedangkan pada penelitian yang dilakukan penulis bertujuan untuk meramalkan penjualan pada PT. Mawat Motor Fayuri dengan menggunakan metode *Least Square*.

10. Hasil penelitian Teguh Setiadi, Susanti Dwi Ilhami tahun 2023 dengan judul Penerapan Metode Forecast Analisis Trend Bebas Dalam Menyusun Laporan Penjualan Menggunakan Sistem Informasi Berbasis Web.

Metode untuk perancangan suatu sistem untuk mengembangkannya dengan metode prototype yang menghasilkan penggunaan sistem lebih tepat dengan fungsinya. Penelitian ini menyimpulkan bahwa hasil penelitian menggunakan Metode Trend Bebas menghasilkan penggunaan sistem lebih tepat dengan dasar perhitungan pengamatan data penjualan pada setiap periode dengan penerapan sistem informasi ini menghasilkan laporan anggaran penjualan dan realisasi penjualan di Ira Collection Store untuk memudahkan pemilik dalam mengontrol penyimpangan antara anggaran penjualan. Manfaat dari penelitian yang diharapkan dalam laporan penjualan keuangan dan anggaran penjualan yang didapat Ira Collection Store mempermudah pengambilan keputusan setiap periodenya. Pada penelitian ini bertujuan untuk menerapkan metode ramalan penjualan yakni trend bebas dan menggunakan sistem informasi berbasis web untuk membantu

memudahkan menganalisa di setiap toko. Sedangkan pada penelitian yang dilakukan oleh penulis adalah meramalkan penjualan pada PT. Mawar Motor Fayuri dengan menggunakan metode *Least Square*.

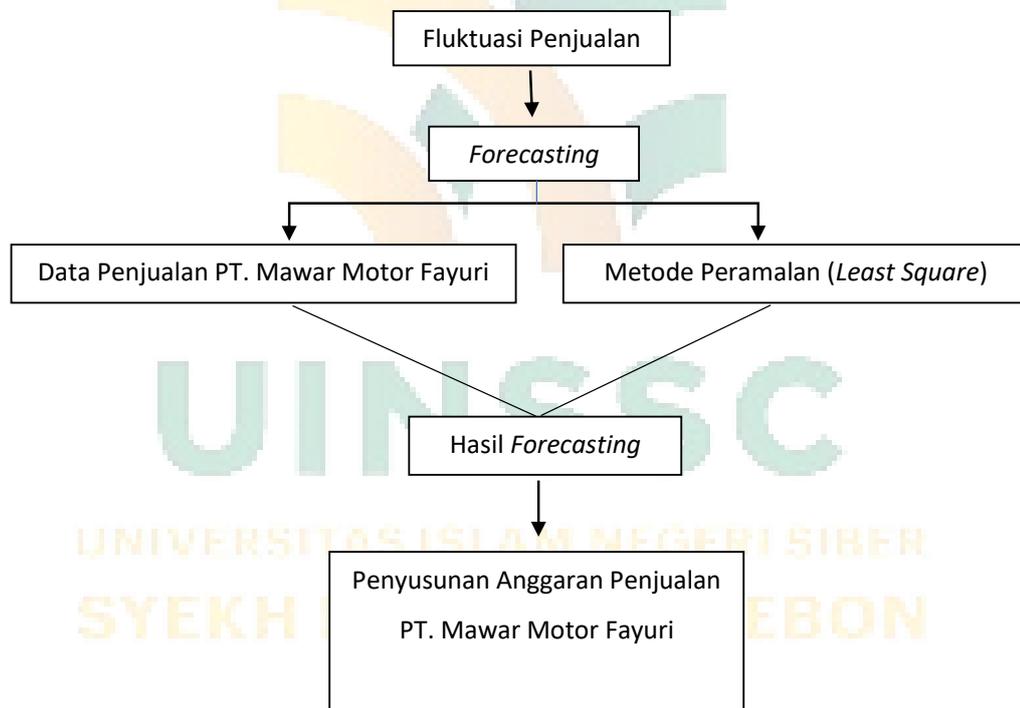
H. Kerangka Pemikiran

Dalam penelitian ini, dilakukan analisis terhadap perencanaan anggaran penjualan melalui metode peramalan (*Forecasting*) pada PT. Mawar Motor Fayuri. Perumusan kerangka pemikiran dalam penelitian ini diawali dengan fenomena penjualan sepeda motor di PT. Mawar Motor Fayuri yang mengalami fluktuasi dari tahun ke tahun. Terutama pada tahun 2024, perusahaan mengalami penurunan penjualan yang cukup signifikan, sehingga berpotensi menimbulkan berbagai dampak bagi operasional bisnis, seperti ketidakseimbangan antara permintaan dan ketersediaan stok barang di gudang. Penurunan penjualan yang cukup drastis ini mendorong perusahaan untuk melakukan peramalan (*Forecasting*) guna meminimalisir risiko kekurangan atau kelebihan stok barang, yang pada akhirnya dapat memengaruhi efisiensi dan efektivitas dalam pengelolaan sumber daya perusahaan.

Dalam proses peramalan ini, langkah pertama yang dilakukan adalah mengumpulkan data historis penjualan dari tahun-tahun sebelumnya sebagai dasar analisis. Data ini menjadi komponen utama dalam menentukan pola penjualan serta tren yang mungkin terjadi di masa mendatang. Setelah data dikumpulkan, perusahaan kemudian memilih metode peramalan yang paling sesuai untuk diterapkan dalam analisis ini. Dalam penelitian ini, metode peramalan yang digunakan adalah metode *Least Square*, yang merupakan salah satu metode kuantitatif yang sering digunakan untuk menganalisis tren data dalam suatu periode waktu tertentu. Metode ini dipilih karena memiliki kemampuan dalam mengidentifikasi pola data historis serta memberikan hasil prediksi yang lebih akurat berdasarkan tren penjualan sebelumnya.

Setelah metode peramalan ditentukan, dilakukan perhitungan berdasarkan data penjualan yang telah dikumpulkan menggunakan metode

Least Square. Dari hasil perhitungan tersebut, diperoleh estimasi jumlah penjualan pada periode mendatang. Output dari perhitungan ini menjadi dasar bagi perusahaan dalam menyusun anggaran penjualan yang lebih akurat dan realistis. Anggaran penjualan yang disusun dengan mempertimbangkan hasil peramalan dapat membantu perusahaan dalam mengambil keputusan yang lebih strategis, seperti perencanaan produksi, pengelolaan stok, dan pengalokasian sumber daya secara optimal. Dengan demikian, penelitian ini bertujuan untuk memberikan gambaran yang jelas mengenai penerapan metode *Least Square* dalam melakukan peramalan penjualan serta bagaimana hasil peramalan tersebut dapat digunakan sebagai dasar dalam penyusunan anggaran penjualan di PT. Mawar Motor Fayuri. Untuk mempermudah pemahaman, kerangka pemikiran dalam penelitian ini dapat digambarkan melalui diagram sebagai berikut:



Gambar 1.1
Kerangka Pemikiran

I. Metode Penelitian

1. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian deskriptif dengan metode pendekatan kualitatif. Deskriptif kualitatif merupakan metode penelitian yang berdasarkan pada filsafat postpositivisme digunakan untuk meneliti pada kondisi objek yang alamiah bertujuan untuk menjelaskan dan menjawab secara lebih rinci permasalahan yang diteliti (Sugiyono, 2016).

2. Sumber Data

Sumber data adalah subjek darimana informasi dan data – data diperoleh agar menentukan ketepatan dan kelayakan. Sumber data pada penelitian ini terdapat dua macam yakni sumber data primer dan sumber data skunder (Ahyar et al., 2020).

- a. Sumber data primer adalah sumber data yang paling utama dan yang di anggap penting karena bersumber dari subjek peneliti. Sumber data primer yang terdapat pada penelitian ini yaitu data hasil wawancara mendalam (*in-depth interviewing*), observasi langsung dan dokumentasi. Kepada kepala cabang PT. Mawar Motor Fayuri.
- b. Sumber data skunder adalah sumber data lain yang berkaitan penelitian. Sumber data penelitian ini bersumber dari laporan data penjualan dan laporan data harga jual produk Honda di PT Mawar Motor Fayuri.

3. Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan tiga teknik utama dalam pengumpulan data, yaitu observasi, wawancara, dan dokumentasi. Ketiga teknik ini dipilih untuk memperoleh data yang relevan, akurat, dan mendalam mengenai proses penyusunan anggaran penjualan dan penerapan metode *Forecasting* di PT. Mawar Motor Fayuri

a. Observasi

Observasi dalam penelitian ini dilakukan dengan melakukan pengamatan secara langsung terhadap objek yang diteliti pada PT. Mawar Motor Fayuri.

b. Wawancara

Wawancara merupakan suatu cara pengumpulan data yang digunakan untuk memperoleh informasi langsung dari sumbernya (Sugiyono, 2014). Dalam penelitian ini peneliti melakukan wawancara dengan cara tanya jawab secara langsung dengan informan untuk menambah perolehan data yang didapat langsung dari informan agar peneliti mendapatkan kejelasan dengan topik yang dibahas, yaitu mengenai penyusunan anggaran penjualan.

c. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya dari seseorang (Sugiyono, 2016). Adapun dokumen yang dihimpun diantaranya adalah data anggaran dan realisasi penjualan, metode penyusunan anggaran, metode anggaran penjualan.

Metode pengumpulan data yang digunakan oleh penulis pada penelitian ini adalah observasi, wawancara dan dokumentasi. Observasi yaitu mengamati permasalahan yang terjadi pada PT. Mawar Motor Fayuri dan Dokumentasi yaitu mengumpulkan data yang berasal dari dokumen-dokumen PT. Mawar Motor Fayuri.

J. Sistematika Penulisan

Agar mempermudah permasalahan yang dihadapi dan membuat laporan ini lebih terarah, maka secara garis besar laporan akhir ini nantinya akan terdiri dari lima bab dimana dari tiap-tiap bab tersebut memiliki keterkaitan antara satu dengan yang lainnya. Berikut ini akan diuraikan secara singkat mengenai sistematika penulisan laporan akhir ini yaitu:

BAB I PENDAHULUAN

Pada BAB I ini merupakan gambaran umum terhadap permasalahan yang akan dipaparkan dalam penelitian ini. Pada BAB I ini terdiri dari latar belakang, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penelitian.

BAB II LANDASAN TEORI

Bab ini berisikan landasan teori. Adapun landasan teorinya yaitu berkaitan dengan penerapan penyusunan dan pengendalian anggaran penjualan yang didalamnya membahas mengenai pengertian dan karakteristik anggaran, fungsi, manfaat, keterbatasan dan keunggulan anggaran, jenis anggaran, pengertian anggaran penjualan, fungsi anggaran penjualan, peramalan (*Forecasting*) penjualan.

BAB III GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

Pada bab ini penulis akan memberikan gambaran mengenai PT Mawar Motor Fayuri yaitu antara lain mengenai sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi, dan produk-produk yang dijual.

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini penulis membahas dari permasalahan yang ada pada perusahaan yang meliputi: analisis perhitungan *Forecasting* penjualan menggunakan metode kualitatif untuk mengetahui metode peramalan penjualan sepeda motor honda dapat diterapkan dalam penyusunan anggaran penjualan pada PT. Mawar Motor Fayuri.

BAB V PENUTUP

Pada bab ini penulis akan menarik kesimpulan sebagai pemecahan dari permasalahan yang ada dalam laporan akhir ini, kemudian penulis juga akan memberikan saran atau

7	Bimbingan Skripsi									
8	Sidang Skripsi									



UINSSC

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SIBEN
SYEKH NURJATI CIREBON**