

Peramalan dan Penyusunan Anggaran Penjualan Pada UMKM Bibit Buah XYZ di Kota Jambi

Herlina^{1*}, Fitri Novi Windu²

^{1*}Manajemen, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Jambi, Kota Jambi, Indonesia

²Akuntansi, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Jambi, Kota Jambi, Indonesia

Email: ^{1*}herlinabuditeguh@gmail.com, ²fitrinoviwindu11@gmail.com

Abstract

This study aims to predict and prepare a sales budget for fruit seedlings in the future period at the XYZ fruit seedling business. Since its establishment in 2011, the business owner revealed that his business has not had financial records related to the sales budget and sales targets per period. The sales budget can act as a reference in planning, controlling, and increasing sales in order to achieve optimal profit. The sales forecast method is carried out by comparing two forecasting methods, namely the least squares and quadratic methods. In each method, the most appropriate method is determined for forecasting sales by calculating the Forecast Standard Error (SKP). The results of the quadratic method study are the right method to use to forecast the sales budget because it has a smaller SKP value. The results of the study showed that the forecast for the number of fruit seedling sales in 2025 was 4,955 with a sales budget value of IDR 95,282,000. Based on this forecast, it means that there has been a decrease in the number of sales compared to 2024, which was 7,530. The 2025 fruit seedling sales budget is predominantly allocated for citrus, longan, and avocado. The citrus seedling sales budget is IDR. 38,250,000, the sales budget for longan and avocado seedlings is Rp. 11,920,000 each. This finding confirms that a decline in sales can have an impact on cash flow and business continuity. The implication is that an evaluation is needed to maximize business performance and take anticipatory actions to stabilize fruit seed sales.

Keywords: Sales Forecasting, Sales Budget, Quadratic Method, Fruit Seed UMKM.

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk meramalkan dan menyusun anggaran penjualan bibit buah di periode akan datang pada usaha bibit buah XYZ. Sejak berdiri tahun 2011, pemilik usaha mengungkapkan bahwa usahanya belum memiliki pencatatan keuangan terkait anggaran penjualan dan target penjualan per periode. Padahal anggaran penjualan dapat berperan sebagai acuan dalam perencanaan, pengendalian dan meningkatkan penjualan guna pencapaian laba optimal. Metode ramalan penjualan dilakukan dengan membandingkan dua metode yaitu metode kuadrat terkecil dan kuadratik. Pada masing-masing metode ditentukan metode yang paling tepat untuk meramalkan penjualan dengan cara menghitung Standar Kesalahan Peramalan (SKP). Hasil penelitian menunjukkan bahwa metode kuadratik adalah metode yang tepat digunakan untuk meramalkan anggaran penjualan sebab memiliki nilai SKP lebih kecil. Ramalan penjualan bibit buah tahun 2025 sebanyak 4.955 dengan nilai anggaran penjualan Rp. 95.282.000. Berdasarkan ramalan tersebut artinya terjadi penurunan penjualan dibandingkan tahun 2024 yakni 7.530. Anggaran penjualan bibit buah tahun 2025 dominan diperuntukan pada buah jeruk, lengkeng dan alpukat. Anggaran penjualan bibit jeruk sebesar Rp. 38.250.000, anggaran penjualan bibit lengkeng dan alpukat masing-masing sebesar Rp. 11.920.000. Temuan ini menegaskan bahwa penurunan penjualan bisa berdampak pada arus kas dan keberlangsungan usaha. Implikasinya adalah perlu evaluasi dalam memaksimalkan kinerja usaha dan melakukan tindakan antisipasi guna menstabilkan penjualan bibit buah.

Kata Kunci: Peramalan Penjualan, Anggaran Penjualan, Metode Kuadratik, UMKM Bibit Buah.

1. PENDAHULUAN

Usahatani hortikultura buah-buahan dapat dikelola sebagai usaha sampingan dan sebagai usaha utama. Komoditas buah-buahan yang diusahakan di Indonesia diantaranya sawo, jeruk, durian, manggis, mangga rambutan dan sebagainya [1]. Usaha tersebut juga dapat dikelola oleh masyarakat domisili perkotaan karena dapat dilakukan di pekarangan rumah Bagi pemilik usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) bibit buah XYZ yang berada di Kota Jambi, menjalani usaha bibit buah untuk mengisi hari di masa pensiun sejak tahun 2011. Usaha bibit buah XYZ mendatangkan bibit buah dari Provinsi Lampung. Berbagai jenis bibit buah tersedia untuk dijual antara lain bibit sawo, mangga, jeruk, durian, manggis, rambutan, kelengkeng, jambu, dan sebagainya. Adapun bibit buah yang banyak permintaan adalah jeruk. Kegiatan yang dilakukan usaha bibit buah XYZ meliputi pengadaan bibit, pemeliharaan bibit, dan pemasaran bibit. Target konsumen adalah pemerintah desa, perbankan, dan masyarakat sekitar Kota Jambi. Sejak awal berdirinya, usaha ini mengalami peningkatan jumlah pelanggan bahkan saat ini sudah memiliki *resellers*, meskipun demikian penjualan mengalami fluktuasi. UMKM bibit buah XYZ tidak memiliki target penjualan setiap tahun, sehingga anggaran penjualan juga tidak disusun. Padahal penyusunan anggaran penjualan adalah bagian aktivitas yang sangat penting dalam menjalankan usaha [2]. Apabila anggaran penjualan tidak disusun, maka kinerja dan tujuan manajemen menjadi kurang teratur [3]

Bussiness budget (anggaran usaha) atau *budget* (anggaran) merupakan rencana yang disusun secara sistematis mengenai seluruh aktivitas usaha yang dinyatakan dalam satuan keuangan dan berlaku untuk jangka waktu tertentu yang akan datang [4]. Anggaran (*budget*) merupakan dokumen yang menyajikan ramalan hasil dan posisi keuangan bisnis tertentu, untuk satu atau lebih periode, termasuk bisnis di sektor hortikultura. Kegiatan yang berupaya memperkirakan apa yang akan terjadi pada masa yang akan datang disebut dengan peramalan (*forecasting*). Oleh karena itu pelaku usaha perlu meramalkan kondisi di masa yang akan datang untuk mencapai peningkatan laba. Salah satu peramalan yang dapat dilakukan adalah kegiatan peramalan penjualan, sehingga pelaku usaha dapat mengambil keputusan sesuai dengan hasil ramalan penjualan tersebut.

Penyusunan anggaran artinya berkaitan dengan masa depan. Tujuan penyusunan anggaran bagi suatu usaha adalah memprediksi tingkat aktivitas operasi dan keuangan perusahaan di masa mendatang. Salah satu anggaran yang paling awal disusun dalam suatu usaha adalah anggaran penjualan, sebab dengan adanya data anggaran penjualan, dapat diketahui proyeksi penerimaan selama periode [5]. Penganggaran juga merupakan metode perhitungan yang mampu memberikan gambaran tentang suatu usaha sehingga pemilik usaha dapat mengelola usahanya dengan baik.

Usaha bibit buah XYZ yang telah berjalan 14 (empat belas) tahun belum membuat anggaran penjualan secara terperinci. Pemilik usaha hanya memperkirakan penjualan berdasarkan penjualan tahun sebelumnya tanpa menerapkan metode apapun dalam memperkirakan penjualan untuk tahun-tahun berikutnya. Penganggaran keuangan disusun dengan tepat guna menghindari adanya selisih yang berlebihan terhadap realisasinya. Maka dari itu, dalam rangka pengawasan dan pengorganisasian pelaksanaan usaha bibit buah XYZ di tahun berikutnya, perlu membuat anggaran penjualan. Apalagi jumlah penjualan bibit buah tahun 2024 mengalami penurunan dibandingkan tahun 2023, di mana tahun 2023 penjualan bibit sebanyak 11.740 bibit sedangkan tahun 2024 turun menjadi 7.530 bibit.

Berdasarkan data dan aktivitas peramalan penjualan di UMKM bibit buah XYZ, maka tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui ramalan dan penyusunan anggaran penjualan bibit buah XYZ tahun 2025. Artinya anggaran usaha disusun dengan ruang lingkup yang hanya mencakup anggaran penjualan, sebab semakin jelas anggaran penjualan suatu usaha akan memudahkan manajemen usaha melaksanakan perencanaan, koordinasi, pengawasan dan evaluasi terhadap kegiatan penjualan. Berdasarkan ramalan dan penyusunan anggaran, diharapkan pemilik usaha bibit XYZ dapat memproyeksi anggaran pendapatannya di masa yang akan datang.

2. METODE PENELITIAN

Desain penelitian yang digunakan adalah metode penelitian deskriptif kuantitatif. Penelitian deskriptif ini bertujuan untuk mendeskripsikan dan menjelaskan suatu kejadian yang sedang menjadi perhatian dalam penelitian. Populasi pada penelitian ini adalah data realisasi penjualan bibit buah XYZ. Sampel penelitian yakni data penjualan bibit buah XYZ mulai tahun 2020- 2024. Lokasi penelitian pada usaha bibit buah XYZ yang beralamat di Jl. Mentawai Kelurahan Handil

Jaya Kecamatan Jelutung Kotabaru, Kota Jambi, Provinsi Jambi, dengan narasumber adalah pemilik usaha bibit buah XYZ. Waktu penelitian mulai bulan Februari sampai dengan April 2025. Teknik pengumpulan data yakni observasi, dokumentasi dan survey. Teknik analisis pada penelitian ini adalah analisis statistik deskriptif, untuk menganalisis data dengan cara mendeskripsikan data yang telah terkumpul sebagaimana adanya tanpa bermaksud membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum atau *generalisasi* [6].

Penyusunan anggaran penjualan diperlukan peramalan (*forecasting*), khususnya peramalan tentang jumlah produk yang diperkirakan akan mampu dijual dan peramalan terkait harga produk. Peramalan bersifat kuantitatif yang menitikberatkan pada perhitungan angka sehingga diharapkan dapat menghilangkan unsur-unsur subjektif seseorang.

Teknik analisis data yang digunakan dalam menyusun anggaran penjualan dengan menerapkan metode peramalan yang paling tepat untuk usaha bibit buah XYZ. Ada tiga tahap analisis yang dilakukan yakni :

a) Menentukan metode peramalan yang paling tepat, dalam penelitian ini dengan membandingkan 2 (dua) tahap yaitu metode kuadrat terkecil dan metode kuadratik :

1. Metode kuadrat terkecil

$$Y = a + bX$$

$$b = \frac{n \sum XY - \sum X \sum Y}{n \sum X^2 - (\sum X)^2}$$

$$a = \frac{\sum Y}{n} - \frac{\sum Y}{n}$$

Dimana :

Y = Nilai tren (peramalan) penjualan X = Indeks waktu

a = Bilangan konstan b = Koefisien n = jumlah data

2. Metode Kuadratik

$$Y = a + bX + c(X)^2$$

$$\sum Y = n.a + c. \sum X^2$$

$$\sum X^2 Y = a \sum X^2 + c. \sum X^4$$

$$\sum XY = b. \sum X^2$$

Dengan syarat $\sum X = 0$

Dimana :

Y = Nilai tren (peramalan) penjualan X = Indeks waktu

a = Bilangan konstan b = Koefisien n = jumlah data

b) Perhitungan Standar Kesalahan Peramalan (SKP)

Standar kesalahan peramalan (SKP) digunakan untuk menghitung berapa tingkat kesalahan dari metode yang digunakan, sehingga dapat menentukan metode peramalan penjualan mana yang paling sesuai untuk perhitungan ramalan penjualan. Semakin kecil tingkat kesalahan peramalan maka metode tersebut dapat diterapkan pada suatu usaha karena sesuai dengan kondisi perusahaan. Berdasarkan kedua metode kuadrat terkecil dan kuadratik, dilakukan perhitungan yang paling sesuai untuk diterapkan pada usaha bibit buah XYZ dengan rumus sebagai berikut :

$$SKP = \sqrt{\frac{\sum (X - Y)^2}{n - 2}}$$

Dimana :

X = Penjualan nyata Y = Ramalan penjualan n = Jumlah data

c) Menentukan jumlah penjualan dan anggaran penjualan menggunakan metode dengan hasil Standar Kesalahan Peramalan (SKP) terkecil.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Peramalan penjualan yang dilakukan pada UMKM bibit buah XYZ hanya berdasarkan penjualan tahun sebelumnya tanpa disertai dengan metode kuantitatif. Selain itu, peramalan juga belum disertai dengan target penjualan. Tidak adanya target penjualan karena usaha bibit buah XYZ yang berdiri tahun 2011 merupakan usaha sampingan bagi pemiliknya. Meskipun demikian pemilik usaha bibit buah XYZ tetap melakoni bisnisnya dengan baik dan semangat sebab kegiatan menanam merupakan bagian dari minat pribadi. Artinya pemilik usaha akan selalu mempertahankan usaha bibit buah XYZ. Maka dari itu, guna keberlangsungan usaha dan adanya penurunan jumlah penjualan tahun 2024 dibandingkan tahun 2023 sehingga perlu disusun peramalan penjualan tahun 2025. Anggaran penjualan tersebut sebagai alat perencanaan dan pengawasan kerja. Maka dari itu berikut analisis penyusunan anggaran penjualan pada usaha bibit buah XYZ.

3.1 Penjualan Usaha Bibit Buah XYZ

Penyusunan anggaran penjualan, diperlukan ramalan untuk memperkirakan kegiatan penjualan di masa akan datang secara kuantitatif. Penyusunan didasarkan pada historis penjualan beberapa tahun sebelumnya mulai dari tahun 2020 hingga 2024. Berikut tabel 1 daftar pencapaian penjualan tahun 2020 sampai dengan 2024 pada usaha bibit buah XYZ.

Tabel 1. Realisasi Penjualan Bibit Buah XYZ Tahun 2020 Sampai Dengan Tahun 2024

Jenis Bibit	Tahun				
	2020	2021	2022	2023	2024
Jeruk	750	1500	3000	3000	3000
Nangka	213	430	850	860	850
Mangga	203	800	1200	3000	800
Jambu	23	45	90	90	90
Rambutan	10	100	1750	3000	1000
Durian	163	325	650	650	650
Lengekeng	88	175	350	350	350
Sawo	88	175	350	350	350
Alpukat	88	175	350	350	350
Matoa	23	45	90	90	90
Jumlah	1.649	3.770	8.680	11.740	7.530

Sumber : Data primer, 2025

Berdasarkan tabel 1 menunjukkan bahwa penjualan bibit buah yang paling banyak setiap tahunnya adalah bibit buah jeruk, rambutan, nangka, mangga dan durian, karena banyaknya peminat yang ingin memiliki tanaman tersebut di pekarangan rumah. Total penjualan seluruh jenis bibit buah per tahunnya cenderung mengalami kenaikan dari tahun 2020 hingga 2023. Penjualan bibit buah tertinggi terjadi pada tahun 2023 yang mencapai 11.740 bibit buah. Namun, di tahun 2024 mengalami penurunan menjadi 7.530 bibit buah. Kondisi ini mengindikasikan bahwa penjualan bibit buah mengalami fluktuasi. Hasil wawancara dengan pemilik bibit buah XYZ mengungkapkan bahwa perubahan penjualan disebabkan pada tahun tertentu ada kenaikan permintaan dari perbankan di kabupaten untuk kegiatan menanam buah, kegiatan di desa dan juga adanya penambahan *reseller*, namun kenaikan tersebut tidak terjadi secara rutin. Realisasi penjualan pada tabel 1 dapat dijadikan sebagai alat penentuan pengambilan keputusan terkait penjualan ataupun penyusunan anggaran penjualan untuk periode yang akan datang sehingga diharapkan dapat memberikan peningkatan laba usaha [7] [8].

Perhitungan Peramalan Penjualan Menggunakan Metode Kuadrat Terkecil dan Metode Kuadratik
Perhitungan Menggunakan Metode Kuadrat Terkecil

Metode kuadrat terkecil merupakan salah satu analisis tren garis lurus dan berikut tabel perhitungannya:

Tabel 2 Perhitungan Untuk Mencari Persamaan Dengan Metode Kuadrat Terkecil

Tahun	Penjualan (Y)	Indeks Waktu (X)	X ²	XY
2020	1649	0	0	0
2021	3770	1	1	3770
2022	8680	2	4	17360
2023	11740	3	9	35220
2024	7530	4	16	30120
Jumlah	ΣY = 33369	ΣX = 10	ΣX ² = 30	ΣXY = 86470

Sumber : Data primer, 2025

Untuk mencari nilai a dan b adalah sebagai berikut:

$$b = \frac{n \sum XY - \sum X \sum Y}{n \sum X^2 - (\sum X)^2} \quad a = \frac{n \sum Y}{n} - b \left[\frac{\sum X}{n} \right]$$

$$b = \frac{33369}{50} \quad a = \frac{86470}{5} - 667,38 \left[\frac{10}{5} \right]$$

b = 667,38 a = 15959,24

Hasil perhitungan nilai a dan b di atas, dapat disubstitusikan kedalam persamaan. Persamaan metode kuadrat terkecil yaitu $Y = a + bX$, oleh karena itu persamaan dalam metode kuadrat terkecil yaitu $Y = 15959,24 + 667,38 (X)$.

Perhitungan Menggunakan Metode Kuadratik

Metode kuadratik merupakan salah satu analisis tren bukan garis lurus dengan syarat $\sum X = 0$. Berikut tabel 3 untuk mencari persamaan peramalan (*forecast*) penjualan.

Tabel 3. Perhitungan Untuk Mencari Persamaan Dalam Metode Kuadratik

Jumlah data (n)	Tahun	Penjualan (Y)	Indeks waktu (X)	X ²	XY	X ² Y	X ⁴
1	2020	1649	-2	4	-3298	6596	16
2	2021	3770	-1	1	-3770	3770	1
3	2022	8680	0	0	0	0	0
4	2023	11740	1	1	11740	11740	1
5	2024	7530	2	4	15060	30120	16
Σ		41821	0	10	19732	52226	34

Sumber : Data primer, 2025

$$\sum Y = n \cdot a + c \cdot \sum X^2$$

$$\sum X^2 Y = a \cdot \sum X^2 + c \cdot \sum X^4$$

$$41821 = 5a + 10c \quad \dots \dots \dots (1) \times 3,4 \quad 113454,6 = 17a + 34c$$

$$52226 = 10a + 34c \quad \dots \dots \dots (2) \times 1 \quad 52226 = 10a + 34c$$

$$61228,6 = 7a$$

$$a = 8746,942857$$

Untuk mencari nilai c dilakukan dengan cara mensubstitusikan nilai a ke salah satu persamaan, sehingga menjadi :

$$41821 = 5a + 10c$$

$$41821 = 5(8746,942857) + 10c$$

$$41821 = 43734,71429 + 10c$$

$$41821 - 43734,71429 = 10c$$

$$-10365,71429 = 10c$$

$$c = -1036,571429$$

Setelah mendapatkan nilai a dan c, kemudian mencari nilai b dapat menggunakan rumus :

$$\sum XY = b \sum X^2$$

$$18828 = b \cdot 10$$

$$b = 1973,2$$

Merujuk hasil perhitungan di atas, telah didapat nilai a,b, dan c, yang dapat disubstitusikan kedalam persamaan metode kuadrat. Persamaan dalam metode kuadrat menjadi $Y = 8746,942857 + 1973,2 (X) + (-1036,571429) (X)^2$

Penentuan Metode yang Tepat Menggunakan Standar Kesalahan Peramalan (SKP)

Nilai Standar Kesalahan Peramalan (SKP) digunakan untuk membandingkan dan menentukan metode kuadrat terkecil atau metode kuadrat yang paling tepat untuk metode *forecast* penjualan usaha bibit buah XYZ. Metode yang memiliki nilai SKP terkecil menunjukkan metode yang tepat untuk digunakan di usaha bibit buah XYZ. Nilai SKP yang kecil berarti bahwa penyimpanan yang kecil berarti bahwa anggaran dan relasinya memiliki selisih yang kecil.

Perhitungan Standar Kesalahan Peramalan (SKP) Metode Kuadrat Terkecil

Tabel 4 Perhitungan Standar Kesalahan Peramalan (SKP) Metode Kuadrat Terkecil

Jumlah data (n)	Tahun	Penjualan (Y)	Indeks waktu (X)	Permalan Penjualan (Y)	X-Y	(X-Y) ²
1	2020	1649	0	16728	-15079,4	227388304,4
2	2021	5870	1	18611	-14841,2	220261217,4
3	2022	11730	2	20494	-11814	139570596
4	2023	11740	3	22377	-10636,8	113141514,2
5	2024	9480	4	24260	-16729,6	279879516,2
Jumlah						980241148,2

Sumber : Data primer, 2025

$$SKP = \sqrt{\frac{\sum(X-Y)^2}{n-2}} = \sqrt{\frac{980241148,2}{5-2}} = \sqrt{326747049,40} = 18076,15.$$

Perhitungan Standar Kesalahan Peramalan (SKP) Metode Kuadrat

Tabel 5 Perhitungan Standar Kesalahan Peramalan (SKP) Menggunakan Metode Kuadrat

Jumlah data (n)	Tahun	Penjualan (Y)	Indeks waktu (X)	X ²	Permalan Penjualan (Y)	X-Y	(X-Y) ²
Jumlah	2020	1649	-2	4	654,26	994,57	989169,48
2	2021	5870	-1	1	6070,97	-2300,97	5294469,52
3	2022	11730	0	0	8962,34	-282,34	79717,49
4	2023	11740	1	1	9762,57	1977,43	3910223,76
5	2024	9480	2	4	8471,66	-941,66	886718,17
Jumlah							11160298,42

Sumber : Data primer, 2025

$$SKP = \sqrt{\frac{\sum(X-Y)^2}{n-2}} = \sqrt{\frac{11160298,42}{5-2}} = \sqrt{3720099,47} = 1928,35$$

Berdasarkan perhitungan diatas menunjukkan bahwa metode yang tepat digunakan pada usaha bibit buah XYZ adalah metode kuadrat karena memiliki nilai SKP yang paling kecil yaitu 1928,35.

Anggaran Penjualan Menggunakan Metode Kuadrat

Perhitungan menggunakan metode kuadrat, digunakan persamaan $Y = 10665,34286 + 1882,8 (X) + (- 1150,571429) (X)^2$. Penyusunan *forecast* penjualan pada usaha bibit buah XYZ tahun 2025 adalah dengan parameter X yakni 3 (tiga) yang dimasukan kedalam persamaan tersebut, maka hasilnya adalah 4.955 bibit buah.

Peramalan Penjualan Bibit Buah

Ramalan penjualan merupakan proses aktivitas memperkirakan produk yang akan dijual pada waktu yang akan datang dalam keadaan tertentu dan dibuat berdasarkan data yang telah terjadi atau yang mungkin terjadi [9]. Hasil peramalan penjualan bibit buah pada tahun 2025 menggunakan metode kuadratik yakni 4.955 bibit buah. Hasil penelitian ini menunjukkan penurunan penjualan dibandingkan tahun 2024 yakni 7.530 bibit buah. Kondisi tersebut dapat dijadikan bahan evaluasi bagi pemilik usaha bibit buah XYZ untuk memaksimalkan kinerja bisnisnya pada tahun 2025 dan periode-periode yang akan datang. Hasil perhitungan tersebut juga dapat menjadi acuan informasi guna mengantisipasi penurunan yang akan terjadi sehingga pemilik bibit buah XYZ dapat menyusun strategi tindakan pencegahan penurunan penjualan. Salah satunya strategi pemasaran seperti upaya untuk meningkatkan jumlah konsumen baru, melakukan promosi yang efektif, mempertahankan pelanggan yang sudah ada dengan selalu memegang prinsip kepuasan pelanggan [10]. Peramalan penjualan yang akurat dapat membantu manajemen dalam mengoptimalkan persediaan, mengatur sumber daya, dan merencanakan strategi pemasaran yang efektif [11]. Jika sebuah usaha mengalami kelebihan atau kekurangan produksi maka dapat mengakibatkan kerugian bagi pengusaha [12].

Penyusunan Anggaran Penjualan Bibit Buah

Berdasarkan peramalan penjualan tahun 2025, selanjutnya dilakukan penyusunan anggaran penjualan tahun 2025. Oleh karena itu terkait peramalan harga jual per jenis bibit buah yang akan terjadi pada tahun 2025 berdasarkan harga jual yang berlaku 1 (satu) tahun terakhir. Peramalan harga jual tahun 2025 dapat dilakukan dengan asumsi bahwa tidak ada perubahan situasi ekonomi dan penawaran bibit buah. Penyusunan anggaran penjualan tahun 2025 menggunakan metode kuadratik pada tabel 6.

Tabel 6 Anggaran Penjualan Usaha Bibit Buah XYZ

Jenis Bibit	Unit (pcs)	Harga (Rp)	Jumlah (Rp)
Jeruk	2.550	15.000	38.250.000
Nangka	720	15.000	10.797.000
Mangga	241	20.000	4.820.000
Jambu	77	20.000	1.540.000
Rambutan	346	20.000	6.920.000
Durian	50	40.000	2.000.000
Lengkeng	298	40.000	11.920.000
Sawo	298	20.000	5.960.000
Alpukat	298	40.000	11.920.000
Matoa	77	15.000	1.155.000
Jumlah	4.955		95.282.000

Sumber : Data primer, 2025

Berdasarkan perhitungan tabel 6 di atas, dapat diketahui anggaran penjualan usaha bibit buah tahun 2025 lebih banyak diperuntukan untuk bibit buah jeruk, lengkeng dan alpukat. Rincian anggaran penjualan bibit jeruk sebesar Rp. 38.250.000, anggaran penjualan bibit lengkeng dan alpukat masing-masing sebesar Rp. 11.920.000. Secara akumulasi, tabel 6 menunjukkan angka anggaran penjualan bibit buah di usaha bibit buah XYZ tahun 2025 sebesar Rp. 95.282.000 dengan jumlah penjualan 4.955 bibit buah. Kondisi tersebut mengindikasikan terjadi penurunan penjualan bibit buah dibandingkan realisasi penjualan bibit buah tahun 2024 yakni 7.539 bibit buah. Adapun perbandingan ramalan penjualan tahun 2025 dengan penjualan tahun 2024 disajikan pada tabel 7.

Tabel 7. Ramalan Penjualan Tahun 2025 dengan Penjualan Tahun 2024 Penjualan Usaha Bibit Buah XYZ

Jenis Bibit	Tahun 2025 Unit (pcs)	Tahun 2024 Unit (pcs)
Jeruk	2.550	3000
Nangka	720	850
Mangga	241	800
Jambu	77	90
Rambutan	346	1000
Durian	50	650
Lengkeng	298	350
Sawo	298	350
Alpukat	298	350
Matoa	77	90
Jumlah	4.955	7.530

Sumber : Data primer, 2025

Tabel 7 menunjukkan bahwa berdasarkan ramalan penjualan tahun 2025 terjadi penurunan unit penjualan bibit buah pada seluruh jenis bibit. Oleh karena itu, pemilik usaha bibit buah XYZ perlu melakukan evaluasi kinerja guna meningkatkan produktivitas usaha. Temuan ini diperkuat oleh penelitian [13] bahwa tujuan penyusunan anggaran sebagai acuan pengukur dan pengendali kinerja usaha dalam menyediakan informasi yang mendasari perlu tidaknya evaluasi. Beberapa usaha mampu beroperasi tanpa penyusunan anggaran. Namun, tanpa penyusunan anggaran salah satunya anggaran penjualan, usaha akan mengalami kesulitan dalam mengevaluasi kinerja, optimalisasi efisiensi dan produktivitas, serta ekspansi usaha. Terdapat beberapa aspek yang dapat mempengaruhi metode yang akan digunakan dalam mengevaluasi investasi bisnis [14] diantaranya adalah jenis usaha, pertumbuhan, penjualan, dan pemilik/manajer. Temuan ini sejalan dengan hasil penelitian [15] bahwa pengendalian kegiatan operasional penjualan makanan ringan belum optimal, sebab perusahaan belum memiliki target kerja berupa rencana penyusunan anggaran penjualan dan biaya operasional penjualan produk. Oleh karena itu, analisis finansial usaha penjualan bibit buah sangat penting, karena mampu menginformasikan gambaran profit yang akan diterima [16].

Adanya anggaran penjualan, diharapkan dapat memberikan informasi bagi usaha bibit buah XYZ guna menyusun strategi peningkatan penerimaan dan mampu mengembangkan usaha dari aspek pengelolaan keuangan [17]. Salah satu yang dapat digunakan yaitu strategi pemasaran dalam memenangkan persaingan [18]. Mengingat penjualan merupakan ujung tombak dalam memperoleh laba. Di sisi lain, realisasi anggaran penjualan dapat dijadikan pertimbangan dalam membuat keputusan terkait penyusunan anggaran penjualan pada periode yang akan datang sehingga memberikan kontribusi yang lebih baik terhadap laba [7]. Namun apabila realisasi anggaran penjualan tidak sesuai dengan yang ditetapkan dan realisasi berada dibawah anggaran penyebabnya adalah selisih kuantitas dan selisih harga [19]. Adapun faktor-faktor yang dapat mempengaruhi anggaran penjualan antara lain faktor pemasaran, faktor keuangan, faktor ekonomis, faktor teknis, faktor kebijakan perusahaan, faktor perkembangan penduduk, faktor kondisi negara [20].

4. KESIMPULAN

UMKM bibit buah XYZ telah menjalankan usahanya lebih kurang selama 14 (empat belas) tahun, namun pemilik usaha belum memiliki catatan keuangan terkait anggaran penjualan. Padahal anggaran penjualan dapat dijadikan landasan untuk membuat keputusan keuangan dalam rangka menyusun anggaran biaya produksi serta meningkatkan laba usaha. Maka dari itu, penelitian ini melakukan peramalan dan penyusunan anggaran penjualan bibit buah tahun 2025. Hasil penelitian menunjukkan bahwa metode kuadrat memiliki keakuratan yang lebih besar jika dibandingkan dengan metode kuadrat terkecil untuk meramalkan penjualan di UMKM bibit buah XYZ. Hal tersebut terlihat pada perhitungan Standar Kesalahan Peramalan (SKP) metode kuadrat yang menunjukkan angka paling kecil dibandingkan dengan perhitungan kuadrat terkecil dengan selisih nilai SKPnya lebih kecil yakni 16147,8. Oleh karena itu dalam menentukan peramalan penjualan bibit buah tahun 2025 menggunakan metode kuadrat. Adapun hasil ramalan penjualan bibit buah tahun 2025 sebanyak 4.955 bibit buah dengan anggaran penjualan sebesar Rp. 95.282.000. Anggaran penjualan usaha bibit buah tahun 2025 lebih banyak diperuntukan untuk buah jeruk, lengkeng dan alpukat. Rincian anggaran penjualan bibit jeruk sebesar Rp. 38.250.000, anggaran penjualan bibit lengkeng dan alpukat masing-masing sebesar Rp. 11.920.000. Temuan ini menegaskan bahwa ramalan penurunan penjualan bisa berdampak pada arus kas dan keberlangsungan usaha. Selanjutnya, temuan ini juga dapat dijadikan dasar dalam pembuatan anggaran produksi, bahan baku, tenaga kerja dan penentuan kebijakan. Implikasi dari hasil penelitian adalah perlu evaluasi dalam memaksimalkan kinerja usaha dan dalam mengambil tindakan antisipasi untuk menstabilkan penjualan bibit buah. Disamping itu, faktor lain seperti musim, kondisi ekonomi, yang kemungkinan dapat mempengaruhi angka penjualan harus tetap diperhatikan.

REFERENCES

- [1] A. Mardial, M. Antara, and Y. Kalaba, "Analisis Penentuan Komoditi Basis Subsektor Hortikultura Di Daerah Kabupaten Poso," *AGROTEKBIS J. ILMU Pertan.*, vol. 8, no. 6, pp. 1358–1366, 2020.
- [2] N. Asiah, A. Yahya, E. G. Asti, I. Permana, N. P. Hidayat, and D. S. Muarif, "Peningkatan Kompetensi UMKM dalam Penyusunan Anggaran Penjualan di Cikarang Pusat," *J. Komunitas J. Pengabd. Kpd. Masy.*, vol. 6, no. 2, pp. 165–171, 2024.

- [3] N. Oktaviah, "Penyusunan Anggaran Operasional Pada Umkm Kuliner di Kabupaten Maros," *Bata Ilyas J. Account.*, vol. 3, no. 2, 2022.
- [4] M. Munandar, "Budgeting: perencanaan kerja, pengkoordinasian kerja, pengawasan kerja," 2000.
- [5] C. Sulistyowati, E. Farihah, and O. S. Hartadinata, *Anggaran perusahaan: teori dan praktika*. Scopindo Media Pustaka, 2020.
- [6] D. Sugiyono, "Metode penelitian pendidikan pendekatan kuantitatif, kualitatif dan R&D," 2013.
- [7] K. Armin, "Analisis Anggaran Penjualan terhadap Realisasi Penjualan pada PT. Anugerah Pharmindo Lestari Cabang Palembang," *J. Ekon. dan Kewirausahaan Sekol. Tinggi Ilmu Manaj. Amkop (STIM Amkop) Palembang Diterbitkan*, 2015.
- [8] A. Sinaga and O. N. Irama, "Anggaran Penjualan Sebagai Alat Bantu Manajemen Dalam Pengelolaan Laba Perusahaan," *J. Akunt. Audit Dan Perpajak. Indones.*, vol. 2, no. 1, pp. 147–155, 2021.
- [9] J. Julita, J. Jufrizen, and I. M. Sihotang, "Pengaruh Anggaran Perusahaan Pedoman, Pengkoordinasian, dan Pengawasan Kerja," *Bandung: Citapustaka Media*, 2014.
- [10] K. Philip and A. Gary, "Marketing Principles, Edisi ke-12," *Penerbit Erlangga*, 2013.
- [11] H. D. P. Habsari, I. Purnamasari, and D. Yuniarti, "Peramalan menggunakan metode double exponential smoothing dan verifikasi hasil peramalan menggunakan grafik pengendali tracking signal (studi kasus: Data ihk provinsi kalimantan timur)," *BAREKENG J. Ilmu Mat. dan Terap.*, vol. 14, no. 1, pp. 13–22, 2020.
- [12] W. A. Marlina, "Manajemen Operasional dan Penerapan Pada UMKM," *Depok Rajawali Pers*, 2022.
- [13] M. d Fuad, E. Sukarno, M. Sugiarto, and E. Christina, *Anggaran Perusahaan: Konsep dan Aplikasi*. Gramedia Pustaka Utama, 2020.
- [14] M. G. Danielson and J. A. Scott, "The capital budgeting decisions of small businesses," *J. Appl. Financ.*, vol. 16, no. 2, 2006.
- [15] P. S. Rahayu, D. Zuhroh, T. Wasesa, W. Wiratna, and S. Sutini, "Penyusunan Anggaran Komprehensif Sebagai Alat Perencanaan Dan Pengendalian Laba Pada PT. X Di Sidoarjo," *J. Mhs. Manaj. dan Akunt.*, vol. 2, no. 2, pp. 40–47, 2023.
- [16] E. Fauziyah, E. Suhaendah, and G. S. Manurung, "Farmer's socio-economic characteristics and financial feasibility analysis of three pepper (*Piper nigrum* L.) farming patterns in Southeast Sulawesi," in *IOP Conference Series: Earth and Environmental Science*, IOP Publishing, 2020, p. 12021.
- [17] V. B. Tarigan and N. Nurhayati, "Penerapan Anggaran Penjualan dalam Memperkirakan Penjualan," *J. Bus. Econ. Res.*, vol. 3, no. 3, pp. 399–407, 2022.
- [18] A. Fauzi, D. Noviyanti, S. Ramadhan, and E. Peronika, "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Peran Dan Fungsi Anggaran Penjualan Pada Perusahaan Dagang Atau Jasa: Pemasaran, Keuangan Dan Ekonomi (Literature Review Msdm)," *J. Ilmu Hukum, Hum. dan Polit.*, vol. 2, no. 3, pp. 241–252, 2022.
- [19] I. M. A. Putrayasa, "Pengaruh Anggaran dan Analisis Anggaran Penjualan," *J. Bisnis dan kewirausahaan*, vol. 14, no. 1, pp. 24–33, 2018.
- [20] S. Suhardi, "Budgeting Perusahaan, Koperasi dan Simulasinya," 2019.