

Analisis Penyusunan Anggaran Penjualan dan Jangka Panjang Pada UMKM Teh She'O Di Cikarang Pusat, Kabupaten Bekasi

Banu Arbai Nugroho¹, Irfan Fauzianto² Bagus Imam Prakoso³,
Muhammad Saeful Sidiq⁴, Rofa Virgana⁵
Dosen Pembimbing : Muhammad Syahwildan
^{1,2,3,4,5} Prodi Manajemen, Universitas Pelita Bangsa, Cikarang, Bekasi

E-mail: ¹banu.arbai99@gmail.com,
²fauzianto.irfan@gmail.com, ³bagusimamprakoso2602@gmail.com,
⁴saefulsidiq42@gmail.com, ⁵rofavirgana05@gmail.com
Muhammad.syahwildan@pelitabangsa.a.c.id

ABSTRAK

Penelitian ini dilakukan karena kurangnya anggaran penjualan pada catatan keuangan UMKM She'O Tea. Fungsi perencanaan yang meliputi anggaran penjualan sangat penting bagi kelangsungan operasional suatu perusahaan. Metode penelitian yang digunakan yaitu kualitatif deskriptif, dengan teknik pengumpulan data observasi, wawancara, serta dokumentasi. Anggaran penjualan akan menjadi pedoman dalam upaya meningkatkan repeat business. Untuk menguraikan metode peramalan mana yang terbaik untuk memperkirakan penjualan, peneliti menganalisis tiga pendekatan berbeda: setengah rata-rata, momen tren, dan kuadrat terkecil. Mereka juga menghitung standar kesalahan prediksi untuk masing-masing metode.

Kata kunci : Anggaran Penjualan, Kuadrat Terkecil, Momen Tren

ABSTRACT

This research was conducted due to a lack of sales budget in the financial records of UMKM She'O Tea. The planning function which includes the sales budget is very important for the operational continuity of a company. The research method used is descriptive qualitative, with data collection techniques of observation, interviews and documentation. The sales budget will be a guideline in efforts to increase repeat business. To decipher which forecasting method is best for forecasting sales, researchers analyzed three different approaches: half-average, trend moment, and profit. They also calculated the standard error of prediction for each method.

Keyword : Budget For Sales, Least Square, Trend Momen

PENDAHULUAN

Usaha Mikro Kecil Menengah atau UMKM merupakan singkatan

dari usaha-usaha tersebut. UMKM pada hakikatnya diartikan sebagai usaha atau usaha yang dimiliki dan juga dijalankan oleh rumah tangga,

badan usaha kecil, kelompok, atau bahkan perseorangan. Sebagai negara berkembang, Indonesia menempatkan UMKM sebagai pusat perekonomian daerah tujuannya guna mendorong potensi kemandirian untuk tumbuh di masyarakat itu sendiri, khususnya untuk di bidang perekonomian.

Daerah Kabupaten Bekasi merupakan kota industri terbesar di Asia Tenggara. Akan tetapi sumber daya manusia yang terserap sebagai karyawan di bidang industri tidaklah banyak, semua berbalik akan keahlian yang dimiliki pada setiap individu. Dengan seperti itu maka banyak penduduk di daerah Kabupaten Bekasi yang memilih untuk membuka usaha mikro kecil dan menengah (UMKM). Usaha mikro kecil menengah ini pula memiliki peran yang sangat penting karena dengan banyaknya penggiat usaha di bidang ini banyak pula sumber daya manusia yang terserap untuk bekerja.

Industri kerajinan tangan, dan kuliner hanyalah sebagian kecil dari sektor yang terwakili di antara para pelaku UMKM di Grup UMKM Cikarang Pusat. Ketika ditanya mengenai perencanaannya, para pemilik UMKM saat ini biasanya hanya menyebutkan permintaan mingguannya. Dengan demikian, perencanaan tahunan belum pernah dilakukan sebelumnya. Selain itu, keluhan tersebut salah satunya bermula dari kecerobohan pelaku usaha dalam penyusunan anggaran (Lim & Indrawati, 2017)

Salah satu UMKM yang saat ini tengah ramai adalah usaha atau kedai es teh. Saat ini sudah hampir di setiap daerah pasti terdapat kedai es teh dengan berbagai merk. Karena cuaca di Indonesia saat ini mencapai suhu ekstrem, usaha es teh ini sangat

menarik karena tidak diperlukan modal yang besar untuk membuka usaha kedai es teh berskala kecil. Dengan modal hanya 1 Juta Rupiah para pelaku bisnis sudah bisa membuka usaha ini, dan pastinya akan mengurangi angka pengangguran di Kabupaten Bekasi. (Ika Yuniati, 2023)

Ada beberapa macam langkah strategis yang diterapkan atas keluhan para pelaku bisnis yaitu Prosesnya melibatkan penerapan solusi, seperti membuat anggaran penjualan dan menawarkan pelatihan serta arahan mengenai perencanaan perusahaan. Proyek pengabdian masyarakat juga berupaya untuk meningkatkan literasi dan kompetensi pendukung UMKM dengan penekanan khusus pada penganggaran dan perencanaan bisnis. (Endah Dwi Kusumastuti, 2021)

Kuatnya dukungan pemerintah terhadap pengembangan para pegiat usaha UMKM turut berperan dalam terus membaiknya UMKM di Indonesia dari segi kualitas. Dukungan ini sangat penting untuk menjaga dan memperkuat struktur perekonomian negara serta meramalkan kondisi perekonomian di masa depan.

Salah satu alat yang paling penting ketika merencanakan bisnis adalah anggaran. Anggaran adalah rencana fiskal Bisnis dan juga berfungsi sebagai dasar sistem operasi hasil yang melibatkan perbandingan dan evaluasi tanpa henti terhadap program yang ditetapkan dan hasil faktual anggaran. Seluruh anggaran termasuk anggaran penjualan mempunyai tiga fungsi utama, yaitu sebagai petunjuk dalam bekerja, sebagai alat dalam berkoordinasi, dan juga untuk pengawasan yang membantu pihak

manajemen saat menjalani Perusahaan (M, Munandar., 2015)

Kesepakatan adalah elemen paling penting yang harus Anda buat rencana. Kontrak sangat penting bagi bisnis karena memungkinkannya menjual barang-barang manufakturnya dan menghasilkan uang. Untuk mencegah hilangnya hasil, rencana transaksi juga harus dibuat dengan menggunakan pendekatan peramalan yang tepat.

Metode Penelitian

Metode dalam pelaksanaan penelitian ini dilakukan menggunakan metode kualitatif dengan melakukan survei, berbicara dengan para pebisnis, mengambil tanggal ke lokasi perusahaan, dan mengatur pelaksanaan acara. Metode ini menggunakan data dari penjualan Bulan Juli hingga Desember 2023. Materi disampaikan dalam rangka melaksanakan implementasi, lalu melakukan perencanaan anggaran, dan sosialisasi terhadap perencanaan penganggaran. Pelaksanaan penelitian dilakukan pada salah satu kedai es teh She'O yang berada di Desa Sukamahi, Cikarang Pusat, Kabupaten Bekasi.

Metodologi menjelaskan teori pendukung, kronologis penelitian, termasuk desain penelitian, prosedur penelitian (dapat dalam bentuk algoritma atau lainnya), cara untuk menguji dan akuisisi data.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Tahap awal yang dilakukan adalah persiapan untuk melakukan survei ke lokasi pelaku usaha. Setelah itu melakukan wawancara dan diskusi terhadap pelaku usaha. Forecasting atau peramalan pekerjaan merupakan bagian dari perencanaan, perkiraan dalam suatu

bisnis atau usaha. Peramalan merupakan rencana dalam menentukan perkiraan kejadian diwaktu yang akan datang (Yantisari, 2020). Anggaran penjualan digunakan sebagai alat perencanaan produksi melalui penggunaan prinsip-prinsip pengelolaan keuangan, khususnya dalam pengelolaan bisnis. (Yahya et al., 2003). Dalam melakukan wawancara kami mendapatkan data penjualan pada 6 Bulan terakhir yang diperoleh dari pelaku usaha Teh She'O. Dalam berikut data hasil penjualan pada kedai es teh She'O ;

Tabel 1. Data Penjualan Pada Bulan Juli hingga Desember 2023

BULAN	QTY /GELAS	HARG A/ GELAS	JUMLAH
JULI	4960	RP.5000	RP.24.800.000
AGUSTUS	6200	RP.5000	RP.31.000.000
SEPTEMBER	6600	RP.5000	RP.33.000.000
OKTOBER	9300	RP.5000	RP.46.000.000
NOVEMBER	7500	RP.5000	RP.37.500.000
DESEMBER	6200	RP.5000	RP.31.000.000
JUMLAH	40.760		RP.203.800.000

Dari data diatas akan dilakukan berupa peramalan penjualan melalui beberapa metode, diantaranya metode semi average, metode momen trend, dan metode least square. (Yantisari, n.d.)

Ramalan Penjualan Dengan Metode Semi Average

Untuk Rumus berikut dapat digunakan untuk membuat perkiraan penjualan

yang menunjukkan berapa banyak penjualan yang dapat terjadi pada bulan atau tahun mendatang:

$$Y = a + b.X$$

Di mana:

Y = Nilai prediksi variabel atau tren

a = Rata-rata untuk Grup 1

b = Pembagian bilangan dalam satu kelompok dengan selisih rata-rata kelompok 2 dan 1.

X adalah indeks waktu: -1 hingga 1, 2, 3, 4, dan seterusnya adalah nilai yang memungkinkan.

Tabel 2. Perhitungan Perkiraan Penjualan dengan Metode Analisis Semi Average

BULAN	QTY/ GELAS	TOTAL	RATA- RATA	X
JULI	4960	17760	5920	-1
AGUSTUS	6200			0
SEPTEMBER	6600			1
OKTOBER	9300	23000	7666	2
NOVEMBER	7500			3
DESEMBER	6200			4
TOTAL	40760	40760	13586	9

Rumus analisis Semi Rata-Rata sebagai berikut dapat digunakan untuk menentukan nilai a dan b berdasarkan informasi yang tersedia saat ini :

$$a = 5.920$$

$$b = 7.666 - 5920 = 1.746 : 3 = 582$$

Dengan mensubstitusi nilai a dan b dalam persamaan trend penjualan, maka diperoleh hasil sebagai berikut :

$$Y' \text{ Januari} = 5.920 + 582 \text{ (5)}$$

$$Y' \text{ Januari} = 5.920 + 2.910$$

$$Y' \text{ Januari} = 8.830$$

$$Y' \text{ Februari} = 5.920 + 582 \text{ (6)}$$

$$Y' \text{ Februari} = 5.920 + 3.492$$

$$Y' \text{ Februari} = 9.412$$

$$Y' \text{ Maret} = 5.920 + 582 \text{ (7)}$$

$$Y' \text{ Maret} = 5.920 + 4.074$$

$$Y' \text{ Maret} = 9.994$$

Ramalan Penjualan Dengan Metode Moment Trend

Berikut persamaan metode Trend Moment :

$$Y = a + b.X$$

Rumus berikut dapat digunakan untuk mendapatkan koefisien a dan b:

$$\sum Y = n.a + b.\sum X$$

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

Diketahui :

Y = total pendapatan

X = priode waktu

a = Nilai Y pendapatan saat harga tetap

b = Tingkat perubahan

n = Jumlah observasi

Untuk data genap maupun ganjil, tahun dasar diawali dengan 0,1,2,3,4, dan seterusnya.

Tabel 3. Perkiraan Perhitungan Penjualan dengan Metode Moment Trend

BULAN	PENJUALAN (Y)	X	XY	X
JULI	4960	0	-	-
AGUSTUS	6200	1	6200	1
SEPTEMBER	6600	2	13200	2
OKTOBER	9300	3	27900	9
NOVEMBER	7500	4	30000	16
DESEMBER	6200	5	31000	25
TOTAL	40760	15	108300	55

Dari tabel data diatas maka dapat dihitung peramalan penjualan dengan metode moment trend sebagai berikut :

$$(i) \quad \sum Y = n.a + b.\sum X$$

$$(ii) \quad \sum XY = a.\sum X + b.\sum X^2(i)$$

Berikut cara menghilangkan persamaan (i) dan (ii):

$$40.760 = 6a + 15b \text{ (x 2,5)}$$

$$108.300 = 15a + 55b \text{ (x 1)}$$

$$6.400 = 17,5b$$

$$b = 365,7$$

Nilai a dapat dihitung dengan memasukkan nilai b ke dalam angka-angka pada persamaan (i) atau (ii) setelah diketahui nilai b, yaitu sebagai berikut :

$$40.760 = 6a + 15b$$

$$40.760 = 6a + 15 (365,7)$$

$$40.760 = 6a + 5.485,5$$

$$6a = 5.485,5 - 40.760$$

$$6a = 35.274,5$$

$$a = 5.879$$

Hasil berikut akan bisa dicapai dengan mengubah nilai a dan b pada persamaan trend penjualan :

$$Y \text{ Jan} = 5.879 + 363,7 (6)$$

$$Y \text{ Jan} = 5.879 + 2.194,2$$

$$Y \text{ Jan} = 8.073$$

$$Y \text{ Feb} = 5.879 + 363,7 (7)$$

$$Y \text{ Feb} = 5.879 + 2.560$$

$$Y \text{ Feb} = 8.439$$

$$Y \text{ Mar} = 5.879 + 365,7 (8)$$

$$Y \text{ Mar} = 5.879 + 2.925,6$$

$$Y \text{ Mar} = 8.804$$

Ramalan Penjualan Dengan Metode Least Square

Pendekatan Kuadrat Terkecil atau Least Square dapat dibandingkan dengan pendekatan berikut :

$$Y = a + b.X$$

Dengan menggunakan Persamaan, kita dapat memperoleh koefisien a dan b :

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

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

Diketahui :

Y = Jumlah Total Penjualan

X = Panjang Setiap Interval

a = Nilai Y jika harganya tetapp

b = Nilai bertambah atau berkurang

n = mengenai jumlah data

Tabel 4. Perkiraan Perhitungan Penjualan dengan Metode Least Square

BULAN	PENJUALAN (Y)	X	XY	X
JULI	4960	-5	(24800)	2,5
AGUSTUS	6200	-3	(18600)	9
SEPTEMBER	6600	2	(6600)	1
OKTOBER	9300	3	9300	1
NOVEMBER	7500	4	22500	9
DESEMBER	6200	5	31000	25
TOTAL	40760	15	108300	55

Dengan menggunakan metode atau rumus analisis kuadrat terkecil, kita dapat menentukan nilai a dan b berdasarkan data yang diperoleh sebagai berikut.:

$$a = \frac{\sum y}{n} = \frac{40760}{6} = 6793$$

$$b = \frac{\sum XY}{\sum X^2} = \frac{12.800}{70} = 182,86$$

Hasil berikut dicapai dengan mengubah nilai a dan b persamana tren penjualan

$$Y \text{ Jan} = 6.793 + 182,86 (7)$$

$$Y \text{ Jan} = 6.793 + 1.280$$

$$Y \text{ Jan} = 8.073$$

$$Y \text{ Feb} = 6.793 + 182,86 (9)$$

$$Y \text{ Feb} = 6.793 + 1.645,7$$

$$Y \text{ Feb} = 8.438,7 \text{ (dibulatkan) } 8.439$$

$$Y \text{ Mar} = 6.793 + 182,86 (11)$$

$$Y \text{ Mar} = 6.793 + 2.011$$

$$Y \text{ Mar} = 8.804$$

KESIMPULAN

Berikut adalah kesimpulan yang dapat penulis ambil berdasarkan investigasi serta analisis yang penulis lakukan di UMKM Teh She'O :

1. Teknik Semi Average memberikan hasil sebagai berikut

untuk bulan Januari, Februari, dan Maret 2023: 8.830, 9.912, dan 9.994, berdasarkan perhitungan peramalan penjualan untuk UMKM Teh She'0 dari bulan Januari hingga Maret 2023. Secara bersamaan, perhitungan untuk Tren Moment serta Least squares menghasilkan nilai peramalan yang persis sama untuk bulan Januari (8.073), Februari (8.439), dan Maret (8.804).

2. Berdasarkan hasil hitungan Standar Kesalahan Peramalan (SKP) dari data peramalan penjualan yang menggunakan pendekatan Semi Average, Trend Moment, dan Least Square, diketahui bahwa metode trend moment lebih baik digunakan dalam peramalan, sedangkan pendekatan Least Square lebih baik digunakan dalam peramalan.

Oleh karena itu, untuk meningkatkan penjualan di UMKM Teh She'0, lebih tepat menggunakan metode trend moment dan metode kuadrat terkecil.

SARAN

Oleh karena itu penulis dapat menawarkan berbagai wawasan berdasarkan temuan analisis dan studi yang dilakukan di Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah di Teh She'0, khususnya yaitu :

1. Teh She'0 dapat memperkenalkan penganggaran penjualan Least Square kepada UMKM dan membantu mereka meningkatkan pendapatan dan pendapatan, sehingga membawa perubahan baru bagi UMKM. Selain itu, ini berkontribusi pada penjualan dan profitabilitas yang lebih tinggi bagi bisnis.
2. Pelaku usaha dan UMKM dapat mendongkrak penjualan dengan

menetapkan anggaran penjualan. Selain itu, anggaran penjualan dapat membantu meminimalkan atau bahkan menghilangkan kerugian.

3. UMKM She'0 Tea diharapkan mampu mengembangkan usahanya di berbagai bidang, antara lain pemasaran, produksi, keuangan, dan manajemen sumber daya manusia.

DAFTAR PUSTAKA

- Endah Dwi Kusumastuti, Feby Lestari, A. A. P. (2021). Data Persediaan Adorable Projects Data Penjualan Adorable Projects. *Journal of Accounting and Finance*, 6(02), 107–117.
- Ika Yuniati, J. G. S. (2023). *Ide Usaha! Biaya Franchise 3 Merek Es Teh Ini Murah Banget*. Bisnis Solopos.Com. <https://www.solopos.com/tag/bisnis-es-teh>
- Lim, S. A., & Indrawati, L. (2017). Implementasi Anggaran Pada Usaha Mikro Dan Kecil Di Surabaya. *BIP's JURNAL BISNIS PERSPEKTIF*, 9(2), 78–102. <https://doi.org/10.37477/bip.v9i2.43>
- M, M. (2015). Budgeting – Perencanaan Kerja, Pengkoordinasian Kerja, Pengawasan Kerja. *BPFY-Yogyakarta*.
- Yahya, A. (2023). *Kewirausahaan dalam Perspektif Manajemen*. Yayasan Pendidikan CendikiaMuslim. <https://store.cendekiamuslim.or.id/detail/kewirausahaan-dalam-perspektif-manajemen.html>
- Yantisari, D. (2020). Analisis Penyusunan Anggaran Penjualan Pada Umkm Pelangi Food Tangerang. *Doctoral Dissertation, UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA*, 21(1), 1–9.