

ANALISA METODE *FORECASTING* DALAM PENYUSUNAN ANGGARAN PENJUALAN DAN ANGGARAN PRODUKSI PADA RUMAH PRODUKSI *DNA BAKERY* DI KECAMATAN TAMBAN KABUPATEN BARITO KUALA

Mailiana¹

Diana Hayati² Penta Lestarini Budiati³ Saniah⁴
maili.ana01@gmail.com

STIE NASIONAL BANJARMASIN

Recived: 3 Januari 2025, Accepted: 20 Februari 2025, Publish: 31 Maret 2025

Abstract,

The purpose of this study is to determine how to prepare a forecast and sales budget and production budget for DNA Bakery bread in 2024-2025 at the DNA Bakery Production House in Tamban District.

The method used in this study is descriptive and quantitative.

The results of the study stated that the sales forecast for DNA Bakery bread with several tofu flavors in 2024 was 7,560 and in 2025 it was 4,320, while 2-flavor tofu bread in 2024 was 3,920 pcs and in 2025 it was 4,200 pcs, and 3-flavor bread in 2024 was 3,770 pcs and in 2025 it was 4,040 pcs. The sales budget for DNA Bakery bread at the DNA Bakery Production House in Tamban District in 2024-2025 is IDR 107,150,000. The production budget for DNA Bakery bread at the DNA Bakery Production House in Tamban District in 2024 was 15,434 pcs and in 2025 it was 12,672 pcs.

Keywords: Sales forecast, sales budget, production budget

Abstrak,

Tujuan Penelitian ini adalah untuk mengetahui cara menyusun *forecast* dan anggaran penjualan dan anggaran produksi roti DNA Bakery tahun 2024-2025 pada Rumah Produksi DNA Bakery di Kecamatan Tamban.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif dan kuantitatif.

Hasil penelitian menyatakan bahwa peramalan penjualan roti DNA Bakery jernis roti beberapa rasa tahu 2024 sebanyak 7.560 dan tahun 2025 sebanyak 4.320, sedangkan roti 2 rasa pada tahu 2024 sebanyak 3.920 pcs dan tahun 2025 sebanyak 4.200 pcs, dan roti 3 rasa pada tahun 2024 sebanyak 3.770 pcs dan tahun 2025 sebanyak 4.040 pcs. Anggaran Penjualan roti DNA Bakery di Rumah Produksi DNA Bakery di Kecamatan Tamban pada tahun 2024-2025 sebesar Rp. 107.150.000. Anggaran Produksi roti DNA Bakery pada Rumah Produksi DNA Bakery di Kecamatan Tamban pada tahun 2024 sebanyak 15.434 pcs dan tahun 2025 sebanyak 12.672 pcs.

Kata Kunci: *Forecast* penjualan, anggaran penjualan, anggaran produksi

PENDAHULUAN

Roti merupakan salah satu makanan yang digemari oleh masyarakat Indonesia sebagai pengganti nasi. Roti banyak mengalami perubahan dan juga variasi yang dibuat dengan berbagai rasa dan bentuk. Seperti di kota-kota besar, roti dapat dikatakan hampir dapat menggeser kedudukan nasi sebagai makanan pokok terutama untuk sarapan pagi. Sehingga dengan berjalannya waktu, roti tidak lagi dikaitkan dengan sarapan pagi, tetapi sudah meluas sebagai menu makanan alternatif di segala kondisi dan waktu.

Usaha roti DNA adalah salah satu usaha yang bergerak dibidang pangan dengan produk andalannya yaitu roti dengan merek “Roti DNA”. Usaha ini merupakan pabrik pertama yang memproduksi roti di daerah Kecamatan Tamban, Kabupaten Barito Kuala, Kalimantan Selatan.

Pada tahun 2014 bapak Sukarmawan membangun usaha roti DNA. Nama roti DNA sendiri termotivasi dari nama anak bapak Sukarmawan sendiri yaitu Dzaky N Adit, yang berlokasi di daerah Tamban Km.5, Kalimantan Selatan

yang masih memproduksi hingga saat ini. Produk ini di pasarkan kebeberapa daerah yaitu Tamban (Tempat berproduksi roti). Mekarsari, Tabunganen, Banjarmasin, Banjarbaru, Martapura, Rantau, Kandangan, Pelaihari, Catur (Kal-Teng), Kapuas (Kal-Teng), Palang Pisau (Kal-Teng), Palingkau (Kal-Teng) dan Palangkaraya (Kal-Teng).

Tantangan yang dihadapi perusahaan ini tidak mudah, karena penjualan roti DNA Bakery dengan banyak varian rasa harga Rp. 1.000 ada rasa coklat, nanas, melon, strawberry dan srikaya. Kemudian ada lagi roti dengan 2 rasa coklat, keju harga Rp. 5.000, ada juga roti dengan 3 rasa coklat, nanas, srikaya dengan harga Rp. 7.000 pada rumah produksi DNA Bakery yang signifikan karena ketidakpastian dalam permintaan pasar. Dalam menghadapi hal tersebut, penting untuk melakukan peramalan penjualan yang akurat guna mengantisipasi perubahan pasar. Dengan melakukan perhitungan peramalan penjualan dengan lebih efektif, pemilik usaha roti dapat mengoptimalkan strategi pemasaran, menyesuaikan produksi dengan

permintaan pasar, dan meningkatkan profitabilitas mereka. Selain itu, dengan mempertimbangkan tantangan yang dihadapi dan merencanakan langkah-langkah mitigasi yang sesuai.

Tabel 1 Data Penjualan Roti DNA Bakery selama 5 tahun terakhir

Tahun (X)	Data Penjualan (Y)	Roti beberapa rasa (Rp. 1. 000)	Roti 2 rasa (Rp. 5.000)	Roti 3 rasa (Rp. 7.000)
2019	29.500 pcs	24.000 pcs	3.000 pcs	2.500 pcs
2020	26.900 pcs	20.400 pcs	3.500 pcs	3.000 pcs
2021	22.100 pcs	18.000 pcs	2.000 pcs	2.100 pcs
2022	18.700 pcs	12.000 pcs	3.000 pcs	3.700 pcs
2023	20.000 pcs	12. 000 pcs	4.500 pcs	3.500 pcs

Sumber : Rumah Produksi DNA Bakery Kecamatan Tamban (2025)

Berdasarkan tabel 1 di atas dapat diketahui bahwa penjualan DNA Bakery pada tahun 2019 sebanyak 29.500 pcs, kemudian pada tahun 2020 mengalami penurunan menjadi 26.900 pcs, setelah itu menurun kembali pada tahun 2021 menjadi 22.100 pcs. Pada tahun 2022 penjualan menurun kembali menjadi 18.700 pcs, dan merupakan tingkat penjualan terendah, setelah itu tahun 2023 penjualan kembali meningkat menjadi 20.000 pcs roti DNA Bakery. Dalam menghadapi hal tersebut, penting untuk melakukan peramalan penjualan yang akurat guna mengantisipasi perubahan pasar.

Rumah produksi DNA Bakery di Desa Kecamatan Tamban merupakan industri yang bergerak dalam bidang distributor roti. Peramalan penjualan merupakan kegiatan penting yang perlu dilakukan untuk meningkatkan efisiensi dan efektivitas bisnis. Dengan menggunakan peramalan, perusahaan dapat mengetahui *tren* dan pergerakan pasar, mengatur persediaan yang efektif, dan membuat keputusan yang lebih baik. Peramalan juga membantu perusahaan untuk memprediksi permintaan pasar dan memperbaiki kinerja operasi.

Anggaran penjualan

berkaitan erat dengan peramalan penjualan karena peramalan penjualan menjadi dasar untuk menyusun anggaran tersebut. Peramalan penjualan memberikan perkiraan tentang berapa banyak produk atau layanan yang diharapkan terjual dalam periode tertentu, sedangkan anggaran penjualan menggunakan informasi tersebut untuk menetapkan target penjualan yang realistis dan merencanakan alokasi sumber daya yang tepat.

Peramalan penjualan memberikan landasan yang penting bagi penyusunan anggaran penjualan, memungkinkan perusahaan untuk merencanakan strategi pemasaran, produksi, dan keuangan dengan lebih baik. Untuk memecahkan masalah ini dalam membuat *forecasting* penjualan digunakan metode statistik analisis *tren*.

Analisis Tren

Menurut Nafarin (2007:95)

Tren adalah pergerakan lambat dalam jangka panjang yang cenderung bergerak dalam satu arah (naik atau turun) dalam rangkaian waktu. Garis *tren* pada dasarnya adalah garis regresi dan variabel bebas (X)

merupakan variabel waktu. *Tren* garis lurus (linear) adalah *tren* yang diperkirakan naik atau turun dalam satu garis lurus. Variabel waktu sebagai variabel independen dapat menggunakan waktu dalam setahun, setengah tahun, bulan atau minggu. Analisis *tren* terdiri dari metode kuadrat terkecil dan metode momen.

1. Metode Kuadrat Terkecil

Analisis *tren* dengan metode kuadrat terkecil dapat dihitung dengan rumus:

$$Y = a + bX$$

Dengan Keterangan: Y= Variabel terikat

X= Variabel bebas a= Nilai Konstan
b= Koefisien arah regresi n= Banyak Data

Nilai a dan b dapat dicari dengan rumus sebagai berikut:

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

$$\text{Syarat } \sum X = 0$$

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

2. Metode Momen

Ramalan penjualan menggunakan metode momen dapat dihitung dengan rumus:

$$Y = a + bX$$

$$\sum Y = na + b \sum X$$

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

Anggaran penjualan

Menurut Nafarin (2007:165)

Anggaran penjualan berarti anggaran penjualan atau anggaran proses penjualan. Penjual berarti menyerahkan suatu produk kepada pembeli dengan harga tetap dan waktu tertentu. Penjualan artinya proses kegiatan penjualan yaitu mulai dari penetapan harga jual hingga pendistribusian produk kepada konsumen (pembeli). Jualan adalah hasil dari suatu penjualan atau proses penjualan. Oleh karena itu penjualan mempunyai arti yang berbeda dengan jualan. Anggaran penjualan disusun oleh fungsi penjualan (dalam hal ini fungsi penjual atau lebih luas lagi fungsi direktur pemasaran). Anggaran penjualan adalah rencana tertulis, yang dinyatakan dalam angka, mengenai produk yang akan dijual perusahaan selama periode waktu tertentu. Penjualan adalah bagian dari pendapatan yang disebut pendapatan penjualan.

3. Penyusunan Anggaran produksi Rumus produksi yang digunakan:

$$\text{Produksi} = \text{Penjualan} + \text{Persediaan Akhir} - \text{Persediaan Awal}$$

METODE

Penelitian ini menggunakan

metode deskriptif dengan pendekatan kuantitatif karena data yang dikumpulkan lalu diolah dan adanya kesimpulan yaitu berupa angka-angka maka penelitian ini disebut dengan pendekatan kuantitatif. Pada penelitian ini difokuskan dalam peramalan penjualan dan dalam penyusunan anggaran penjualan dan anggaran produksi.

Adapun sumber data yang digunakan sumber data primer akan diperoleh melalui survei langsung kepada pelaku usaha roti DNA Bakery dan sedangkan sumber data sekunder akan meliputi data historis penjualan, data harga jual, dan dokumentasi terkait pengelolaan anggaran dari pemilik usaha roti DNA Bakery. Metode yang digunakan dalam pengumpulan data adalah melalui wawancara langsung dengan pemilik usaha dan pedagang lokal di Kecamatan Tamban, akan dikumpulkan informasi terperinci tentang praktik penjualan, tantangan yang dihadapi, serta persepsi mereka tentang kebutuhan dan harapan terkait penyusunan anggaran penjualan. Observasi langsung dilakukan untuk memperoleh pemahaman lebih mendalam tentang

aktivitas sehari-hari dalam operasi penjualan di desa tersebut, seperti pola lalu lintas pelanggan, variasi musiman, dan interaksi antara penjual dan pembeli. Dengan kombinasi kedua teknik ini, diharapkan data yang diperoleh dapat memberikan gambaran yang komprehensif dan akurat tentang kondisi penjualan di Kecamatan Tamban serta memperkuat validitas hasil penelitian. Adapun metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kuantitatif. Metode deskriptif kuantitatif digunakan untuk menggambarkan secara sistematis fenomena penjualan DNA Bakery di Kecamatan Tamban, Kabupaten Barito Kuala di masa mendatang. Metode ini akan melibatkan pengumpulan data numerik tentang penjualan, seperti volume penjualan harian atau bulanan, harga rata-rata, dan faktor-faktor lain yang mempengaruhi penjualan

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Peramalan Penjualan Roti DNA Bakery Tahun 2024-2025 Pada Rumah Produksi DNA Bakery di

Kecamatan Tamban

Peramalan penjualan dan Anggaran Produksi roti DNA Bakery untuk tahun 2024-2025. Peramalan penjualan merupakan proses memprediksi atau memperkirakan jumlah penjualan di masa depan berdasarkan data historis dengan menggunakan metode-metode yang mudah dipahami dan diimplementasikan oleh perusahaan.

Hasil perhitungan peramalan penjualan di atas sesuai dengan pengertian peramalan penjualan menurut Nafarin (2007:96) yang menyatakan bahwa “Ramalan jualan (*Sales forecasting*) merupakan proses aktivitas memperkirakan produk yang akan dijual di masa mendatang dalam keadaan tertentu dan dibuat berdasarkan data-data yang pernah terjadi dan/atau mungkin akan terjadi”.

Metode peramalan penjualan yang digunakan yaitu metode statistik analisis *tren* dengan metode *tren* kuadrat terkecil (*least square method*), karena metode tersebut relatif sederhana dan konsepnya mudah dipahami oleh

banyak orang serta cenderung memberikan estimasi parameter yang cukup akurat, sehingga akan menghasilkan peramalan yang baik sesuai dengan teori yang dijelaskan Nafarin2003: 32) yaitu “Peramalan yang baik mempunyai karakteristik yaitu akurasi, biaya yang di perlukan dalam pembuatan suatu peramalan dan kemudahan penggunaan metode peramalan yang sederhana”.

Metode *least square* merupakan salah satu dari analisis *tren* garis lurus, metode ini melibatkan data penjualan historis. Data yang digunakan yaitu data penjualan (pcs) pada Rumah Produksi DNA Bakery tahun 2019 sampai dengan 2023 untuk produk roti beberapa rasa, roti 2 rasa, dan roti 3 rasa.

Penghitungan peramalan penjualan roti DNA Bakery Tahun 2024- 2025 dengan metode *least square* yaitu dengan persamaan $Y=a+bX$, a merupakan nilai konstanta yang diperoleh dari hasil bagi antara jumlah penjualan (Y) dengan jumlah tahun (n), sedangkan b merupakan koefisien regresi yang diperoleh dari jumlah

perkalian X dan Y dibagi dengan jumlah X^2 , X mervariabel bebas, untuk nilai n ganjil maka X nya adalah ..., -3, -2, -1, 0, 1, 2, 3, dst dan untuk nilai n genap maka X nya adalah ..., -5, -3, -1, 0, 1, 3, 5, dst.

Berdasarkan dari hasil penelitian di atas,, dapat diketahui bahwa hasil peramalan penjualan Roti DNA Bakery menggunakan metode *least square* yaitu sebagai berikut:

- a. Jenis Roti beberapa rasa pada tahun 2024 adalah sebanyak 7.560 pcs dan pada tahun 2025 sebanyak 4.320
- b. Jenis Roti 2 rasa pada tahun 2024 adalah sebanyak 3.950 pcs dan pada tahun 2025 sebanyak 4.200
- c. Jenis Roti 3 rasa pada tahun 2024 adalah sebanyak 3.770 pcs dan pada tahun 2025 sebanyak 4.040

Analisis metode peramalan penjualan yang telah dilakukan dapat dilihat pada data diatas, angka anggaran penjualan DNA BAKERY di Kecamatan Tamban untuk roti beberapa rasa pada tahun 2024 sebesar 7.560 pcs dan pada tahun

2025 sebesar 4.320 pcs. Sedangkan anggaran penjualan untuk roti 2 rasa pada tahun 2024 sebesar 3.950 dan pada tahun 2025 sebesar 4.200 pcs. Dan anggaran penjualan untuk roti 3 rasa pada tahun 2024 sebesar 3.770 dan pada tahun 2025 sebesar 4.040 pcs.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa tingkat penjualan roti DNA Bakery yang ada di Kecamatan Tamban, Kabupaten Barito Kuala terbukti mengalami perubahan yang berfluktuasi tiap tahunnya. Sangat penting bagi perusahaan untuk memperkirakan hal-hal yang terjadi dimasa mendatang seperti melakukan sebuah peramalan penjualan, sehingga perusahaan dapat mengelola persediaan dengan lebih efisien, mengurangi biaya penyimpanan dan menghindari kehabisan stok yang dapat mengganggu operasi. Rumah produksi DNA Bakery selama ini belum pernah melakukan suatu perhitungan peramalan penjualan dengan metode tertentu. Proses pengadaan stok roti hanya ditentukan berdasarkan perkiraan

manajer terhadap penjualan pada periode sebelumnya. Oleh sebab itu, penggunaan metode *least square* dalam perhitungan peramalan penjualan ini tepat karena metode tersebut sederhana namun efektif dalam memperkirakan penjualan masa depan dan lebih mudah untuk diterapkan oleh perusahaan serta dapat digunakan sebagai alat yang andal dalam menyusun anggaran penjualan.

Berdasarkan hasil perhitungan peramalan di atas, maka peramalan penjualan penting dilakukan oleh perusahaan berdasarkan metode peramalan sehingga lebih realistis dibandingkan hanya perkiraan berdasarkan pendapatan manajer. Peramalan penjualan dapat berguna bagi sebuah perusahaan untuk mencegah adanya pengeluaran biaya yang tidak perlu dan sebagai dasar dalam menyusun anggaran penjualan, sesuai dengan teori Hansen dan Mowen (2001:718) yang menyatakan bahwa “Ramalan penjualan menjadi dasar bagi anggaran

penjualan, yang kemudian akan menjadi dasar bagi anggaran operasi lainnya dan sebagian besar anggaran keuangan.

Manfaat peramalan penjualan bagi perusahaan yaitu, dapat membantu perusahaan dalam membuat keputusan yang tepat dan meningkatkan kinerja keuangan, mengelola arus kas, memperkirakan biaya dan pendapatan, menetapkan target pendapatan, membuat anggaran, mengurangi pengeluaran yang tidak perlu, memperkirakan pendapatan masa depan, dan mengantisipasi permintaan di masa mendatang.

Penyusunan Anggaran Penjualan Roti DNA Bakery Tahun 2024-2025 Pada Rumah Produksi DNA Bakery di Kecamatan Tamban

Perkiraan penjualan berdasarkan perhitungan menggunakan metode *least square* maka rumah produksi DNA Bakery dapat menyusun anggaran penjualan untuk tahun 2024-2025. Peramalan penjualan merupakan dasar dalam menyusun anggaran penjualan karena memberikan pandangan tentang pendapatan yang

diharapkan, yang membantu dalam perencanaan dan pengambilan keputusan strategis. Sesuai dengan teori Nafarin (2007:176) yaitu “Sebelum melakukan penyusunan anggaran penjualan, maka biasanya dibuat peramalan penjualan terlebih dahulu”.

Peramalan penjualan yang akurat sangat penting dalam menyusun anggaran penjualan yang realistis. Anggaran penjualan merupakan proyeksi atau rencana keuangan yang menunjukkan estimasi jumlah pendapatan yang diharapkan dari penjualan produk dalam periode tertentu. Anggaran penjualan biasanya mencakup perkiraan volume penjualan, harga jual per unit, dan total pendapatan yang dihasilkan sesuai dengan teori Munandar (2010:49) yang menjelaskan bahwa “Anggaran penjualan sebagai rencana terperinci mengenai penjualan perusahaan untuk periode mendatang, yang meliputi rencana mengenai jenis produk, jumlah produk, harga jual produk, serta lokasi penjualan”.

Anggaran penjualan disusun terlebih dahulu dan merupakan

dasar dalam penyusunan anggaran lainnya. Hal tersebut sesuai dengan teori Nafarin (2000:23) yang menyatakan bahwa “ Anggaran penjualan merupakan dasar penyusunan anggaran lainnya dan pada umumnya anggaran penjualan disusun terlebih dahulu sebelum menyusun anggaran lainnya”. Jika terjadi kesalahan dalam penyusunan anggaran penjualan maka akan mengakibatkan kesalahan pada anggaran lainnya. Oleh sebab itu perusahaan harus memperhatikan syarat-syarat dalam menyusun anggaran penjualan yaitu realistis atau sangat mungkin untuk dicapai, luwes atau tidak kaku sehingga terdapat peluang untuk perubahan sesuai situasi dan kondisi serta anggaran perusahaan memerlukan perhatian secara terus-menerus.

Hasil perkiraan penjualan berdasarkan perhitungan menggunakan metode *least square* maka Rumah Produksi DNA Bakery dapat menyusun anggaran penjualan untuk tahun 2024-2025. Peramalan penjualan merupakan dasar dalam menyusun anggaran penjualan karena memberikan pandangan

tentang pendapatan yang diharapkan, yang membantu dalam perencanaan dan pengambilan keputusan strategis. Sesuai dengan teori Nafarin (2007:176) yaitu “Sebelum melakukan penyusunan anggaran penjualan, maka biasanya dibuat peramalan penjualan terlebih dahulu.

Berdasarkan perhitungan peramalan penjualan di atas, maka hasil anggaran penjualan roti DNA Bakery di Rumah Produksi DNA Bakery pada tahun 2024 sebesar Rp. 53.550.000 dengan jumlah yang terjual sebesar 15.250 yang terdiri dari tiga jenis roti sebagai berikut:

- a. Roti beberapa rasa sebanyak 7.560 pcs dengan total penjualan sebesar Rp. 7.560.000
- b. Roti 2 rasa sebanyak 3.920 pcs dengan total penjualan sebesar Rp. 19.600.000
- c. Roti 3 rasa sebanyak 3.770 pcs dengan total penjualan sebesar Rp. 26.390.000

Anggaran penjualan pada tahun 2025 sebesar Rp. 53.600.000 dengan jumlah yang terjual sebesar 12.560 yang terdiri dari tiga jenis roti sebagai berikut:

a.Roti beberapa rasa sebanyak 4.320 pcs dengan total penjualan sebesar Rp.4.320.000

b.Roti 2 rasa sebanyak 4.200 pcs dengan total penjualan sebesar Rp. 21.000.000

c.Roti 3 rasa sebanyak 4.040 pcs dengan total penjualan sebesar Rp. 28.280.000

Berdasarkan analisis hasil perhitungan anggaran penjualan di atas, maka dapat diketahui bahwa penjualan roti beberapa rasa pada tahun 2024 sebanyak 7.560 pcs dengan total penjualan Rp. 7.560.000 dan tahun 2025 sebanyak 4.320 dengan total penjualan sebesar Rp. 4.320.000, sedangkan untuk roti 2 rasa pada tahun 2024 sebanyak 3.920 dengan total penjualan sebesar Rp. 19.600.000 dan tahun 2025 sebanyak 4.200 pcs dengan total penjualan sebesar Rp. 21.000.000. Dan untuk roti3 rasa pada tahun 2024 sebanyak 3.770 dengan total penjualan sebesar Rp.26.390.000 dan tahun 2025 sebanyak 4.040 pcs dengan total penjualan sebesar Rp.28.280.000.

Tujuan penyusunan anggaran penjualan adalah untuk merencanakan

setepat mungkin tingkat penjualan pada periode yang akan datang dengan memperhatikan data yang merupakan pencerminan kejadian yang dialami perusahaan di masa lalu, khususnya di bidang penjualan. Kegunaan anggaran penjualan yaitu sebagai pedoman kerja, alat koordinasi, dan pengawasan kerja, serta sebagai dasar bagi penyusunan anggaran lainnya. Seperti yang dijelaskan dalam teori Nafarin (2007:168) tentang manfaat anggaran penjualan yaitu “ Anggaran jualan memiliki dan manfaat utama, yaitu (a) anggaran jualan sebagai dasar penyusunan anggaran lainnya, dan (b) anggaran jualan sebagai ujung tombak dalam mencapai tujuan perusahaan memperoleh laba”.

Manfaat penyusunan anggaran penjualan bagi perusahaan yaitu, dapat membantu perusahaan memperkirakan pendapatan yang akan diterima, menghindari kekurangan atau kelebihan stok berdasarkan perkiraan permintaan pasar, mempermudah perencanaan sumber daya seperti tenaga kerja dan bahan baku, menjadi dasar dalam menentukan strategi

pemasaran dan promosi yang efektif, dan menjadi acuan dalam mengukur pencapaian target penjualan.

Penelitian ini memiliki keterbatasan yaitu hanya berfokus pada beberapa jenis roti saja, sehingga hasil peramalan penjualan dan anggaran penjualan mungkin tidak berlaku untuk produk lain.

Penyusunan Anggaran Produksi Roti DNA Bakery Tahun 2024-2025 Pada Rumah Produksi DNA Bakery di Kecamatan Tamban

Anggaran produksi berdasarkan perhitungan menggunakan metode anggaran produksi yang mengutamakan stabilitas jumlah produksi maka Rumah Produksi DNA Bakery dapat menyusun anggaran produksi untuk tahun 2024-2025. Anggaran produksi merupakan alat untuk merencanakan, mengkoordinir kegiatan-kegiatan produksi dan mengontrol kegiatan – kegiatan tersebut.

Berdasarkan perhitungan anggaran produksi di atas, maka hasil anggaran produksi roti DNA Bakery di Rumah Produksi DNA

Bakery pada tahun 2024 yang terjual sebesar 15.250 yang terdiri dari tiga jenis roti sebagai berikut:

a. Roti beberapa rasa sebanyak 7.663 pcs

b. Roti 2 rasa sebanyak 3.974 pcs

c. Roti 3 rasa sebanyak 3.979 pcs

Anggaran produksi pada tahun 2025 yang terjual sebesar 12.672 pcs yang terdiri dari tiga jenis roti sebagai berikut:

a. Roti beberapa rasa sebanyak 4.378 pcs

b. Roti 2 rasa sebanyak 4.226 pcs

c. Roti 3 rasa sebanyak 4.068 pcs

Hasil penelitian menunjukkan bahwa tingkat produksi roti DNA Bakery yang ada di Kecamatan Tamban, Kabupaten Barito Kuala untuk roti beberapa rasa pada tahun 2024 sebanyak 7.663 pcs dan tahun 2025 sebanyak 4.378 pcs, sedangkan untuk roti 2 rasa pada tahun 2024 sebanyak 3.974 pcs dan tahun 2025 sebanyak 4.226 pcs. Dan untuk roti 3 rasa pada tahun 2024 sebanyak 3.979 pcs dan tahun 2025 sebanyak 4.068 pcs.

Manfaat penyusunan anggaran produksi bagi perusahaan adalah dapat mengoptimalkan

penggunaan bahan baku, tenaga kerja, dan overhead untuk menghindari pemborosan, memastikan produksi sesuai dengan permintaan, sehingga tidak terjadi *overproduction* atau *underproduction*, menghindari penumpukan stok yang berlebihan atau kekurangan barang, memastikan jumlah tenaga kerja yang dibutuhkan sesuai dengan rencana produksi, dan membantu dalam perencanaan kebutuhan modal kerja untuk pembelian bahan baku dan biaya operasional lainnya.

SIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

1. Berdasarkan forecast dapat diketahui perkiraan roti DNA Bakery Penjualan roti beberapa rasa lebih tinggi dibandingkan jenis roti lainnya. Perkiraan penjualan roti beberapa rasa pada tahun 2024 adalah sebesar 7.560 pcs dan pada tahun 2025 adalah sebesar 4.320 pcs, sedangkan jenis roti lainnya yaitu roti 2 rasa pada tahun 2024 adalah sebesar 3.950 dan pada tahun 2025 sebesar 4.200 pcs,

jenis roti 3 rasa pada tahun 2024 adalah sebesar 3.770 dan pada tahun 2025 adalah sebesar 4.040 pcs.

2. Setelah dilakukan perhitungan peramalan penjualan(forecast) sebagai dasar menyusun anggaran, maka hasil dari anggaran penjualan roti DNA Bakery pada tahun 2024-2025 untuk roti beberapa rasa adalah sebesar 11.880 pcs dengan harga Rp. 1.000, sedangkan roti 2 rasa sebesar 8.120 pcs dengan harga Rp.5.000 dan roti 3 rasa sebesar 7.810 pcs dengan harga Rp. 7.000. Jadi hasil anggaran penjualan pada 3 jenis roti yang ada pada Rumah Produksi DNA Bakery di Kecamatan Tamban pada tahun 2024-2025 berjumlah sebesar Rp. 107.150.000.
3. Perhitungan anggaran produksi dilakukan dengan metode mengutamakan stabilitas jumlah persediaan, karena metode tersebut lebih efektif digunakan oleh perusahaan. Berdasarkan hasil anggaran produksi tersebut dapat diketahui perkiraan

produksi roti DNA Bakery pada tahun 2024-2025 untuk jenis roti beberapa rasa pada tahun 2024 sebesar 7.663 dan pada tahun 2025 sebesar 4.226 pcs, sedangkan roti 2 rasa pada tahun 2024 sebesar 4.378 dan pada tahun 2025 sebesar 3.797, dan roti 3 rasa pada tahun 2024 sebesar 3.974 dan pada tahun 2025 sebesar 4.068.

Saran

1. Rumah Produksi DNA Bakery hendaknya menghitung peramalan penjualan, agar dapat mengetahui tingkat perkiraan penjualan pada periode berikutnya, sehingga rumah produksi DNA Bakery dapat membuat perencanaan terhadap penjualan Roti DNA Bakery. Metode yang digunakan yaitu

metode least square, karena metode ini sederhana dan mudah namun efektif, hendaknya menyusun anggaran penjualan yang realistis dengan melakukan peramalan penjualan untuk periode tahun berikutnya agar dapat mengetahui target penjualan di masa mendatang dan dapat menyusun perencanaan yang lebih baik.

2. Hendaknya membuat perencanaan terhadap jumlah produksi yang dilakukan agar dapat terkendali tingkat persediaannya dan dapat memperkirakan dan memperhitungkan jumlah produksi yang tepat lebih baik agar tercipta keterikatan antara perusahaan dengan pelanggan.

DAFTAR PUSTAKA

- Anthony, N. Robert dan Govindarajan, Vijay. 2011. *Sistem Pengendalian Manajemen*. Jilid 2. Karisma Publishing Group. Tangerang.
- Armstrong, J. Scott (2015). *"Forecasting for Environmental Decision Making"*.
- Ayu Mutya Sari. 2016. *Perhitungan Anggaran Produksi Pada Kalimantan Aluminium*. Banjarmasin: Tugas Akhir Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Banjarmasin.
- Dewanto, Jenny Theresia, Syamsul, dan Nurlailah. 2022. *Penerapan Metode Forecast Dalam Menyusun Anggaran*

- Penjualan Pupuk Non-Subsidi.* Indonesia Accounting Literacy Journal, Vol.03, No.01, November 2022, pp.63-74
- Fuad, dkk. 2020. *Anggaran Perusahaan: Konsep dan Aplikasi.* Jakarta: Gramedia Pustaka Utama
- Hasrina, Yunita, Debby Marthalian, dan Ayyunnisa Triana Wardani, 2021. *Penerapan metode forecasting dalam menyusun anggaran penjualan penjualan pada PD. Cakrawala Palembang.* Jurnal Ilmiah Manajemen, Vol. 10.02.2021.
- Hayati, Diana (2017). *Dinamika Ekonomi Jurnal Ekonomi dan Bisnis.* Indonesia
- Munandar. (2015). *Budgeting Perencanaan Kerja Pengkoordinasian Kerja Pengawasan Kerja* Edisi Lima. Yogyakarta: BPFE
- Nafarin M, 2007. *Penganggaran Perusahaan* Edisi 3. Jakarta: Salemba Empat
- Rizki Wahyu Fadhillah. 2014. *Perhitungan Anggaran Produksi Pada Irma Sasirangan.* Banjarmasin: Tugas Akhir Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Banjarmasin.
- Sasongko, Catur, Safrida, R. P. 2011. *Anggaran.* Edisi Tiga. Jakarta: Salemba Empat.
- Suhardi. 2019. *Budgeting: Perusahaan, Koperasi, dan Simulasinya.* Sujarweni, V Wiratna. 2015. *Metodologi Penelitian Bisnis & Ekonomi.* Cetakan Pertama Yogyakarta: Pustaka Baru Press. Yogyakarta: Gava Media.
- STIENAS, 2023. *Pedoman Teknik Penulisan Skripsi,* Banjarmasin: STIE Nasional
- Yulinda. 2017. *Perhitungan Anggaran Produksi Pada Ivanna Bakery.* Banjarmasin. Tugas Akhir Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Banjarmasin.