Jurnal Pengabdian Masyarakat Akuntansi, Bisnis & Ekonomi (JPMABE)
Volume 3 Nomor 1, Januari – Maret 2025 P-ISSN: 2963-4903 E-ISSN: 3031-8564

PENERAPAN *FORECASTING* PENJUALAN UNTUK MENENTUKAN ANGGARAN PRODUKSI PADA CV GERAI SENI KONVEKSI

Wayan Ratna[1*], Rita Martini[2], Sarikadarwati[3], Endah Widyastuti[4]
[123]Politeknik Negeri Sriwijaya, Palembang, Indonesia 30139
**Email : sari.kadarwati@polsri.ac.id*

Abstrak

Penerapan forecasting dalam menetapkan anggaran penjualan penting dilakukan untuk menyusun anggaran lainnya salah satunya adalah anggaran produksi. Tujuan pengabdian ini untuk membantu membuat peramalan penjualan dan menentukan metode yang tepat digunakan dalam meramalkan penjualan pada CV Gerai Seni Konveksi untuk membuat anggaran produksi di periode berikutnya sehingga persediaan bahan baku tidak mengalami kelebihan ataupun kekurangan. Teknik pengumpulan data yang digunakan pada pengabdian ini adalah wawancara dan dokumentasi. Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan didapat informasi bahwa CV Gerai Seni Konveksi belum menerapkan forecasting penjualan menggunakan teknik kuantitatif yaitu metode least square berdasarkan pada data historis penjualan selama tiga tahun terakhir. Setelah dilakukannya perbandingan metode forecasting dan perhitungan manual dengan data yang sama bahwa metode least square lebih mendekati hasilnya dengan tahun sebelumnya. Hasil perbandingan nilai SKF dengan metode least square yang dilakukan penelitian sebelumnya menunjukkan nilai SKF lebih kecil, sehingga cocok diterapkan pada penyusunan peramalan penjualan di CV Gerai Seni Konveksi.
***Kata kunci**: Forecasting Penjualan, Metode Least Square, Anggaran Produksi*

Abstract

The application of forecasting in determining sales budgets is important to prepare other budgets, one of which is the production budget. The purpose of this service is to help make sales forecasts and determine the right method to be used in forecasting sales on the CV Gerai Seni Konveksi to make a production budget in the next period so that the supply of raw materials does not experience excess or shortage. The data collection techniques used in this service are interviews and documentation. Based on the results of the interviews that have been conducted, information was obtained that CV Gerai Seni Konveksi has not implemented sales forecasting using quantitative techniques, namely the least square method based on historical sales data for the last three years. After a comparison of forecasting methods and manual calculations with the same data, the least square method is closer to the results of the previous year. The results of the comparison of the SKF value with the least square method conducted by the previous study showed that the SKF value was smaller, so it was suitable for application in the preparation of sales forecasting at CV Gerai Seni Konveksi.
***Keywords**: Sales Forecasting, Least Square Method, Moment Method*

1. PENDAHULUAN

Salah satu komponen perusahaan di dalam pembangunan ekonomi ialah mampu meningkatkan pengelolaan serta pengoperasian usaha ataupun manajemennya. Masing-masing perusahaan tentunya memiliki sebuah tujuan berbeda yang caranya berbeda pula. Sebelum tercapainya suatu tujuan, maka perusahaan harus memiliki perencanaan dan pengendalian dalam menentukan masa depan perusahaannya. Terdapat beberapa hal di dalam perusahaan yang memiliki kaitan pada perencanaan dan pengendalian yaitu salah satunya anggaran perusahaan.

Penyusunan anggaran adalah salah satu kegiatan penting perusahaan. Aktivitas perusahaan yang dijadikan pedoman (Darwis & Yusiana, 2016) agar tercapainya tujuan dari perusahaan adalah anggaran. Anggaran adalah alat yang cukup efektif untuk membuat suatu perencanaan dan pengendalian dalam perusahaan. Adanya perencanaan anggaran yang baik (Narhensa et al., 2023), perusahaan mampu mengantisipasi kemungkinan terkait munculnya masalah yang bisa menyebabkan sumber daya yang digunakan belum efektif dan efisien sehingga berdampak kerugian pada perusahaan.

Perusahaan memiliki perencanaan dan pengendalian dalam mencapai tujuan salah satunya menetapkan suatu anggaran perusahaan untuk menentukan kegiatan operasionalnya. Anggaran pertama yang disusun dalam penentuan anggaran lain di perusahaan (Hasrina et al., 2021) adalah anggaran penjualan. Penyusunan anggaran penjualan dilakukan dengan membuat *forecasting* penjualan (Septianti & Dahtiah, 2021) agar diketahuinya perkiraan barang yang dijual dan menetapkan harga jual yang diharapkan sehingga perusahaan mampu menentukan anggaran produksi.

Forecasting diperlukan untuk memprediksi berapa banyak penjualan yang mungkin akan terjadi di periode mendatang, hal tersebut tentu saja sudah ditargetkan oleh perusahaan untuk penjualan kedepannya agar mendapatkan laba dengan maksimal. Maka dari itu, perusahaan bisa membuat tindakan dan kebijakan secara tepat agar target perusahaan tercapai. Terdapat dua teknik yang bisa diterapkan dalam penyusunan *forecast* penjualan, diantaranya teknik kualitatif dan teknik kuantitatif.

CV Gerai Seni Konveksi merupakan sebuah usaha milik perorangan yang menjual berbagai seragam diantaranya adalah seragam sekolah, seragam kantor, serta seragam sesuai dengan permintaan dari pelanggan. Sistem produksi pada CV ini yaitu banyaknya barang yang diproduksi oleh bagian produksi hanya berdasarkan pada permintaan dari pesanan pelanggan. Proses pembuatan pakaian memerlukan jangka waktu yang disesuaikan dengan permintaan pelanggan pada saat awal pemesanan. Hal terpenting dan yang paling diutamakan adalah kualitas barang karena adanya kepuasan pada pelanggan yang tidak hanya pelayanannya saja, namun juga dari kualitas barang yang dibuat.

Permasalahan utama perusahaan adalah meningkatnya penjualan produk secara drastis setiap tahunnya sehingga akibatnya perusahaan tidak mampu memenuhi permintaan dari pelanggan, penyebabnya karena persediaan bahan baku yang tersedia di Gudang kurang. Teknik yang digunakan perusahaan dalam menganalisa berdasarkan pendapat pemilik berupa data setahun yang lalu. Teknik ini belum efektif diterapkan hal ini karena adanya unsur subyektif yang tinggi dibandingkan dengan peramalan penjualan secara kuantitatif yang hanya didasarkan pada data yang diperoleh yaitu data historis penjualan tahun sebelumnya sehingga bisa lebih dipertanggungjawabkan hasilnya untuk meminimalisir ketidaktepatan peramalan. Sehingga CV Gerai Seni Konveksi perlu menggunakan metode yang tepat untuk membuat perhitungan anggaran produksi caranya dengan menganalisis data historis penjualan selama tiga tahun terakhir dan metode *forecasting* yang digunakan adalah metode *least square*. Maka, perusahaan bisa membuat tindakan dan kebijakan secara tepat untuk mencapai target jumlah produk yang harusnya diproduksi tahun depan, sehingga dapat diterapkan perusahaan agar persediaan bahan baku tidak mengalami kekurangan ataupun kelebihan.

Tujuan kegiatan pengabdian ini adalah (1) Membantu perusahaan dalam membuat perhitungan *forecasting* penjualan untuk mengetahui tingkat penjualan periode berikutnya, (2) Membantu pemilik usaha menentukan anggaran produksi agar

produksi dilakukan lebih efektif dan terkendali serta untuk memperkirakan biaya bahan baku periode mendatang.

Anggaran

Anggaran (Hansen dan Mowen yang dikutip oleh Adnyana, (2020:1) adalah alat yang digunakan untuk pengendalian yang menyatakan pendapatan dan biaya untuk periode satu tahun dan fungsinya sebagai alat pengawasan bagi pihak manajemen untuk membuat penilaian hasil-hasil yang telah dicapai. Anggaran yang dibuat bertujuan agar setiap kegiatan perusahaan lebih terarah dan dapat dicapai bersama sehingga penggunaan sumber daya lebih efisiensi.

Dasar-Dasar Penyusunan Anggaran

Terdapat dasar-dasar penyusunan anggaran yang diuraikan berikut ini (Adnyana, 2020: 27); (1) Menyusun tujuan perusahaan, (2) Menyusun strategi perusahaan, (3) Menyusun *forecast* penjualan.

***Forecasting* Penjualan**

F*orecasting* penjualan (Dewanto, 2022) merupakan suatu proses kegiatan dalam memprediksi produk yang akan dijual pada periode mendatang dalam keadaan tertentu dan dibuat berdasarkan data yang pernah terjadi ataupun mungkin akan terjadi. Penentuan *forecast* penjualan dengan baik akan sangat mempengaruhi atau menentukan pada perencanaan penjualan, perencanaan produksi, serta persediaan dan lainnya.

Metode *Forecasting* Penjualan

Adnyana (2020: 29) menyatakan bahwa pengukuran *forecast* penjualan dapat dilakukan dengan menggunakan teknik kuantitatif dan kualitatif. Pengukuran secara kuantitatif yang digunakan biasanya metode statistik dan matematik, sedangkan pengukuran secara kualitatif yang digunakan adalah *judgment* (pendapat). Secara sistematis, metode-metode *forecast* adalah sebagai berikut (Adnyana, 2020: 30–34); (1) *Forecast* berdasarkan pendapat (*judgment method)* yang terdiri dari: (a) Pendapat s*alesman*, (b) Pendapat *sales manager*, (c) Pendapat para ahli, (d) *Survei* konsumen. (2) *Forecast* berdasarkan perhitungan statistic: (a) Analisis *trend*: 1) Penerapan garis *trend* secara bebas, 2) Penerapan garis *trend* dengan metode setengah rata-rata, 3) Penerapan garis *trend* secara matematis: a) Metode *moment,* b) Metode *least square*. (b) Analisis regresi, (c) Analisis korelasi.

Anggaran Penjualan

Hery Simamora menyatakan bahwa anggaran penjualan adalah skema terinci yang memperlihatkan penjualan-penjualan yang diinginkan masa mendatang (Nurhadi & Effendy, 2020: 46). Penyusunan anggaran penjualan mencakup seluruh aktivitas pemasaran sehingga manajemen perlu menentukan tahap-tahap yang tepat agar penyusunan anggaran memperoleh hasil yang sesuai dengan harapan.

Anggaran Produksi

Adnyana, (2020: 124) berpendapat anggaran produksi adalah perencanaan secara rinci terkait jumlah unit produk yang akan diproduksi selama periode mendatang, dimana anggaran ini mencakup rencana mengenai jenis (kualitas), jumlah (kuantitas), waktu (kapan) produksi akan dilakukan.

2. METODE

Pelaksanaan dari kegiatan Pengabdian pada CV Gerai Seni Konveksi ini berlokasi di Jalan Puncak Sekuning No. 1213D Kelurahan 26 Ilir D.I Kecamatan Ilir Barat I, Kota Palembang, Sumatera Selatan 30121. Data pada penelitian ini menggunakan data primer dan data sekunder. Data primer dalam penelitian ini adalah hasil dari wawancara dengan pemilik CV Gerai Seni Konveksi. Sedangkan data sekunder dalam penelitian ini bersumber dari dokumen dan catatan terkait data penjualan kemeja bordir, rompi bordir, almamater dan seragam pramuka pada tahun 2021-2023.

Metode pengumpulan data yang digunakan antara lain (1) Studi Dokumentasi seperti data laporan penjualan tahun 2021-2023 produk kemeja bordir, rompi bordir, almamater dan seragam pramuka yang dilakukan pada CV Gerai Seni Konveksi, (2) Wawancara dilakukan langsung pada pemilik CV Gerai Seni Konveksi mengenai latar belakang masalah yang sedang dialami, (3) Studi Pustaka yaitu diperoleh dari jurnal dan literatur buku yang berkaitan dengan peramalan penjualan pada CV Gerai Seni Konveksi.

Pada kegiatan pengabdian ini terdapat langkah-langkah yang dapat ditawarkan untuk mengatasi permasalahan CV Gerai Seni Konveksi yaitu terdiri dari 3 (tiga) tahapan utama: 1) Tahap Persiapan; a) Izin dan koordinasi: Tim pengabdi mendapatkan izin dari pemilik CV yaitu Bapak Eflan dan selanjutnya dilakukan koordinasi awal, b) Perencanaan: Tim Menyusun rencana pendampingan yang mencakup penetapan peramalan penjualan menggunakan teknik kuantitatif yaitu metode *least square* atau metode *moment* untuk mengetahui metode mana yang tepat digunakan dalam peramalan penjualan, c) Materi pendukung: menyiapkan materi pelatihan, termasuk contoh perhitungan peramalan penjualan menggunakan metode *least square* yang akan digunakan dalam program karena dari hasil perbandingan nilai peramalan menggunakan metode *least square* menghasilkan nilai SKF lebih kecil. 2) Tahap Pelaksanaan; a) Wawancara dan Interaksi: Tim Pendamping melakukan wawancara langsung dan interaksi dengan pihak-pihak terkait untuk mengidentifikasi kendala yang dihadapi CV Gerai Seni Konveksi, b) Pendekatan studi kasus: pelaksanaan program ini dilakukan dengan pendekatan studi kasus yaitu tim pendamping memberikan ilustrasi terkait perhitungan *forecasting* penjualan untuk menentukan anggaran produksi dan kebutuhan bahan baku dengan menggunakan data penjualan tahun 2021-2023 yang sudah disiapkan, c) Pelatihan langsung: tim memberikan penjelasan mengenai makna pentingnya komponen-komponen yang terlibat di dalam perhitungan peramalan penjualan menggunakan metode *least* square kepada pemilik usaha dan karyawan CV Gerai Seni Konveksi. 3) Tahap Evaluasi; a) Post-Test: dilakukan evaluasi dengan mengadakan post-test oleh tim pendamping untuk memastikan pemilik usaha paham proses perhitungan peramalan penjualan, b) Indikator keberhasilan: evaluasi keberhasilan program dilihat dari kemampuan pemilik usaha dalam menghitung peramalan penjualan menggunakan metode *least square* secara mandiri dan akurat. Sehingga CV Gerai Seni Konveksi bisa meminimalisir kekurangan atau kelebihan persediaan bahan baku dan dapat memenuhi permintaan konsumen.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan dari hasil wawancara dengan bapak Eflan sebagai pemilik CV Gerai Seni Konveksi ini masih belum menerapkan penganggaran penjualan secara kuantitatif, namun hanya berdasarkan pendapat pemiliknya saja dan hal tersebut masih bersifat subjektif. Informasi detail hasil wawancara dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 1 Hasil Wawancara

Pertanyaan	Narasumber
Bagaimana Sejarah CV Gerai Seni Konveksi Palembang berdiri?	CV Gerai Seni Konveksi berdiri tahun 2005. Berlokasi di Jalan Puncak Sekuning No. 1213D Kelurahan 26 Ilir C.I Kecamatan Ilir Barat I dengan nama awal Seni Bordir, hanya bermodalkan mesin bordir manual dan usaha rumahan. Lalu tahun 2009, dengan menjaga kualitas bordiran yang rapi banyak tawaran dari pelanggan CV Gerai Seni Konveksi untuk membuka juga usaha konveksi. Dengan pertimbangan yang cukup, kami pun membuka usaha konveksi jahit dan mengubah nama menjadi Gerai Seni Konveksi.
Produk apa yang sering dipesan?	Produk yang sering dipesan Kemeja, Almamater, Kaos, Rompi, Seragam Sekolah, Pakaian dinas dll.
Bagaimana sistem penjualan yang dilakukan CV Gerai Seni Konveksi?	Sistem penjualannya dilakukan dengan memproduksi sesuai permintaan. Itu sistem penjualan yang dilakukan CV ini.
Bagaimana kondisi penjualan selama 3 (tiga) tahun terakhir ini?	Selama 3 tahun terakhir ini CV Gerai Seni Konveksi mengalami peningkatan penjualan yang cukup drastis pada beberapa produk yang kami produksi yaitu Produk Kemeja Bordir, Rompi Bordir, Almamater dan Seragam Pramuka. Sehingga, persediaan kebutuhan bahan baku kami mengalami kekurangan di Gudang karena terjadinya peningkatan penjualan pada produk-produk tersebut.
Apakah CV Gerai Seni Konveksi memiliki persediaan akhir untuk tahun 2023 dan persediaan awal untuk tahun 2024	Tidak, karena setiap produksi yang dilakukan CV Gerai Seni Konveksi dilakukan sesuai permintaan dari pelanggan. Jadi, anggaran penjualan sama dengan anggaran produksi.
Bahan baku yang digunakan untuk produk kemeja bordir, rompi bordir, almamater dan seragam pramuka apa saja?	Untuk Kemeja Bordir, Rompi Bordir, Almamater bahan baku nya menggunakan kain american drill, dan untuk seragam pramuka kain rapilo. Bahan baku lainnya itu seperti benang.
Berapa perkiraan kebutuhan bahan baku yang digunakan untuk 1 pcs produk?	Untuk satu pcs produk biasanya memerlukan 1,5m kain, dan 0,15 roll untuk benang yang digunakan.
Apakah CV ini sudah membuat penerapan peramalan penjualan untuk tahun mendatang?	Sudah, tapi hanya memperkirakan berdasarkan pendapat pemiliknya saja dengan menggunakan data penjualan satu tahun terakhir.
Apakah boleh saya membantu membuatkan perhitungan peramalan penjualan dan kebutuhan bahan baku di CV Gerai Seni Konveksi ini?	Sangat boleh, justru kami berterima kasih terhadap bantuan meramalkan penjualan dan menentukan bahan baku untuk proses produksi, agar perencanaan produksi di CV Gerai Seni Konveksi ini kedepannya lebih efisien.

Kegiatan inti pengabdian Masyarakat ini adalah mengenalkan perhitungan peramalan penjualan menggunakan metode *least square* yang sebelumnya sudah dibuatkan oleh tim pengabdi untuk nantinya digunakan dan diterapkan oleh Bapak Eflan. Kegiatan ini memberikan pemahaman terkait bagaimana cara menghitung peramalan penjualan menggunakan metode *least square*, dimana nanti hasil dari perhitungan itu dijadikan acuan dalam menentukan anggaran produksi dan kebutuhan bahan baku di masa yang akan datang. Kegiatan selanjutnya adalah dilakukan praktik langsung dalam menerapkan perhitungan *forecasting* penjualan.

Pada kegiatan selanjutnya adalah diadakan pendampingan untuk pemberian arahan dan membantu dalam perhitungan peramalan penjualan menggunakan metode *least square* dan selanjutnya menghitung anggaran produksi serta kebutuhan bahan baku periode yang akan datang. Berdasarkan dari dilaksanakannya kegiatan pengabdian ini diharapkan dapat membantu usaha bapak Eflan dalam menyiapkan anggaran untuk periode tahun kedepannya dan membantu memperkirakan kebutuhan bahan baku yang akan disiapkan oleh CV tersebut, serta membantu CV Gerai Seni Konveksi dalam

merencanakan arus kas dan anggaran untuk mengantisipasi kebutuhan pendanaan yang lebih baik.

Perhitungan *Forecasting* Penjualan menggunakan Metode *Least Square*

Menghitung peramalan penjualan, tim pengabdi menggunakan data penjualan tiga tahun terakhir yaitu sebagai berikut:

Tabel 1. Data Historis Penjualan tahun 2021-2023

Tahun	Penjualan				Jumlah
	Kemeja Bordir	Rompi Bordir	Almamater	Seragam Pramuka	
2021	980	800	800	500	3.080
2022	4.718	3.680	3.218	3.125	14.741
2023	7.500	5.625	2.750	5.750	21.625

Tabel 2. Perhitungan *Forecasting* Penjualan Kemeja Bordir menggunakan Metode *Least Square*

Tahun	Penjualan	X	X^2	XY	X^2Y
2021	980	-1	1	-980	980
2022	4.718	0	0	0	0
2023	7.500	1	1	7.500	7.500
Total	13.198	0	2	6.520	8.480

Persamaan *trend* Y = a + bx, dimana:

a = $\sum\frac{Y}{n} = \frac{13.198}{3}$ = 4.399,3

b = $\frac{\sum XY}{\sum X^2} = \frac{6520}{2}$ = 3260

Y = 4.399,3 + 3.260 (x), nilai *trend* tahun berikutnya untuk produk kemeja bordir adalah 2024: Y= 4.399,3 + 3.260 (2) = 10.919

Tabel 3. Perhitungan *Forecasting* Penjualan Rompi Bordir menggunakan Metode *Least Square*

Tahun	Penjualan	X	X^2	XY	X^2Y
2021	800	-1	1	-800	800
2022	3.680	0	0	0	0
2023	5.625	1	1	5.626	5.626
Total	10.105	0	2	4.826	6.426

a = $\sum\frac{Y}{n} = \frac{10.105}{3}$ = 3.368,3

b = $\frac{\sum XY}{\sum X^2} = \frac{4.826}{2}$ = 2.413

Y = 3.368,3 + 2.413 (X), nilai *trend* tahun berikutnya untuk produk rompi bordir adalah 2024: Y= 3.368,3 + 2.413 (2) = 8.194

Tabel 4. Perhitungan *Forecasting* Penjualan Almamater menggunakan Metode *Least Square*

Tahun	Penjualan	X	X^2	XY	X^2Y
2021	800	-1	1	-800	800
2022	3.218	0	0	0	0
2023	2.750	1	1	2.750	2.750
Total	6.768	0	2	1.950	3.550

a = $\sum\frac{Y}{n} = \frac{6.768}{3}$ = 2.256

b = $\frac{\sum XY}{\sum X^2} = \frac{1.950}{2}$ = 975

Y = 2.256 + 975 (X), nilai *trend* tahun berikutnya untuk produk almamater adalah 2024: Y = 2.256 + 975 (2) = 4.206

Tabel 5. Perhitungan *Forecasting* Penjualan Seragam Pramuka menggunakan Metode *Least Square*

Tahun	Penjualan	X	X^2	XY	X^2Y
2021	500	-1	1	-500	500
2022	3.125	0	0	0	0
2023	5.750	1	1	5.750	5.750
Total	9.375	0	2	5.250	6.250

a = $\sum\frac{Y}{n} = \frac{9.375}{3} = 3.125$

b = $\frac{\sum XY}{\sum X^2} = \frac{5.250}{2} = 2.625$

Y = 3.125 + 2.625 (X), nilai *trend* tahun berikutnya untuk produk seragam pramuka adalah

2024: Y = 3.125 + 2.625 (2) = 8.375

Perhitungan kebutuhan bahan baku dalam produk ini yaitu:

1. Rencana produksi untuk tahun 2024 pada kemeja bordir 10.919 pcs dan rompi bordir 8.194 pcs, almamater 4.818 pcs dan seragam pramuka 8.375 pcs.
2. Standar Usage Rate (SUR) yang dipakai adalah bahan baku kain america drill = 1,5m Rp28.000 per meter, kain rapilo = 3,5m Rp22.000 benang jahit = 0,15 Rp2.500 per roll.

Tabel 6. Anggaran Kebutuhan Bahan Baku Produk Kemeja Bordir, Rompi Bordir, Almamater dan Seragam Pramuka tahun 2024

Produk	Produksi	Bahan Baku Kain American Drill (Meter)		Bahan Baku Kain Rapilo (Meter)		Benang Jahit (Roll)	
		SUR	Kebutuhan	SUR	Kebutuhan	SUR	Kebutuhan
Kemeja Bordir	10.919	1,5	16.378,5	-	-	0,15	1.637,8
Rompi Bordir	8.194	1,5	12.291	-	-	0,15	1.229,1
Alamamater	4.818	1,5	7.227	-	-	0,15	722,7
Seragam Pramuka	8.375	3,5	-	3,5	29.312,5	0,36	3.015
Jumlah			**35.896,5**		**29.312,5**		**6.604,6**

Hasil dari dokumentasi yang dilakukan dari kegiatan pengabdian masyarakat pada pemilik CV Gerai Seni Konveksi berikut ini.



Gambar 1. Pemilik CV Gerai Seni Konveksi Palembang



Gambar 2. Pengabdian kepada CV Gerai Palembang

4. KESIMPULAN

Tujuan dari kegiatan pengabdian ini adalah menganalisis penerapan ramalan penjualan, metode yang digunakan adalah metode *least square* dalam penyusunan anggaran produksi pada CV Gerai Seni Konveksi. Pada dasarnya sumber formula metode *least* square sama dengan metode matematis. Terdapat beberapa tahapan pada kegiatan pengabdian ini yaitu tahap Persiapan, tahap pelaksanaan dan yang terakhir tahap evaluasi.

Pendampingan ini adalah salah satu pelatihan untuk penerapan peramalan penjualan pada CV Gerai Seni Konveksi agar memberikan edukasi terkait pentingnya perhitungan peramalan penjualan dalam suatu usaha, sehingga anggaran untuk produksi kedepannya lebih efisien. Pendampingan ini juga memberikan gambaran terkait jumlah produksi tahun depan dan jumlah kebutuhan persediaan bahan baku yang dibutuhkan agar tidak terjadi kekurangan seperti tahun-tahun sebelumnya.

Kelebihan dari pengabdian ini adalah pemilik usaha bisa mengetahui angka-angka dalam peramalan penjualan dimasa mendatang, yang mana angka ini digunakan oleh pemilik usaha dalam membuat target produksi dan kebutuhan bahan baku setiap periodenya. Selain dari kelebihan, pengebadian ini juga memiliki kekurangan yaitu asumsi yang sifatnya masih non-linear, sehingga hasil peramalan memungkinkan tidak akurat dan jika terdapat data yang nilai rata-ratanya jauh mengakibatkan dapat mempengaruhi hasil peramalan.

Hasil dari kegiatan ini adalah perhitungan peramalan penjualan secara kuantitatif menggunakan metode *least square* diterapkan pada CV Gerai Seni Konveksi. Seperti pelatihan yang sudah diberikan oleh pengabdi, dimana pemilik usaha diharapkan mampu menerapkan penganggaran secara kuantitatif tanpa hanya menggunakan pendapat pemilik saja, sehingga kendala yang dihadapi oleh CV bisa diketahui dan pelaku tahu cara mengatasinya.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terimakasih kepada CV Gerai Seni Konveksi khususnya Bapak Eflan yang telah membantu kami dengan meluangkan waktu, pikiran dan tenaga atas diberikannya kami ijin dalam melakukan pengabdian Masyarakat ini dan bersedia untuk menjawab pertanyaan dari tim pengabdi yang diajukan dalam bentuk wawancara.

Ucapan terima kasih juga kepada dosen pengampu yang telah membantu dalam menyelesaikan jurnal pengabdian ini.

DAFTAR PUSTAKA

Adnyana, I. M. (2020). *Penganggaran Perusahaan*. Tangerang Selatan: Unpam Press.

Darwis, D., & Yusiana, T. (2016). Penggunaan Metode Analisis Historis Untuk Menentukan Anggaran Produksi. *EXPERT: Jurnal Manajemen Sistem Informasi Dan Teknologi*, *6*(2).

Dewanto, J. T. (2022). Penerapan Metode Forecast dalam Menyusun Anggaran Penjualan Pupuk Non-Subsidi. *Indonesian Accounting Literacy Journal*, *3*(1), 63–74.

Hasrina, Y., Marthalia, D., & Wardani, A. T. (2021). PENERAPAN METODE FORECAST DALAM MENYUSUN ANGGARAN PENJUALAN PADA PD. CAKRAWALA. *Majalah Ilmiah Manajemen STIE Aprin Palembang*, *10*(2), 40–52.

Narhensa, E. I. E., Sahara, K., & Agustin, B. H. (2023). Penerapan Anggaran Produksi Dalam Upaya Pengendalian Biaya Produksi Untuk Meningkatkan Laba Pada Pia Latief Kediri. *Jurnal Riset Ekonomi Dan Akuntansi*, *1*(2), 38–50.

Nurhadi, A., & Effendy, A. A. (2020). *Penganggaran Perusahaan*. Tangerang Selatan: Unpam Press.

Septianti, R. P., & Dahtiah, N. (2021). Penerapan Metode Peramalan dalam Menyusun anggaran Penjualan dan Anggaran Produksi Sebagai Dasar Penyusunan Anggaran Biaya Produksi pada LAF Project. *Indonesian Accounting Literacy Journal*, *1*(3), 490–503.