

**PENERAPAN METODE PERAMALAN (*FORECAST*) PENJUALAN
PADA DZIKRAYAAT *BUSINESS CENTER* PONOROGO**



TUGAS AKHIR

Diajukan Untuk Memenuhi Tugas dan Melengkapi Sebagian Syarat-Syarat Guna
Memperoleh Gelar Ahli Madya Program D3 Akuntansi Fakultas Ekonomi

Universitas Muhammadiyah Ponorogo

Nama : Retno Widya Pramesti

NIM : 18430471

Program Studi : D3 Akuntansi

FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PONOROGO

TAHUN 2021

**PENERAPAN METODE PERAMALAN (*FORECAST*) PENJUALAN
PADA DZIKRAYAAT *BUSINESS CENTER* PONOROGO**



TUGAS AKHIR

Diajukan Untuk Memenuhi Tugas dan Melengkapi Sebagian Syarat-Syarat Guna
Memperoleh Gelar Ahli Madya Program D3 Akuntansi Fakultas Ekonomi

Universitas Muhammadiyah Ponorogo

Nama : Retno Widya Pramesti

NIM : 18430471

Program Studi : D3 Akuntansi

FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PONOROGO

TAHUN 2021

HALAMAN PENGESAHAN

Judul : Penerapan Metode Peramalan (*Forecast*) Penjualan Pada
Dzikrayaat *Business Center* Ponorogo
Nama : Retno Widya Pramesti
NIM : 18430471
Tempat, Tanggal Lahir : Madiun, 19 Mei 1999
Program Studi : D3 Akuntansi

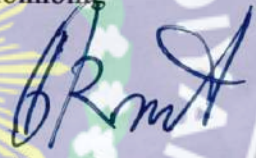
Isi dan format telah disetujui dan dinyatakan memenuhi syarat untuk diujikan
guna memperoleh Gelar Ahli Madya Program Studi D3 Akuntansi

Fakultas Ekonomi

Universitas Muhammadiyah Ponorogo

Ponorogo, 26 November 2021

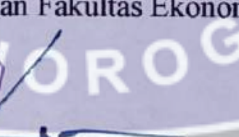
Pembimbing


Rosyida Rahma Izzati, S.Pd, M.M
NIDN. 0719129201

Mengetahui

Dekan Fakultas Ekonomi




Dr. Hadi Sumarsono, SE., M.Si.
NIP. 19760508 200501 1 002

Penguji I

Rosyida Rahma Izzati, S.Pd, M.M
NIDN. 0719129201

Penguji II

Nurul Hidayah, SE., M.Ak
NIDN. 0725058202

Penguji III

Ardyan Firdausi Mustoffa, SE., M.Si
NIDN. 0704128202

PERNYATAAN TIDAK MELANGGAR

KODE ETIK PENELITIAN

Saya yang bertandatangan dibawah ini menyatakan bahwa, Tugas Akhir ini merupakan karya saya sendiri (ASLI), dan isi dalam Tugas Akhir ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar akademis di suatu Institusi Pendidikan, dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis dan/atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar putaka.

Ponorogo, 26 November 2021



Retno Widya Pramesti
Retno Widya Pramesti
NIM. 18430471

MOTTO

“Semua orang dilahirkan bukan dengan hidup yang sempurna. *Nobody is perfect.*

Take a chance to become a better person. Never give up. Everyone has bad days.

Pick yourself up and keep going”



PERSEMBAHAN

Alhamdulillah, kupanjatkan rasa syukur kepada ALLAH SWT atas segala rahmat dan kesempatan untuk menyelesaikan Tugas Akhir dengan segala kekuranganku. Segala syukur ku ucapkan kepadaMu karena telah menghadirkan mereka yang selalu memberikan semangat dan do'a disaat kutertatih. KarenaMu lah mereka ada, dan karenaMu lah Tugas Akhir ini terselesaikan. Tugas Akhir ini kupersembahkan untuk :

1. Kepada Bapak dan Ibuku tersayang Tugas Akhir ini kupersembahkan. Tiada kata yang bisa menggantikan segala sayang, semangat, jasa dan materi yang telah dicurahkan untuk penyelesaian Tugas Akhir ini.
2. Teruntuk kakak dan adikku yang tercinta terima kasih untuk dukungan dan motivasi yang telah diberikan.
3. Almamaterku khususnya Prodi D3 Akuntansi Universitas Muhammadiyah Ponorogo
4. Tidak lupa juga teruntuk sahabat sekaligus teman seperjuangan perkuliahan yaitu Ratna dan Nian tidak ada rasa jika tanpa kalian. Mohon maaf jika ada salah kata. Sukses buat kalian, selalu bersinar dan berbahagia.
5. Dan terima kasih untuk diri sendiri yang telah sabar melewati semua untuk sampai dengan detik ini. Kamu hebat

Terima kasih

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum. Wr. Wb.

Alhamdulillah, Puji syukur peneliti panjatkan kepada Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya serta shalawat dan salam semoga selalu tercurahkan kepada Rasulullah SAW yang telah memberi suri tauladan hidup kepada umatnya termasuk kepada peneliti. Sehingga dapat menyelesaikan Tugas Akhir yang berjudul **“Penerapan Metode Peramalan (*Forecast*) Penjualan Pada Dzikrayaat *Business Center* Ponorogo”**. Tugas akhir ini diajukan untuk memenuhi sebagian syarat-syarat guna memperoleh Gelar Ahli Madya Program D3 Akuntansi.

Peneliti menyadari bahwa sejak proses awal hingga selesainya penulisan tugas akhir ini, peneliti mendapatkan bantuan dari berbagai pihak maka dalam kesempatan ini peneliti ingin menyampaikan ucapan terima kasih atas segala bantuan, bimbingan, dan dukungan yang telah diberikan sehingga tugas akhir ini dapat terselesaikan tepat pada waktunya. Oleh karena itu pada kesempatan ini dengan setulus hati peneliti mengucapkan terimakasih kepada:

1. Dr. Happy Susanto., MA selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Ponorogo yang bertanggung jawab penuh atas semua kegiatan yang ada di Universitas Muhammadiyah Ponorogo.
2. Dr. Hadi Sumarsono, M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Ponorogo yang bertanggung jawab penuh atas semua kegiatan yang ada di Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Ponorogo.

3. Ardyan Firdausi Mustoffa, SE., M.Si selaku Ketua Program Studi Diploma III Akuntansi pada Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Ponorogo.
4. Rosyida Rahma Izzati, S.Pd., MM selaku pembimbing yang telah meluangkan waktunya untuk membimbing dan memberikan arahan kepada peneliti dalam penyusunan tugas akhir ini sehingga dapat terselesaikan dengan tepat waktu.
5. Seluruh Dosen Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Ponorogo yang telah memberikan ilmunya kepada mahasiswanya.
6. Seluruh pegawai Dzikrayaat *Business Center* Ponorogo yang telah membantu dan memberi kemudahan kepada peneliti terkait dengan data-data yang dibutuhkan dalam penyusunan Tugas Akhir.
7. Orang tua peneliti yang telah membantu, memberikan doa, dan dukungan baik moril maupun materi kepada peneliti sehingga Tugas Akhir ini dapat terselesaikan dengan baik.
8. Teman-teman D3 Akuntansi tahun 2018/2019 yang telah memberikan bantuan dan dukungan dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini.

Semoga Allah memberikan balasan atas segala amal baik mereka. Peneliti menyadari bahwa masih banyak kekurangan dalam penyusunan tugas akhir ini jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu peneliti mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun, khususnya dari dosen pembimbing guna menjadi acuan dalam bekal pengalaman bagi peneliti untuk lebih baik lagi dimasa

yang akan datang. Peneliti berharap semoga Tugas Akhir ini dapat bermanfaat bagi peneliti khususnya dan pembaca pada umumnya .

Ponorogo, 26 November 2021



Retno Widya Pramesti



DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
PERNYATAAN TIDAK MELANGGAR.....	iii
KODE ETIK PENELITIAN	iii
MOTTO	iv
PERSEMBAHAN.....	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL.....	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiii
ABSTRAK.....	xiv
BAB I.....	1
PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Rumusan Masalah Penelitian.....	7
1.3 Tujuan Penelitian.....	8
1.4 Manfaat Penelitian.....	8
BAB II.....	10
TINJAUAN PUSTAKA	10
2.1 Penjualan	10
2.1.1 Pengertian Penjualan.....	10
2.1.2 Jenis-Jenis Penjualan.....	11
2.1.3 Tahapan-Tahapan Penjualan	12
2.1.4 Cara Penjualan	14
2.2 Peramalan Penjualan	16
2.2.1 Pengertian Peramalan Penjualan	16
2.2.2 Langkah-Langkah Peramalan	18
2.2.3 Jenis-Jenis Peramalan Penjualan.....	20

2.3	SKP (Standar Kesalahan Peramalan)	28
2.4	Penelitian Terdahulu.....	29
2.5	Kerangka Pemikiran	35
BAB III		38
METODE PENELITIAN.....		38
3.1	Ruang Lingkup Penelitian	38
3.2	Jenis Penelitian	38
3.3	Jenis Data	38
3.4	Metode Pengumpulan Data	39
3.5	Definisi Operasional Variabel	40
3.2	Metode Analisis Data	41
BAB IV		47
HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN		47
4.1	Hasil Penelitian.....	47
4.1.1	Gambaran Umum.....	47
4.1.2	Visi Dan Misi	47
4.1.3	Struktur Organisasi	48
4.1.4	<i>Job Description</i>	48
4.1.5	Profil Usaha.....	52
4.2	Hasil Penelitian.....	53
4.2.1	Perhitungan Peramalan Penjualan.....	53
4.2.2	Perhitungan Standar Kesalahan Peramalan	64
4.3	Pembahasan	70
4.3.1	Perhitungan Peramalan Penjualan.....	70
4.3.2	Perhitungan SKP	74
BAB V.....		75
PENUTUP.....		75
5.1	Kesimpulan.....	75
5.2	Saran	76
DAFTAR PUSTAKA		78
LAMPIRAN.....		80

DAFTAR TABEL

Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu	29
Tabel 4. 1 Data Penjualan Baju Koko Modern Bulan Januari-Juli 2021.....	53
Tabel 4. 2 Trend Setengah Rata-Rata Penjualan Baju Koko Modern.....	54
Tabel 4. 3 Trend Moment Penjualan Baju Koko Medern.....	56
Tabel 4. 4 Trend Kuadrat Terkecil Penjualan Baju Koko Modern.....	59
Tabel 4. 5 Trend Garis Lengkung Penjualan Baju Koko Modern	61
Tabel 4. 6 Standar Kesalahan Peramalan (SKP) Menggunakan Metode Serengah Rata-Rata	64
Tabel 4. 7 Standar Kesalahan Peramalan (SKP) Menggunakan Metode Trend Moment.....	66
Tabel 4. 8 Standar Kesalahan Peramalan (SKP) Menggunakan Metode Trend Kuadrat Terkecil.....	67
Tabel 4. 9 Standar Kesalahan Peramalan (SKP) Menggunakan Metode Trend Garis Lengkung	69
Tabel 4. 10 Perbandingan SKP	74



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Kerangka Berfikir.....	37
Gambar 4. 1 Struktur Organisasi.....	48
Gambar 4. 2 Logo Dzikrayaat <i>Business Center</i> Ponorogo	53



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Data Penjualan Baju Dzikrayaat.....	80
Lampiran 2. Berita Acara Bimbingan	81
Lampiran 3. Surat Keterangan Plagiasi.....	82
Lampiran 4. Surat Keterangan Izin Penelitian	83
Lampiran 5. Surat Konfirmasi Permohonan Izin Penelitian	84
Lampiran 6. Foto.....	85
Lampiran 7. Hasil Wawancara	87



PENERAPAN METODE PERAMALAN (*FORECAST*) PENJUALAN

PADA DZIKRAYAAT *BUSINESS CENTER* PONOROGO

Retno Widya Pramesti

Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Ponorogo

ABSTRAK

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui peramalan (*forecast*) penjualan dan metode apa yang tepat digunakan untuk meramalkan penjualan pada Dzikrayaat *Business Center* Ponorogo untuk menentukan target penjualan di masa yang akan datang sehingga tidak terjadi kelebihan maupun kekurangan persediaan atau *stock* barang.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif kuantitatif. Sumber data yang diperoleh secara tidak langsung atau melalui media perantara, yaitu berupa dokumentasi seperti data penjualan bulan Januari sampai dengan Juli 2021 serta studi pustaka.

Hasil perhitungan peramalan (*forecast*) penjualan baju koko modern menggunakan Metode Trend Setengah Rata-Rata, Metode Trend Moment, Metode Trend Kuadrat Terkecil untuk periode bulan Agustus 2021 sampai Desember 2021 selalu mengalami peningkatan pada penjualan produknya. Namun berbeda jika menggunakan Metode Trend Garis Lengkung penjualan produk terus mengalami penurunan setiap bulannya. Untuk metode yang tepat digunakan adalah menggunakan Metode Setengah Rata-Rata, karena Metode ini memiliki nilai SKP terkecil dari pada metode lainnya yaitu sebesar 81,054.

Kata Kunci: *Metode Peramalan Penjualan, Standar Kesalahan Peramalan (SKP)*