



Perbandingan Metode *Least Square* Dengan Metode *Moment* Dalam Menyusun Anggaran Penjualan dan Implikasinya Terhadap Perencanaan Laba di UD Timbul Variasi

Ni Made Ayu Dwijayanti^{1*}, Ni Nengah Lasmini² 

Akuntansi, Politeknik Negeri Bali, Denpasar, Indonesia

ARTICLE INFO

Article history:

Received: 2024-01-11

Revised: 2024-04-12

Accepted: 2024-05-28

Available Online: 2024-06-25

Kata Kunci:

Peramalan; *Least Square*;
Metode *Moment*; Standar
Kesalahan; Peramalan

Keywords:

Forecasting; *Least Square*;
Metode *Moment*;
Standard error of
Forecasting

DOI:

<https://doi.org/10.38043/jiab.v9i1.5094>

ABSTRAK

Forecast penjualan merupakan teknik yang digunakan untuk memproyeksikan penjualan di masa yang akan datang dengan menggunakan data historis. Penelitian ini dilakukan di UD Timbul Variasi bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis perbandingan metode peramalan kuadrat terkecil dan metode momen serta menghitung standar kesalahan peramalan yang terjadi. Metode pengumpulan data menggunakan teknik wawancara dan observasi. Penelitian menunjukkan bahwa peramalan penjualan tahun 2023 berdasarkan metode momen lebih sesuai dengan penjualan aktual sebesar 2.873 dengan kesalahan Standard Forecasting sebesar 27,45. Selisih SKP sebesar 0,1 dianggap tidak material. Sehingga metode moment layak untuk diterapkan di perusahaan. Dengan menggunakan metode ini perusahaan dapat melihat seberapa besar target penjualan yang ingin dicapai pada periode yang akan datang dan mengetahui faktor-faktor penyebab perbedaan antara anggaran penjualan dengan realisasinya.

ABSTRACT

This Sales forecasting is a technique used for projecting future sales using past time series data. This research was conducted at UD Timbul Variasi aims to find out and analyze the comparison of the least square forecasting method and the moment method and calculate the standard forecasting errors that occur. Method data collection using interview and observation techniques. Research shows that forecasting sales in 2023 based on the moment method is more in line with actual sales of 2,873 with a Standard Forecasting error of 27.45. SKP difference of 0.1 is considered immaterial. So the moment method is feasible to be applied in the company. By using this method the company can see how much sales targets to be achieved in the period to come and to know the factors causing the difference between sales budget with its realization.

This is an open access article under the [CC BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license.



1. PENDAHULUAN

Perusahaan didirikan dengan tujuan utama untuk memperoleh laba yang maksimal sehingga kelangsungan hidup perusahaan dapat tumbuh berkelanjutan. Agar laba optimal dapat dicapai, maka perusahaan perlu meningkatkan volume penjualan. Atas dasar itulah maka digunakan anggaran penjualan sebagai perencanaan dan pengendalian kegiatan perusahaan. Dalam menyusun anggaran penjualan, perusahaan harus menetapkan volume dan harga jual produk yang akan dijual pada periode waktu yang telah ditetapkan, sehingga *sales forecasting* sangat diperlukan dalam penyusunan anggaran penjualan

Melalui anggaran dapat dibandingkan antara realisasi dengan anggaran penjualan. Kondisi naik turunnya permintaan konsumen tentunya juga dipengaruhi oleh adanya pandemi yang sempat melanda Indonesia, selain itu faktor lainya juga dapat disebabkan oleh adanya pesaing maupun juga pemasok hingga dari keadaan internal perusahaan. UD Timbul Variasi yang berada di Kota Denpasar merupakan perusahaan yang bergerak dibidang distributor ban mobil merek Dunlop.

(Swastha, 2019) menyatakan penjualan adalah suatu proses kemasyarakatan yang melibatkan individu-individu dan kelompok untuk mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan melalui penciptaan, penawaran, dan pertukaran secara bebas produk dan jasa nilai dengan pihak lain. Proses penyusunan anggaran penjualan pada UD Timbul Variasi pada dasarnya menggunakan prosedur *Top Down* dimana masalah rencana penjualan dan berapa laba yang ingin dicapai perusahaan, ditentukan sendiri oleh pemilik perusahaan, dengan hanya melihat dari loran realisasi penjualan pada tahun sebelumnya. dan dengan melihat omset yang diperoleh

telah dapat menutupi setengah dari modal awal yang digunakan. Pemilik perusahaan menentukan estimasi penjualan tahun berikutnya dengan menaikkan target sebesar 10% dari realisasi penjualan. Pemilik perusahaan belum melakukan analisis secara akurat mengenai pola penjualan sebelumnya, sehingga penyusunan anggaran penjualan belum mampu menggambarkan perencanaan tingkat laba yang ingin dicapai oleh perusahaan.

UD Timbul Variasi sebagai usaha dagang dalam melaksanakan kegiatannya yaitu ingin mendapatkan laba semaksimal mungkin guna mempertahankan kelangsungan operasional dan memungkinkan usaha untuk melakukan ekspansi di masa depan. Guna pencapaian tujuan tersebut, maka salah satunya perlu adanya upaya perencanaan penjualan dan pengendalian penjualan, serta memperhatikan pula pola penjualan, agar tidak terjadi kelebihan atau sisa stok yang terlalu banyak. UD Timbul Variasi juga memiliki sejumlah kompetitor dalam kegiatan usahanya, sehingga pemilik merasa membutuhkan sebuah perencanaan dan pengendalian melalui penyusunan anggaran.

Menurut Nafarin (2018) terdapat dua metode penaksiran dalam analisis trend garis lurus yaitu metode kuadrat terkecil *Least square* dan metode moment. Metode *Least Square* menggunakan data deret berkala atau time series, yang mana dibutuhkan data-data penjualan dimasa lampau untuk melakukan peramalan penjualan dimasa sehingga manajemen dapat mengetahui perkiraan penjualan di masa mendatang (Jaya, 2019). Peramalan atau *forecasting* yang dilakukan dalam bentuk perhitungan oleh perusahaan akan digunakan dalam pengambilan keputusan. Keputusan yang baik ialah keputusan yang didasarkan atas pertimbangan apa yang akan terjadi pada waktu keputusan itu dilaksanakan. Suatu ramalan penjualan akan terlihat manfaatnya apabila sesuai dengan tujuan dari ramalan itu sendiri (Mulyani, 2021). Apabila ramalan yang disusun kurang tepat, maka akan berdampak pada kinerja perusahaan. Dari kedua metode akan dilakukan perbandingan untuk mengetahui metode mana yang tepat untuk diterapkan bagi UD Timbul Variasi dalam menyusun anggaran penjualan. Penelitian ini juga akan menggunakan Perhitungan standar kesalahan peramalan (SKP). Semakin kecil nilai SKP maka akan menunjukkan bahwa ramalan penjualan yang disusun dengan metode tersebut mendekati hasil penjualan yang akan terjadi pada periode yang bersangkutan” (Endah, 2021). Nilai SKP terkecil menunjukkan bahwa ramalan yang disusun tersebut mendekati kesesuaian (Nafarin, 2022).

Berdasarkan pemaparan latar belakang maka, yang menjadi pokok permasalahan dalam penelitian ini adalah 1. Bagaimana *forecast* penjualan dengan menggunakan metode *least square* dan metode moment diterapkan di UD Timbul Variasi? 2. Bagaimana penyusunan anggaran penjualan di UD Timbul Variasi? 3. Faktor-faktor yang mempengaruhi varians anggaran pada UD Timbul Variasi Dan dampaknya terhadap perencanaan laba

Sesuai dengan permasalahan yang diajukan dalam penelitian, maka tujuan dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui perbandingan hasil *forecast* penjualan dengan metode *least square* dan metode moment yang diterapkan dalam penyusunan anggaran penjualan, dan faktor-faktor penyebabnya. Permasalahan diatas akan memiliki solusi jika UD timbul Variasi memiliki suatu sistem dalam melakukan prediksi dalam penjualan. Dengan melakukan prediksi pada penjualan, diharapkan pihak perusahaan mampu melihat berapa banyak ban mobil yang terjual sehingga pada saat melakukan pemesanan dapat diketahui berapa jumlah kebutuhan yang akan dipesan. Dengan penganggaran yang baik perusahaan juga memiliki informasi yang dapat digunakan untuk meningkatkan laba dengan mengetahui berapa banyak produk yang mampu dijual pada periode berikutnya.

Teknik membuat ramalan penjualan dapat dilakukan secara kualitatif dan kuantitatif, yaitu:

1. Ramalan penjualan yang dilakukan secara kualitatif, dapat menggunakan metode pendapat pada pendapat tenaga penjualan, pendapat manajer divisi penjualan, pendapat eksekutif, pendapat para pakar, serta pendapat dari survei konsumen.
2. Ramalan penjualan yang dilakukan secara kuantitatif dapat menggunakan analisis tren. Analisis tren adalah gerakan lamban berjangka panjang serta cenderung menuju ke satu arah (menaik atau menurun) dalam suatu data runtut waktu. Analisa tren ada 2 yaitu tren garis lurus (terdiri dari metode least square dan metode momen (Nafarin, 2018).

Metode Least Square (trend garis lurus)

Analisis time series dengan metode kuadrat terkecil yang dibagi dalam dua kasus, yaitu kasus data genap dan kasus data ganjil (Nafarin, 2018). Secara umum persamaan garis linier dari analisis time series adalah:

$$Y = a + b X \tag{1}$$

Keterangan: Y adalah variabel yang dicari trendnya.

X adalah variabel waktu (tahun).

$$a = \Sigma Y / N$$

$$b = \Sigma XY / \Sigma X^2$$

Dalam hal ini dilakukan pembagian data menjadi dua kelompok, yaitu:

1. Data genap, maka skor nilai t nya: . . . -5, -3, -1, 1, 3, 5, . . .

2. Data ganjil, maka skor nilai t nya: . . . , -3, -2, -1, 0, 1, 2, 3

Jika data yang diteliti menunjukan gejala kenaikan maka trend terjadi pertambahan dan disebut juga sebagai trend positif, tetapi kalau data memiliki rata-rata penurunan maka tren adalah trend negative

Metode Trend Moment (tren garis lurus)

Rumus yang digunakan dalam metode trend moment adalah sebagai berikut (Nafarin, 2018):

$$\begin{aligned}
 Y &= a + bX \\
 \sum Y &= na + b\sum X \\
 \sum XY &= a\sum X + b\sum X^2
 \end{aligned}
 \tag{2}$$

Jumlah data tahun lalu baik tahun ganjil maupun genap tetap diurut dari 0, 1, 2, 3,...dst pada kolom x

Standar Kesalahan Peramalan

Nilai SKP yang terkecil menunjukkan bahwa ramalan yang disusun tersebut mendekati kesesuaian. Adapun rumus standar kesalahan peramalan (SKP) adalah sebagai berikut (Nafarin, 2018):

$$SKP = \sqrt{\frac{\sum(x - y)^2}{n - 2}}
 \tag{3}$$

X = Penjualan nyata

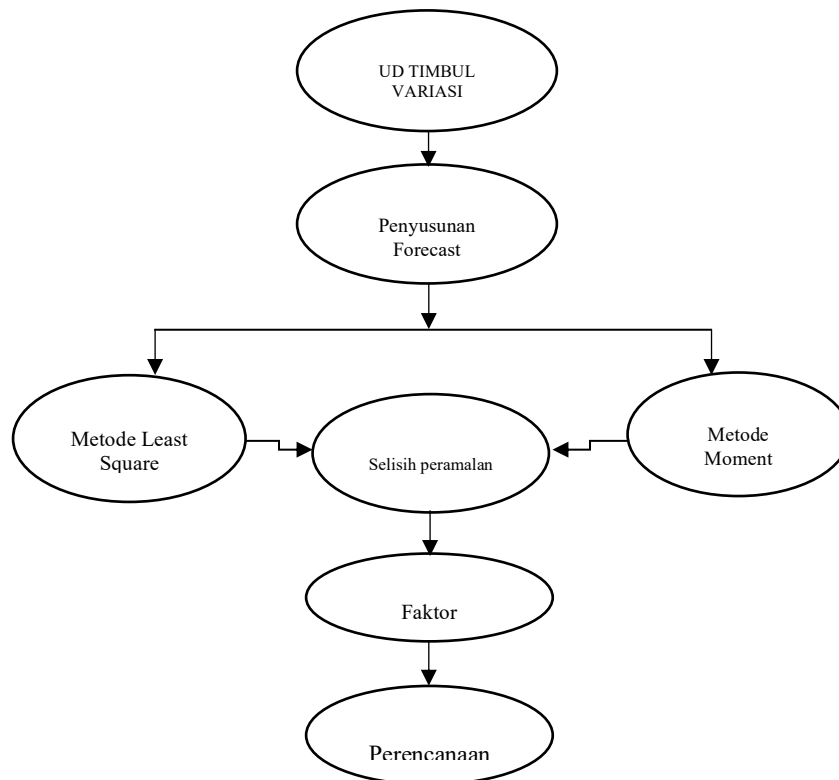
Y = Ramalan penjualan

n = jumlah data yang dianalisis - 2 = 2

Standar Kesalahan Peramalan (SKP) digunakan untuk menentukan metode yang paling sesuai digunakan oleh perusahaan sehingga tidak terjadi penyimpangan yang besar antara realisasi penjualan dengan target penjualan yang telah ditetapkan perusahaan setiap tahunnya

Kerangka pemikiran

Adapun kerangka pemikiran dalam penelitian ini adalah:



Gambar 1. Kerangka Pemikiran

Sumber: Pikiran Peneliti

2. METODE

Penelitian ini dilaksanakan di UD Timbul Variasi yang beralamat di JL. Wr Supratman no 319 Denpasar Bali. Waktu penelitian mulai bulan Januari-Desember 2023 Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif kualitatif, yaitu membuat gambaran peramalan (*forecasting*) dan anggaran penjualan serta analisis faktor penyebab dan implikasinya dengan perencanaan laba. Jenis data yang digunakan yaitu data kuantitatif tentang jumlah penjualan. Teknik pengumpulan data berupa dokumentasi, wawancara, serta keabsahan data menggunakan teknik triangulasi. Melalui teknik triangulasi sumber, triangulasi data dan triangulasi teori dimana data dikumpulkan dari narasumber, data yang ada, serta dikaitkan juga dengan teori-teori (Sugiyono., 2022.) Teknik analisis yang di gunakan adalah analisis data kualitatif. data yang berkaitan dengan mekanisme penyusunan anggaran penjualan menggunakan metode moment dan least square. Memberikan uraian terperinci dari masalah yang diteliti setelah itu dilakukan penarikan kesimpulan dan apakah sesuai dengan teori penyusunan anggaran yang berlaku.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan beberapa data yang peneliti didapatkan, dilakukan perhitungan kembali terhadap anggaran penjualan pada UD Timbul Variasi dengan menggunakan metode yang seharusnya diterapkan dalam menyusun anggaran penjualan.

Forecast penjualan dengan Metode *Least Square*

Perhitungan anggaran penjualan pada UD Timbul Variasi dengan menggunakan metode *Least Square* (Kuadrat Terkecil) yaitu adalah

Tabel 1. Hasil *forecast Least Square*

Th	Bulan	Penjualan Unit (Y)	Prediksi (X)	X ²	X.Y (Unit)
2023	Januari	169	-11	121	(1,859)
	Februari	171	-9	81	(1,539)
	Maret	224	-7	49	(1,568)
	April	246	-5	25	(1,230)
	Mei	271	-3	9	(813)
	Juni	219	-1	1	(219)
	Juli	269	1	1	269
	Agustus	280	3	9	840
	September	236	5	25	1,180
	Oktober	268	7	49	1,876
	November	253	9	81	2,277
	Desember	267	11	121	2,937
Σ		2,873		572	2,151

Sumber: Data diolah (2023)

Berdasarkan data di atas, dapat diperoleh nilai α (nilai konstan) dan b (koefisien arah regresi) dengan persamaan:

1) Mencari nilai koefisien a menggunakan persamaan $\alpha = (\Sigma Y)/n$

$$\alpha = \frac{2.873}{12} \quad \alpha = 239$$

2) Mencari nilai koefisien b menggunakan persamaan

$$b = \frac{(\Sigma Yx)}{\Sigma X^2}$$

$$b = \frac{2.151}{572} \quad b = 3,76$$

maka diperoleh persamaan trend sebagai berikut: $Y=239+3,76 X$

Tabel 2. Anggaran penjualan metode *Least Square* th 2023

Th	Bulan	Penjualan Unit (Y)	Prediksi (X)	Anggaran Penjualan
2022	Januari	169	-11	198
	Februari	171	-9	205

Maret	224	-7	213
April	246	-5	221
Mei	271	-3	228
Juni	219	-1	236
Juli	269	1	243
Agustus	280	3	251
September	236	5	258
Oktober	268	7	266
November	253	9	273
Desember	267	11	281
Σ	2,873		2,872

Sumber: Data diolah (2023)

Standar Kesalahan Peramalan

Standar Kesalahan Peramalan (SKP) *Metode Least Square* Penjualan Tahun 2023

$$SKP = \sqrt{\frac{\sum(x - y)^2}{n - 2}}$$

$$= \sqrt{7489/10}$$

$$= \sqrt{748}$$

$$= 27.35$$

Forecast penjualan dengan Metode Moment

Forecast penjualan di UD Timbul Variasi dengan menggunakan metode moment

Tabel 3. Hasil forecast dengan Metode Trend Moment

Th	Bulan	Penjualan Unit (Y)	Prediksi (X)	X ²	X.Y (Unit)
2023	Januari	169	0	0	-
	Februari	171	1	1	171
	Maret	224	2	4	448
	April	246	3	9	738
	Mei	271	4	16	1,084
	Juni	219	5	25	1,095
	Juli	269	6	36	1,614
	Agustus	280	7	49	1,960
	September	236	8	64	1,888
	Oktober	268	9	81	2,412
	November	253	10	100	2,530
	Desember	267	11	121	2,937
Σ		2,873	66	506	16,877

Sumber: Data diolah (2023)

Berdasarkan data di atas, persamaan yang didapat adalah :

$$\sum y = na + b \sum x$$

$$\sum xy = a \sum x + b \sum x^2$$

$$2.873 = 12a + 66b$$

$$16.877 = 66a + 506b$$

Diperoleh nilai a = 198 dan nilai b = 7,52

maka diperoleh persamaan trend sebagai berikut: **Y=198+7,53 X**

Maka nilai anggaran penjualannya untuk tahun 2023 adalah sebagai berikut:

Tabel 4. Anggaran penjualan metode Moment th 2023

ulan	Penjualan Unit (Y)	Prediksi (X)	Anggaran Penjualan
------	--------------------	--------------	--------------------

Januari	198	0	198
Februari	198	1	205.53
Maret	198	2	213.06
April	198	3	220.59
Mei	198	4	228.12
Juni	198	5	235.65
Juli	198	6	243.18
Agustus	198	7	250.71
September	198	8	258.24
Oktober	198	9	265.77
November	198	10	273.3
Desember	198	11	280.83
Σ		66	2873

Sumber: Data diolah (2023)

Standar Kesalahan Peramalan

Tabel 3. Standar Kesalahan Peramalan (SKP) Metode Moment Tahun 2023

$$\begin{aligned}
 SKP &= \sqrt{\frac{\sum(x - y)^2}{n - 2}} \\
 &= \sqrt{7542/10} \\
 &= \sqrt{754} \\
 &= 27.45
 \end{aligned}$$

Analisa perbandingan peramalan Trend *Least Square* dan metode Moment.

Dari hasil perhitungan Tabel 2 dengan menggunakan metode *Least Square* peroleh Anggaran penjualan sebesar 2.872 unit. Sedangkan dengan metode tren Moment sesuai perhitungan di tabel 4 diperoleh hasil sebesar 2.873 unit. Peramalan penjualan dengan metode Moment memiliki hasil yang sama dengan Realisasi Penjualan UD Timbul di tahun 2023 yakni sebesar 2.873 unit. Kedepannya lebih baik apabila perusahaan mulai menerapkan sistem peramalan penjualan dengan metode Moment sehingga akan menjadi lebih tepat dan efektif dalam menentukan peramalan penjualan. Peneliti juga memperhitungkan standar kesalahan peramalan untuk menentukan metode yang baik dan efektif dari kedua metode. SKP untuk metode *Least Square* diperoleh sebesar 27,35 sedangkan SKP dengan menggunakan metode Moment diperoleh nilai sebesar 27,45. Terdapat selisih 0,1 yang nilainya tidak material. Nilai yg hampir mendekati nol ini menunjukkan bahwa peramalan yang disusun tersebut mendekati keakuratan.

Faktor yang mempengaruhi Varians Anggaran dan Realisasi Penjualan

Faktor yang perlu dipertimbangkan dalam penyusunan anggaran di UD Timbul Variasi adalah laporan realisasi tahun sebelumnya. UD Timbul juga perlu mempertimbangkan adanya faktor internal dan eksternal terjadinya perbedaan atau selisih (*varians*) antara anggaran dan realisasi (Cahyadi, 2019). Faktor internal meliputi kebijakan yang ditetapkan perusahaan dalam upaya peningkatan penjualan perusahaan yang berkaitan dengan harga dan promosi, karyawan yang memiliki keterampilan dan keahlian yang berpotensi untuk dikembangkan dimasa yang akan datang. Faktor eksternal yang berpengaruh sangat besar terhadap pendapatan dan perkembangan perusahaan adalah untuk bertahan hidup di dalam dunia bisnis karena makin maraknya jumlah kompetitor. Hal ini sejalan dengan hasil penelitian (Mulyani, 2021) dengan adanya laporan realisasi perusahaan dapat memprediksi berapa jumlah ban yang harus disediakan untuk bisa memenuhi kebutuhan konsumen di tahun berikutnya, sehingga tidak terjadi kekosongan maupun kelebihan persediaan. Dengan meningkatnya jumlah kendaraan, semakin banyak pula orang yang membutuhkan ban mobil merek Dunlop.

Analisis Anggaran Penjualan Sebagai Perencanaan Laba

Anggaran penjualan mempunyai peran penting di perusahaan, yaitu sebagai pedoman kerja, alat pengkoordinasian dan alat pengawasan kerja. Perusahaan yang tidak memiliki target penjualan yang akan dicapai mengenai usaha mereka di masa depan, akan mengakibatkan tidak terealisasinya laba yang diharapkan. Perencanaan laba merupakan proses perencanaan keuangan yang sangat penting bagi perusahaan. Dengan perencanaan ini manajer keuangan dapat menentukan aktivitas perusahaan untuk mencapai target laba yang sudah ditentukan. Bila suatu perusahaan menyusun perencanaan laba yang tepat, maka hal ini dapat menjadi alat pengkoordinasian menuju kearah pencapaian laba perusahaan dan mendorong perilaku yang sadar akan penghematan biaya dan pemanfaatan sumber daya secara maksimum. Hasil penelitian ini didukung oleh dengan

hasil penelitian (Victorian, 2022) (Mulyani, 2021) yang menyatakan bahwa anggaran penjualan dapat digunakan untuk menyusun penjumlahan agar tingkat penjualan sesuai dengan permintaan penjualan.

4. SIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan diketahui bahwa peramalan dengan menggunakan metode Trend Moment lebih tepat dan efektif diterapkan di UD Timbul Variasi dibandingkan dengan menggunakan metode manual. Metode moment relative lebih mudah digunakan karena tidak ada perbedaan apakah data yang dipakai merupakan data historis yang berjumlah genap atau ganjil, karena nilai dalam parameter X selalu dimulai dengan nilai 0 sebagai urutan pertama. Hasil dari penelitian ini dapat perusahaan gunakan perusahaan sebagai acuan prediksi hasil penjualan pada bulan yang akan datang untuk menyediakan stok barang sesuai peramalan tersebut, atau untuk menambah tenaga kerja atau mengurangi tenaga kerja sesuai dengan prediksi penjualan tersebut. Peningkatan volume penjualan di UD Timbul dapat dilakukan melalui promosi media sosial, meningkatkan kualitas pelayanan, serta membuat strategi pemasaran yang tepat untuk mendapatkan penjualan yang diinginkan dari hasil peramalan penjualan.

Saran yang dapat peneliti berikan sebagai pertimbangan untuk peneliti lainnya sebagai berikut:

1. UD Timbul Variasi dalam proses penyusunan anggaran penjualan menggunakan metode top down. selanjutnya dapat menggunakan metode bottom up yakni penyusunan anggaran yang melibatkan berbagai perspektif dari setiap karyawan
2. Dalam penelitian ini hanya menggunakan dua metode peramalan saja, sehingga diharapkan pada penelitian selanjutnya menggunakan metode forecast yang lebih variatif sehingga dalam perhitungannya dapat membuat perbandingan yg lebih tepat

5. DAFTAR PUSTAKA

- Affandi, E. &. (n.d.). (2020). Peramalan Penjualan Bulanan menggunakan metode Trend Moment pada Toko Suamzu Boutique. . *Jurnal Sains Manajemen Informatika Dan Komputer*.
- Andriano Frans, J. O. (2020). ‘Prediksi Penjualan Kayu Lapis Di Cv Diato Wood Sejahtera Dengan Metode Trend Moment. *JATI (Jurnal Mahasiswa Teknik Informatika)*, 4(2), pp.183-190.
- Cahyadi, C. (2019). Proses Penyusunan Anggaran Komprehensif Pada PT. Danindo Sukses Lestari Pada Untuk Periode Tahun 2019. *Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie*, 8.
- Djuniar, L. ., Betri, B., Mayora, E. ., & Anggel, A. A. (2022). ASIMETRI INFORMASI KOMPETENSI DAN MORALITAS INDIVIDU TERHADAP KECENDERUNGAN KECURANGAN AKUNTANSI DENGAN PERILAKU TIDAK ETIS SEBAGAI VARIABEL MODERASI. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Dan Bisnis*, 6(2), 115-134. <https://doi.org/10.38043/jiab.v6i2.3258>
- Endah, K. (2021). Analisis Perbandingan Tiga Metode Peramalan Penjualan Pada UMKM Adorable Project. *Jurnal of Accounting and Finance*, 6(02): 107-117.
- Fauziah, N. Y. (2019). Analisis Peramalan (Forecasting) Penjualan Jasa Pada Warnet Bulian City di Muara Bulian. . *Eksis: Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Bisnis*, 61-67.
- Mulyani, S. D. (2021). Analisis Metode Peramalan (Forecasting) Penjualan Sepeda Motor Honda Dalam Menyusun Anggaran Penjualan Pada PT Trio Motor Martadinata Banjarmasin. . *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, Vol.14,No.1.
- Nafarin, M. (2022). *Penganggaran Perusahaan*. Edisi tiga. Jakarta: : Salemba Empat Noor,.
- Pradnyawati, S. O., Kepramareni, P. ., & Masyi, K. . (2021). MANAJEMEN LABA DAN ANALISIS FAKTOR YANG MEMPENGARUHINYA. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Dan Bisnis*, 6(1), 10-23. <https://doi.org/10.38043/jiab.v6i1.3029>

- Prena, G. D., & Dewi, N. P. D. S. (2019). FAKTOR KEPRIILAKUAN DALAM ANGGARAN BERBASIS AKRUAL. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Dan Bisnis*, 3(1), 46-57. <https://doi.org/10.38043/jiab.v3i1.2098>
- Putri, F. (2022). Tingkat Peramalan Penjualan Produk Bordir dan Sulaman Menggunakan Metode Trend Moment'. *Jurnal Informatika Ekonomi Bisnis*, 4, pp. 34–38. Available at: <https://doi.org/10.37034/infec.v4i2.122>.
- Rukmana, C. T. (2021). Perhitungan Peramalan Penjualan Dalam Penyusunan Anggaran Penjualan Pada Pt Industri Susu Alami Murni (Isam). . *Indonesian Accounting Literacy Journal*, , 705-716.
- Sugiyono. (2022.). *Metode Penelitian Kualitatif, Kuantitatif, dan R&D*. Bandung: : Alfabeta.
- Swastha, B. (2019). *Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta: : Liberty. .
- Trihandayani, E. &. (2019). Analisis Peramalan dan Perencanaan Penjualan Buku Lks Dalam Upaya Meningkatkan Kebutuhan Produk Dengan Menggunakan Metode Least Square dan Anova. . *Jurnal Ilmiah dan Teknologi*, , 27-38.
- Victorian, N. (2022). Penerapan Anggaran Penjualan dalam Memperkirakan Penjualan. *Journal of Business and Economics Research (JBE)*, Vol 3, No 3,.
- Wiwaha, I. G. D. P., & Suryathi, N. W. (2019). PENGARUH PARTISIPASI ANGGARAN DAN GAYA KEPEMIMPINAN TERHADAP KINERJA MANAJERIAL: STUDI KASUS PADA SELURUH LPD DI DESA DINAS DALUNG. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Dan Bisnis*, 3(2), 172-183. <https://doi.org/10.38043/jiab.v3i2.2128>
- Widiantari, S., & Iswara, K. A. Y. . (2022). PENGARUH CURRENT ACCOUNT SAVING ACCOUNT (CASA), LOAN TO DEPOSIT RATIO (LDR), DAN NET PERFORMING LOAN (NPL) TERHADAP LABA BERSIH PERUSAHAAN PERBANKAN YANG TERDAFTAR DI BEI PERIODE 2016-2020. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Dan Bisnis*, 6(2), 76-89. <https://doi.org/10.38043/jiab.v6i2.3236>
- Wirawan, I. P. D., & Suardana, I. B. R. (2019). KUALITAS LABA DAN PENGARUHNYA TERHADAP TINGKAT EFEKTIFITAS PENGENAAN PAJAK: STUDI EMPIRIS PADA PERUSAHAAN MANUFATUR YANG TERDAFTAR DI BURSA EFEK INDONESIA. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Dan Bisnis*, 3(1), 82-92. <https://doi.org/10.38043/jiab.v3i1.2101>