

**ANALISIS PERTUMBUHAN PENJUALAN DALAM UPAYA
MERAMALKAN PENJUALAN PERIODE SELANJUTNYA
PADA PERUSAHAAN MANUFAKTUR DI BEI**

ARTIKEL ILMIAH



Oleh :

PUTRI AYU ANGGRAENI

2014410977

SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI PERBANAS

SURABAYA

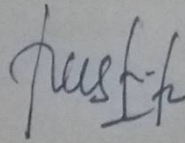
2017

PENGESAHAN ARTIKEL ILMIAH

Nama : Putri Ayu Anggraeni
Tempat, Tanggal Lahir : Surabaya, 18 Januari 1996
N.I.M : 2014410977
Program Studi : Akuntansi
Program Pendidikan : Diploma 3
Judul : Analisis Pertumbuhan Penjualan dalam
Upaya Meramalkan Penjualan Periode
Selanjutnya pada Perusahaan Manufaktur di
BEI

Disetujui dan diterima baik oleh :

Dosen Pembimbing,
Tanggal :



(Titis Puspitaningrum Dewi Kartika, S.Pd., MSA)

Pjs. Ketua Program Studi Diploma 3
Tanggal :



(Putri Wulanditya, SE., M.Ak., CPSAK)

Analysis of Sales Growth to Forecast Sales of Subsequent Periods at Manufacturing Companies on BEI

Putri Ayu Anggraeni
2014410977
putriayanggraeni@gmail.com

Titis Puspitaningrum Dewi Kartika, S.Pd., MSA
STIE Perbanas Surabaya
Titis@perbanas.ac.id
Jl. Nginden Semolo 34-36 Surabaya
ABSTRACT

Sales is an indicator that can determine the company in achieving goals and earn profits to maintain the life of the company. Sales annually are not the same. This sales growth is derived from the difference between previous period sales and current period. This research is made so that the company can maintain its sales and even increase it. The research method used is using data taken from the Indonesia Stock Exchange (BEI) in the form of financial statements of manufacturing companies. The results of this study that of the twelve manufacturing companies who are the subject of research, the company's sales are not stable every year, there are tend to rise and some tend to go down. It is therefore important to use sales forecasting to determine the sales of the next period. Researchers hope this research can be used as input for the company to analyze sales forecasting as a material consideration to determine sales next period.

keyword : Growth of Sales, Forecast Sales, Manufacturing Companies.

PENDAHULUAN

Perusahaan manufaktur adalah perusahaan yang memproduksi produknya sebelum pada akhirnya produk itu dipasarkan. Perusahaan manufaktur tidak terlepas dari penjualan produk setiap tahunnya. Penjualan merupakan indikator yang dapat menentukan perusahaan dalam mencapai tujuan dan memperoleh laba untuk

mempertahankan kehidupan perusahaannya. Penjualan dalam suatu perusahaan setiap tahunnya tidaklah sama, terkadang menurun atau bahkan meningkat. Ini dapat disebabkan karena beberapa faktor yaitu kondisi dan kemampuan pasar, modal serta kondisi organisasi perusahaan. Perbedaan ini yang

lebih dikenal dengan pertumbuhan penjualan. Pertumbuhan penjualan sendiri didapat dari selisih penjualan periode sebelumnya dengan periode berjalan. beberapa tahun terakhir terdapat beberapa perusahaan yang harus melikuidasi perusahaannya karena tidak mampu mempertahankan kuantitas penjualan di setiap periodenya. contohnya, kodak adalah perusahaan yang gagal mempertahankan perusahaannya karena tidak berani memulai sebuah perubahan. Penyebab kebangkrutan kodak adalah karena kodak tidak mampu menghadapi persaingan dengan kemunculan produk kamera digital. Kodak tidak berani membuat suatu perubahan dan berakibat pada penurunan penjualan dari tahun ke tahun. Tanda-tanda kejatuhan kodak sudah terlihat saat kodak mengumumkan penurunan laba sebesar 73% pada triwulan I tahun 1983. Penelitian ini ingin menjelaskan bagaimana pertumbuhan penjualan pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI pada tahun 2012-2016, dan juga ingin menghitung berapa besarnya peramalan penjualan perusahaan manufaktur tersebut untuk tahun 2017. Penelitian ini mengambil *sample* yaitu sektor *food and beverage* karena sektor tersebut dinilai lebih dekat dengan konsumsi masyarakat dan penjualannya lebih fluktuatif.

TINJAUAN PUSTAKA

Pertumbuhan Penjualan

Pertumbuhan penjualan mencerminkan manifestasi keberhasilan investasi periode masa lalu dan dapat dijadikan sebagai prediksi pertumbuhan masa yang akan datang. Pertumbuhan penjualan juga merupakan indikator permintaan dan daya saing perusahaan dalam suatu industri.

Laju pertumbuhan suatu perusahaan akan mempengaruhi kemampuan mempertahankan keuntungan dalam mendanai kesempatan-kesempatan pada masa yang akan datang (barton et al.1989).

Analisis Tren

Menurut Harahap (1998:249), Analisis tren bertujuan untuk mengetahui tendensi atau kecenderungan keadaan keuangan suatu perusahaan dimasa yang akan datang baik keenderungan naik, turun, maupun tetap.

Peramalan Penjualan

Peramalan (*Forecasting*) menurut Gunawan dan Yunita (2011) adalah perkiraan mengenai sesuatu yang belum terjadi. Peramalan selalu bertujuan agar ramalan yang dihasilkan mampu meminimumkan pengaruh ketidakpastian yang dihadapi perusahaan. Dengan kata lain, peramalan bertujuan mendapatkan perkiraan yang dapat meminimumkan kesalahan meramal (*Forecast Error*).

Metode yang digunakan penulis yaitu metode *Least Square*.Metode *Least Square*

(metode kuadran terkecil) ini adalah metode yang paling sering digunakan untuk meramalkan variabel dependen (Y) karena dinilai perhitungannya lebih teliti. Metode *Least Square* pada dasarnya memiliki sumber formula yang sama dengan metode matematis. Hal yang membedakan adalah bahwa metode *least square* menggunakan asumsi $\sum X = 0$. Formula yang digunakan yaitu :

$$Y = a + b(X)$$

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

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

Keterangan :

Y = Variabel Dependen

X = Variabel Independen (periode)

a = Nilai Konstanta

b = Koefisien Regresi

n = Jumlah Data (periode)

Perusahaan Manufaktur

Perusahaan manufaktur adalah suatu cabang industri yang dalam kegiatannya menggunakan mesin, peralatan dan tenaga kerja dan juga menggunakan suatu medium proses untuk dapat mengubah bahan mentah menjadi barang jadi yang siap untuk dijual kepada konsumen.

Gambaran Umum Perusahaan

Perusahaan yang digunakan sebagai subjek penelitian yaitu perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI dan penulis menggunakan dua belas perusahaan *sample* yang termasuk ke dalam sektor makanan dan minuman.

Pembahasan

Tabel 1

Pertumbuhan Penjualan

Perusahaan Manufaktur sektor Makanan dan Minuman

Tahun 2012-2016

No	Nama Perusahaan	Pertumbuhan Penjualan Perusahaan (dalam Trend)				
		2012	2013	2014	2015	2016
1	PT Delta Jakarta, Tbk	100%	116.37%	122.78%	91.47%	96.44%
2	PT Indofood CBP Sukses Makmur, Tbk	100%	116.31%	139.16%	147.12%	159.75%
3	PT Indofood Sukses Makmur, Tbk	100%	111.12%	127.04%	127.97%	133.34%
4	PT Mayora Indah, Tbk	100%	114.34%	134.81%	140.99%	174.58%

5	PT Multi Bintang Indonesia, Tbk	100%	227.31%	190.72%	189.49%	208.19%
6	PT Nippon Indosari Corporindo, Tbk	100%	126.43%	157.90%	182.60%	211.78%
7	PT Prasihida Aneka Niaga, Tbk	100%	98.04%	74.71%	67.80%	71.48%
8	PT Sekar Bumi, Tbk	100%	172.03%	196.46%	180.74%	199.16%
9	PT Sekar Laut, Tbk	100%	9.86%	12.96%	185.48%	207.57%
10	PT Tiga Pilar Sejahtera Food, Tbk	100%	147.65%	187.07%	218.77%	238.23%
11	PT Ultrajaya Milk Industry and Trading Company	100%	123.15%	139.39%	156.38%	166.77%
12	PT Wilmar Cahaya Indonesia, Tbk	100%	225.35%	329.49%	310.25%	366.31%

Sumber: Laporan Laba Rugi Perusahaan Manufaktur, diolah

Penulis akan menguraikan hasil dari penelitian yang diperoleh dan telah diolah. Hasil penelitian tersebut berupa tabel pertumbuhan penjualan yang di analisis menggunakan analisis trend yang dihasilkan dari pengolahan penjualan 12 perusahaan manufaktur yang terdaftar di bursa efek indonesia (bei) selama 5 tahun yaitu mulai dari tahun 2012-2016.

1) PT Delta Djakarta, Tbk

Untuk pt delta djakarta, tbk pada akun penjualannya tiap tahun mengalami kenaikan serta penurunan yang berfluktuasi. Dilihat dari tahun 2013 penjualan mengalami peningkatan pada angka 116,37%, begitupun kenaikan berlanjut pada tahun 2014 yang meningkat dengan

cukup signifikan sebesar pada angka 122,78%. Pada tahun 2015 dan 2016 penjualan mengalami penurunan yaitu 91,47% dan 96,44%.

2) PT Indofood CBP Sukses Makmur, Tbk

Untuk pt indofood cbp sukses makmur, tbk pada akun penjualannya tiap tahun mengalami peningkatan. Dapat dilihat dalam tabel 4.1 terhitung sejak 2013 perusahaan selalu mengalami peningkatan dalam penjualannya. Pada tahun 2013, peningkatan penjualan perusahaan pada angka 116,31%, sedangkan pada tahun 2014 meningkat sebesar 139,16%. Penjualan perusahaan terus meningkat sampai 147,12% pada tahun 2015 dan pada tahun 2016

perusahaan mengalami peningkatan yang signifikan yaitu sebesar 159,75%.

3) PT Indofood Sukses Makmur, Tbk

Untuk pt indofood sukses makmur, Tbk laju pertumbuhannya terus mengalami peningkatan dari tahun ke tahun walaupun peningkatannya tidak terlalu signifikan. Seperti pada tahun 2013 penjualan meningkat sebesar 111,12%, selanjutnya pada tahun 2014 meningkat sebesar 127,04%. Pada tahun 2015 peningkatan tidak jauh berbeda dengan tahun 2014 yaitu sebesar 127,97%. Selanjutnya peningkatan sebesar 133,34% terjadi pada tahun 2016.

4) PT Mayora Indah, Tbk

Untuk pt mayora indah, Tbk laju penjualannya selalu mengalami peningkatan dari tahun 2012-2016. Seperti pada tahun 2013, peningkatan penjualan sebesar 114,34%. Selanjutnya pada tahun 2014, penjualan meningkat cukup signifikan di angka 134,81%. Sama halnya dengan tahun sebelumnya, di tahun 2015 perusahaan juga mengalami peningkatan yang cukup

signifikan sebesar 140,99%.

Selanjutnya pada tahun 2016, peningkatan terjadi sangat signifikan yaitu sebesar 174,58%.

5) PT Multi Bintang Indonesia, Tbk

Untuk pt multi bintang indonesia, Tbk penjualan perusahaan mengalami peningkatan dan penurunan dalam kurun waktu 5 tahun terakhir. Seperti yang dapat dilihat dalam tabel 4.1, penjualan pada tahun 2013 mengalami kenaikan drastis yaitu dua kali lipat dari penjualan periode sebelumnya sebesar 227,31%. Berbeda dengan tahun 2014 yang mengalami peningkatan sebesar 190,72%. Sedangkan pada tahun 2015, kenaikan penjualan menurun dari tahun 2014 yaitu sebesar 189,49%. Lalu pada tahun 2016, perusahaan kembali mengulang kenaikan penjualan yang drastis yang dua kali lipat dari tahun dasar yaitu sebesar 208,19%.

6) PT Nippon Indosari Corporindo, Tbk

Untuk pt nippon indosari corporindo, Tbk laju penjualannya sejak tahun 2012-2016 cenderung mengalami peningkatan. Dapat dilihat pada

tahun 2013 penjualan meningkat sebesar 126,43%, lalu pada tahun 2014 penjualan perusahaan meningkat yaitu sebesar 157,90%. Tidak berhenti sampai disitu, pada tahun berikutnya yakni tahun 2015 penjualan perusahaan meningkat drastis yaitu sebesar 182,60%, dan pada tahun 2016 lalu penjualan perusahaan meningkat 2 kali lipat yaitu sebesar 211,78% . Ini merupakan peningkatan tertinggi selama kurun waktu 5 tahun terakhir.

7) PT Prahisida Aneka Niaga, Tbk

Untuk penjualan pt prahisida aneka niaga, tbk dari tahun 2012-2016 cenderung mengalami fluktuasi. Dapat dilihat pada tahun 2013, penjualan menurun sebesar 98,04%. Lalu pada tahun selanjutnya yaitu tahun 2014 penjualan menurun kembali dan pada tahun ini mengalami penurunan yang cukup signifikan yaitu sebesar 74,71%. Sama halnya dengan tahun sebelumnya, di tahun 2015 perusahaan juga mengalami penurunan penjualan yang signifikan disbanding tahun sebelumnya yaitu sebesar 67,80%. Tidak jauh berbeda

dengan tahun sebelumnya, pada tahun 2016 perusahaan juga kembali mengalami penurunan penjualan namun kali ini sebesar 71,48%. Ini lebih rendah dibandingkan dengan penurunan yang terjadi di tahun 2015.

8) PT Sekar Bumi, Tbk

Untuk penjualan pada pt sekar bumi, tbk cenderung mengalami peningkatan yang berfluktuasi. Terlihat dari tabel 4.1 pada tahun 2013 penjualan perusahaan meningkat sebesar 172,03%. Sama halnya dengan tahun 2014 yang masih mengalami peningkatan penjualan namun di tahun ini peningkatan terjadi lebih tinggi dari tahun sebelumnya yaitu sebesar 196,46%. Berbeda dengan 2 tahun sebelumnya, pada tahun 2015 perusahaan tetap mengalami kenaikan penjualan sebesar 180,74% namun ini lebih rendah dibandingkan dengan peningkatan penjualan pada tahun sebelumnya. Dan pada tahun 2016 perusahaan kembali membuat peningkatan penjualan yang pada tahun ini paling tinggi dibandingkan tahun sebelumnya yaitu sebesar 199,16%.

9) PT Sekar Laut, Tbk

Untuk penjualan pt sekar laut, Tbk ini cenderung mengalami pasang surut. Seperti yang dapat dilihat, pada tahun 2013 perusahaan mengalami penurunan penjualan yang sangat drastis yaitu sebesar 9,86%. Lalu pada tahun berikutnya yakni 2014 perusahaan tetap mengalami penurunan penjualan sebesar 12,96%, ini lebih rendah dibandingkan penjualan tahun 2013. Tak sampai disitu, pada tahun 2015 perusahaan bangkit kembali dengan meningkatkan penjualannya yang cukup signifikan yaitu sebesar 185,48%. Selanjutnya pada tahun 2016 perusahaan mencapai puncak dalam meningkatkan penjualan selama 5 tahun terakhir, ini terbukti dari penjualan 2016 yang meningkat sebesar 207,57%.

10) PT Tiga Pilar Sejahtera Food, Tbk

Untuk penjualan pt tiga pilar sejahtera food, Tbk ini selama 5 tahun terakhir terus mengalami peningkatan. Diawali pada tahun 2013 perusahaan mampu meningkatkan penjualannya sebesar 147,65%. Berlanjut pada tahun 2014

perusahaan tetap mampu meningkatkan penjualannya yang saat ini sebesar 187,07%. Sama halnya dengan dua tahun sebelumnya, pada tahun 2015 perusahaan mampu meningkatkan penjualannya hingga dua kali lipat dari tahun dasar yakni sebesar 218,77%. Peningkatan terakhir terjadi pada tahun 2016 yang pada tahun ini perusahaan mengalami peningkatan tertinggi dari tahun-tahun sebelumnya yakni mencapai 238,23%.

11) PT Ultrajaya Milk Industry And Trading Company, Tbk

Untuk penjualan pt ultrajaya milk industry and trading company, Tbk ini cenderung selalu mengalami kenaikan selama 5 tahun terakhir. Meskipun tiap tahunnya peningkatannya tidak terlalu signifikan. Diawali pada tahun 2013 perusahaan meningkatkan penjualannya sebesar 123,15%, angka yang tidak terlalu besar namun menunjukkan *progress* yang baik. Selanjutnya pada tahun 2014 perusahaan mengulang kenaikan penjualan namun tahun ini meningkat sebesar 139,39%.

Berlanjut di tahun 2015 perusahaan menaikkan penjualannya sebesar 156,38%. Berakhir di tahun 2016 perusahaan mencapai peningkatan tertingginya yaitu sebesar 166,77%.

12) PT Wilmar Cahaya Indonesia, Tbk

Untuk penjualan pt wilmar cahaya indonesia, tbk selama lima tahun terakhir terus mengalami kenaikan yang bervariasi. Seperti pada tahun 2013 perusahaan langsung dapat meningkatkan penjualannya sebesar 225,35%, ini merupakan peningkatan dua kali lipat dibandingkan dengan tahun dasar. Selanjutnya pada tahun 2014, perusahaan kembali mampu meningkatkan penjualannya dan pada tahun ini perusahaan mampu mencapai kenaikan tiga kali lipat dari tahun dasar yaitu sebesar 329,49%.

Berbeda dengan tahun sebelumnya, pada tahun 2015 perusahaan tetap dapat menaikkan penjualannya sebesar 310,25% namun angka tersebut lebih rendah jika dibandingkan dengan tahun sebelumnya. Diakhiri pada tahun 2016, perusahaan meningkatkan kembali penjualannya dan pada tahun ini merupakan puncak

kenaikan penjualan dibandingkan dengan tahun-tahun sebelumnya yaitu sebesar 366,31%.

Ramalan Penjualan Periode Selanjutnya Perusahaan Manufaktur

Berikut adalah perhitungan ramalan penjualan perusahaan manufaktur untuk periode 2017 :

1) PT Delta Djakarta, Tbk

Formula yang digunakan :

$$Y = a + b (X)$$

$$a = \sum Y / n = 9,064,568,976,000 / 5 = 1,812,913,795,200$$

$$b = \sum XY / \sum X^2 = (550,612,085,000) / 10 = (55,061,208,500)$$

$$\text{Penjualan tahun 2017} = a + b (X)$$

$$= 1,812,913,795,200 +$$

$$((55,061,208,500) (3))$$

$$= 1,812,913,795,200 -$$

$$165,183,625,500$$

$$= 1,647,730,169,700$$

Maka, prediksi penjualan PT Delta Djakarta, Tbk untuk periode selanjutnya menurun yaitu sebesar 1,647,730,169,700.

2) PT Indofood CBP Sukses Makmur, Tbk

Formula yang digunakan :

$$Y = a + b (X)$$

$$a = \sum Y / n = 142,899,199,000,000 /$$

$$5 = 28,579,823,800,000$$

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

$$32,428,967,000,000 / 10 =$$

$$3,242,896,700,000$$

$$\text{Penjualan tahun 2017} = a + b (X)$$

$$= 28,579,823,800,000,000 +$$

$$(3,242,896,700,000 (3))$$

$$= 28,579,823,800,000,000 +$$

$$9,728,690,100,000$$

$$= 28,589,552,490,100,000$$

Maka, prediksi penjualan PT

Indofood CBP Sukses Makmur, Tbk

pada periode selanjutnya menurun

yaitu sebesar

$$28,589,552,490,100,000.$$

3) PT Indofood Sukses Makmur

Tbk

Formula yang digunakan :

$$Y = a + b (X)$$

$$a = \sum Y / n = 300,089,800,000,000 /$$

$$5 = 60,017,960,000,000$$

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

$$41,820,070,000,000 / 10 =$$

$$4,182,007,000,000$$

$$\text{Penjualan tahun 2017} = a + b (X)$$

$$= 60,017,960,000,000 +$$

$$((4,182,007,000,000 (3))$$

$$= 60,017,960,000,000 +$$

$$12,546,021,000,000$$

$$= 72,563,981,000,000$$

Maka, penjualan PT Indofood Sukses

Makmur, Tbk periode selanjutnya

meningkat yaitu sebesar

$$72,563,981,000,000.$$

4) PT Mayora Indah Tbk

Formula yang digunakan :

$$Y = a + b (X)$$

$$a = \sum Y / n = 69,866,241,706,612 / 5$$

$$= 13,973,248,341,322$$

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

$$18,479,562,141,562 / 10 =$$

$$1,847,956,214,156$$

$$\text{Penjualan tahun 2017} = a + b (X)$$

$$= 13,973,248,341,322 +$$

$$((1,847,956,214,156 (3))$$

$$= 13,973,248,341,322 +$$

$$5,543,868,642,469$$

$$= 19,517,116,983,791$$

Maka, penjualan PT Mayora Indah,

Tbk periode selanjutnya meningkat

yaitu sebesar 19,517,116,983,791.

5) PT Multi Bintang Indonesia Tbk

Formula yang digunakan :

$$Y = a + b (X)$$

$$a = \sum Y / n = 14,349,103,000,000 / 5$$

$$= 2,869,820,600,000$$

$$b = \sum XY / \sum X^2 = 2,797,983,000,000$$

$$/ 10 = 279,798,300,000$$

$$\text{Penjualan tahun 2017} = a + b (X)$$

$$= 2,869,820,600,000 +$$

$$((279,798,300,000 (3))$$

$$= 2,869,820,600,000 +$$

$$839,394,900,000$$

$$= 3,709,215,500,000$$

Maka, penjualan PT Multi Bintang Indonesia, Tbk periode selanjutnya meningkat yaitu sebesar 3,709,215,500,000.

6) PT Nippon Indosari Corporindo Tbk

Formula yang digunakan :

$$Y = a + b (X)$$

$$a = \sum Y / n = 9,273,031,413,840 / 5 =$$

$$1,854,606,282,768$$

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

$$3,331,171,924,954 / 10 =$$

$$333,117,192,495$$

$$\text{Penjualan tahun 2017} = a + b (X)$$

$$= 1,854,606,282,768 +$$

$$((333,117,192,495 (3))$$

$$= 1,854,606,282,768 +$$

$$999,351,577,486$$

$$= 2,853,957,860,254$$

Maka, penjualan PT *Nippon Indosari Corporindo*, Tbk periode selanjutnya meningkat yaitu sebesar 2,853,957,860,254.

7) PT Prashida Aneka Niaga Tbk

Formula yang digunakan :

$$Y = a + b (X)$$

$$a = \sum Y / n = 5,377,563,508,745 / 5 =$$

$$1,075,512,701,749$$

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

$$= (1,139,068,127,412) / 10 =$$

$$(113,906,812,741)$$

$$\text{Penjualan tahun 2017} = a + b (X)$$

$$= 1,075,512,701,749 +$$

$$(((113,906,812,741 (3))$$

$$= 1,075,512,701,749 +$$

$$(341,720,438,224)$$

$$= 733,792,263,525$$

Maka, penjualan PT Prasihida Aneka Niaga, Tbk periode selanjutnya menurun yaitu sebesar 733,792,263,525.

8) PT Sekar Bumi Tbk

Formula yang digunakan :

$$Y = a + b (X)$$

$$a = \sum Y / n = 6,394,454,491,945 / 5 =$$

$$1,278,890,898,389$$

$$b = \sum XY / \sum X^2 = 1,560,439,536,837$$

$$/ 10 = 156,043,953,684$$

$$\text{Penjualan tahun 2017} = a + b (X)$$

$$= 1,278,890,898,389 +$$

$$((156,043,953,684 (3))$$

$$= 1,278,890,898,389 +$$

$$468,131,861,051$$

$$= 1,747,022,759,440$$

Maka, penjualan PT Sekar Bumi, Tbk periode selanjutnya meningkat yaitu sebesar 1,747,022,759,440.

9) PT Sekar Laut Tbk

Formula yang digunakan :

$$Y = a + b (X)$$

$$a = \sum Y / n = 2,072,365,252,333 / 5 =$$

$$414,473,050,467$$

$$b = \sum XY / \sum X^2 = 1,569,759,851,486$$

$$/ 10 = 156,975,985,149$$

$$\text{Penjualan tahun 2017} = a + b (X)$$

$$= 414,473,050,467 +$$

$$((156,975,985,149) (3))$$

$$= 414,473,050,467 +$$

$$470,927,955,446$$

$$= 885,401,005,912$$

Maka, penjualan PT Sekar Laut, Tbk periode selanjutnya meningkat yaitu sebesar 885,401,005,912.

10) PT Tiga Pilar Sejahtera Food Tbk

Formula yang digunakan :

$$Y = a + b (X)$$

$$a = \sum Y / n = 24,500,907,000,000 / 5$$

$$= 4,900,181,400,000$$

$$b = \sum XY / \sum X^2 = 9,550,274,000,000 /$$

$$10 = 955,027,400,000$$

$$\text{Penjualan tahun 2017} = a + b (X)$$

$$= 4,900,181,400,000 +$$

$$((955,027,400,000) (3))$$

$$= 4,900,181,400,000 +$$

$$2,865,082,200,000$$

$$= 7,765,263,600,000$$

Maka, penjualan PT Tiga Pilar

Sejahtera *Food*, Tbk periode

selanjutnya meningkat yaitu sebesar

$$7,765,263,600,000.$$

11) PT Ultrajaya Milk Industry and Trading Company Tbk

Formula yang digunakan :

$$Y = a + b (X)$$

$$a = \sum Y / n = 19,266,792,524,463 / 5$$

$$= 3,853,358,504,853$$

$$b = \sum XY / \sum X^2 = 4,685,974,654,928$$

$$/ 10 = 468,579,465,493$$

$$\text{Penjualan tahun 2017} = a + b (X)$$

$$= 3,853,358,504,853 +$$

$$((468,579,465,493) (3))$$

$$= 3,853,358,504,853 +$$

$$1,405,792,396,478$$

$$= 5,259,150,901,331$$

Maka, penjualan PT Ultrajaya *Milk Industry and Trading Company*, Tbk periode selanjutnya meningkat yaitu sebesar 5,259,150,901,331.

12) PT Wilmar Cahaya Indonesia Tbk

Formula yang digunakan :

$$Y = a + b (X)$$

$$a = \sum Y / n = 14,958,545,221,896 / 5$$

$$= 2,991,709,044,379$$

$$b = \sum XY / \sum X^2 = 6,937,896,854,892$$

$$/ 10 = 693,789,685,489$$

$$\text{Penjualan tahun 2017} = a + b (X)$$

$$\begin{aligned}
&= 2,991,709,044,379 + \\
&((693,789,685,489) (3)) \\
&= 2,991,709,044,379 + \\
&2,081,369,056,468 \\
&= 5,073,078,100,847
\end{aligned}$$

Kesimpulan

Penelitian “Analisis Pertumbuhan Penjualan dalam Upaya Meramalkan Penjualan Periode Selanjutnya pada Perusahaan Manufaktur di BEI” ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana pertumbuhan penjualan pada perusahaan manufaktur padatahun 2012 hingga 2016 serta untuk memprediksi berapa besarnya penjualan perusahaan manufaktur pada tahun 2017.

Peneliti menggunakan sektor *food and beverage* yang terdiri dari 12 perusahaan yang terdaftar di BEI yaitu PT Delta Jakarta Tbk, PT Indofood CBP Sukses Makmur Tbk, PT Indofood Sukses Makmur Tbk, PT Mayora Indah Tbk, PT Multi Bintang Indonesia Tbk, PT Nippon Indosari Corporindo Tbk, PT Prashida Aneka Niaga Tbk, PT Sekar Bumi Tbk, PT Sekar Laut Tbk, PT Tiga Pilar Sejahtera Food Tbk, PT Ultrajaya Milk Industry and Trading

Maka, penjualan PT Wilmar Cahaya Indonesia, Tbk periode selanjutnya meningkat yaitu sebesar 5,073,078,100,847.

Company Tbk dan PT Wilmar Cahaya Indonesia Tbk.

Hasil pembahasan dalam penelitian ini dapat disimpulkan secara singkat yaitu pertumbuhan penjualan pada perusahaan manufaktur khususnya sektor *food and beverage* yang menjadi *sample* dalam penelitian ini sangat bervariasi. Sebagian besar perusahaan mampu mempertahankan penjualannya dan bahkan terus-menerus meningkatkan penjualannya seperti PT Indofood CBP Sukses Makmur Tbk, PT Indofood Sukses Makmur Tbk, PT Mayora Indah Tbk, PT Multi Bintang Indonesia Tbk, PT Nippon Indosari Corporindo Tbk, PT Sekar Bumi Tbk, PT Tiga Pilar Sejahtera Food Tbk, PT Ultrajaya Milk Industry and Trading Company Tbk dan PT Wilmar Cahaya Indonesia Tbk. Sedangkan beberapa perusahaan lainnya mengalami pertumbuhan penjualan yang fluktuatif dan bahkan cenderung

mengalami penurunan seperti PT Delta Djakarta Tbk, PT Prashida Aneka Niaga Tbk dan PT Sekar Laut Tbk.

Pertumbuhan penjualan perusahaan juga dapat dipertimbangkan untuk memprediksi penjualan perusahaan periode selanjutnya. Seperti yang dilakukan penulis dalam memprediksi penjualan perusahaan tahun 2017, maka dapat disimpulkan bahwa dari 12 perusahaan yang dijadikan *sample* penelitian terdapat sepuluh perusahaan yang akan tetap mengalami kenaikan penjualan pada periode 2017 yaitu PT Indofood CBP Sukses Makmur Tbk, PT Indofood Sukses Makmur Tbk, PT Mayora Indah Tbk, PT Multi Bintang Indonesia Tbk, PT Nippon Indosari Corporindo Tbk, PT Sekar Bumi Tbk, PT Sekar Laut Tbk, PT Tiga Pilar Sejahtera Food Tbk, PT Ultrajaya Milk Industry and Trading Company Tbk dan PT Wilmar Cahaya Indonesia Tbk. Sedangkan dua perusahaan yang tetap mengalami penurunan penjualan yaitu PT Delta Djakarta Tbk dan PT Prashida Aneka Niaga Tbk.

SARAN

Beberapa saran yang bisa penulis berikan untuk dapat dijadikan masukan dan pertimbangan bagi perusahaan adalah sebagai berikut :

1. Perusahaan diharapkan mampu mempertahankan kestabilan penjualan perusahaan karena penjualan merupakan hal yang penting dalam menentukan laba yang didapatkan perusahaan tiap tahunnya.

2. Perusahaan harus mampu memperbaiki kinerja perusahaan yang kurang dalam melakukan penjualan produknya. Perusahaan juga harus mempertimbangkan berapa banyaknya penjualan periode selanjutnya dengan melihat penjualan dalam tahun-tahun sebelumnya.

IMPLIKASI

Dampak dari hasil penelitian yang dilakukan penulis bagi perusahaan adalah penulis mengharapkan perusahaan mampu menganalisis pertumbuhan penjualan dari tahun ke tahun karena pertumbuhan penjualan dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan untuk menentukan penjualan periode selanjutnya agar

tidak ada lagi perusahaan yang likuidasi hanya karena tidak mampu mempertahankan penjualan perusahaannya.

www.indofood.com/about.us-//

diakses pada tanggal 5 Juli 2017

www.mayoraindah.co.id/info-//

diakses pada tanggal 5 Juli 2017

DAFTAR RUJUKAN

Sofyan Safri Harahap. 2013. *Analisis Kritis atas Laporan Keuangan*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.

www.multibintang.co.id/about/

diakses pada tanggal 5 Juli 2017

www.sariroti.com/contact/

diakses pada tanggal 5 Juli 2017

Dwi Prastowo dan Rifka Julianty. 2002. *Analisis Laporan Keuangan*. Jogjakarta: UPP AMP YKPN

www.prashida.co.id/sejarah-perusahaan/

diakses pada tanggal 5 Juli 2017

www.sekarbumi.com/tentangperusahaan/

diakses pada tanggal 5 Juli 2017

S. Munawir. 1995. *Analisa Laporan Keuangan*. Jogjakarta: Liberty

Adisaputro, Gunawan dan Yunita Anggarini. 2011. *Anggaran Bisnis (Analisis, Perencanaan, dan Pengendalian Laba)*. Jogjakarta. UPP STM YKPN

www.sekarlaut.com/about//

diakses pada tanggal 6 Juli 2017

www.tigapilar.com/sekilasperusahaan/

diakses pada tanggal 6 Juli 2017

Sofyan Syafri Harahap. 2001. *Teori Akuntansi Laporan Keuangan*. Jakarta: Bumi Aksara

www.ultrajaya.co.id/visi-misiperusahaan/

diakses pada tanggal 6 Juli 2017

www.deltajkt.co.id/info-persh//

diakses pada tanggal 5 Juli 2017

www.wilmarcahayaindonesia.com/about.us//

diakses pada tanggal 6 Juli 2017

www.indofoodcbp.com/about.us//

diakses pada tanggal 5 Juli 2017

