



ANALISIS PERAMALAN (*FORECASTING*) PENJUALAN DALAM MENENTUKAN STRATEGI BISNIS TOKO SEMBAKO ALAUDIN

SALES FORECASTING ANALYSIS TO DETERMINE THE BUSINESS STRATEGY OF ALAUDIN GROCERY

Rita J D Atarwaman¹, Nur Hikmah Helida Amahoru², Dira Rahmadani^{3*}, Ayumna Slamet⁴, Wa Ruyani⁵, Stevanya Sandra Helaha⁶, Elis Mutia Rehalat⁷, Anita Halamury⁸

^{1,2,3*,4,5,6,7,8}Universitas Pattimura, Email: dhirarahmadani80@gmail.com

*email koresponden: dhirarahmadani80@gmail.com

DOI: <https://doi.org/10.62567/ijosse.v2i2.2790>

Abstrack

This study aims to analyze the sales forecasting practices at Alaudin Grocery Store, located in the Rumah Tiga Market, Teluk Ambon, and to examine how the resulting forecasts inform business strategy. The study employs a qualitative descriptive approach, gathering data through observation, in-depth interviews, and the documentation of sales records from January to December 2025. The findings indicate that Alaudin Grocery Store has not yet implemented a systematic forecasting method, relying instead on the owner's experience and intuition to determine inventory levels. While sales patterns show an upward trend leading up to major religious holidays and the end of the year, this information has not been optimally utilized for procurement planning. The study recommends implementing a simple forecasting method based on historical sales data to support more accurate and efficient business decision-making.

Keywords: Artificial Intelligence, Accountability, Digital Transformation, MSMEs.

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis penerapan peramalan (forecasting) penjualan pada Toko Sembako Alaudin yang berlokasi di Pasar Rumah Tiga, Teluk Ambon, serta bagaimana hasil peramalan tersebut digunakan dalam menentukan strategi bisnis. Penelitian menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif dengan metode pengumpulan data melalui observasi, wawancara mendalam, dan dokumentasi data penjualan toko selama periode Januari hingga Desember 2025. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Toko Sembako Alaudin belum menerapkan metode peramalan secara sistematis dan masih mengandalkan pengalaman serta intuisi pemilik dalam menentukan jumlah stok barang. Pola penjualan menunjukkan tren peningkatan menjelang hari besar keagamaan dan akhir tahun, namun belum dimanfaatkan secara optimal untuk perencanaan strategi pengadaan barang. Penelitian ini merekomendasikan penerapan metode peramalan sederhana berbasis data historis penjualan guna mendukung pengambilan keputusan bisnis yang lebih akurat dan efisien.

Kata Kunci: Peramalan Penjualan, *Forecasting*, Strategi Bisnis, Toko Sembako, UMKM.



1. PENDAHULUAN

Usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di bidang perdagangan sembako memiliki peran penting dalam memenuhi kebutuhan pokok masyarakat sehari-hari. Salah satu tantangan utama yang dihadapi pelaku usaha sembako adalah ketidakpastian dalam menentukan jumlah persediaan barang, sehingga sering terjadi kondisi kelebihan stok (overstock) maupun kekurangan stok (stockout). Kondisi ini dapat berdampak pada efisiensi biaya operasional dan kepuasan pelanggan.

Toko Sembako Alaudin yang berlokasi di Pasar Rumah Tiga, Teluk Ambon merupakan salah satu usaha dagang sembako yang cukup ramai dikunjungi masyarakat sekitar. Selama ini, pengelolaan persediaan barang di toko tersebut masih dilakukan berdasarkan pengalaman dan perkiraan pemilik tanpa menggunakan metode peramalan (forecasting) yang sistematis. Padahal, penerapan metode peramalan penjualan yang tepat dapat membantu pemilik usaha dalam merencanakan pembelian stok, mengelola arus kas, serta merumuskan strategi bisnis yang lebih terarah.

Berdasarkan latar belakang tersebut, penelitian ini dilakukan untuk menganalisis pola penjualan Toko Sembako Alaudin serta mengevaluasi bagaimana hasil peramalan penjualan dapat dimanfaatkan dalam menentukan strategi bisnis yang lebih baik.

2. METODE PENELITIAN

Penelitian ini memakai pendekatan kualitatif deskriptif dengan jenis studi kasus pada Toko Sembako Alaudin. Pendekatan ini dipilih karena peneliti ingin memahami secara mendalam bagaimana cara pemilik toko mengelola penjualan dan persediaan barang, sesuai dengan kondisi yang terjadi langsung di lapangan.

Penelitian dilakukan di Toko Sembako Alaudin yang berada di Pasar Rumah Tiga, Kecamatan Teluk Ambon, Kota Ambon, Provinsi Maluku. Penelitian berlangsung selama 2 Minggu, dengan data penjualan yang digunakan adalah data dari bulan Januari sampai Desember 2025.

Data dalam penelitian ini terdiri dari dua jenis, yaitu data primer dan data sekunder. Data primer didapat dari wawancara langsung dengan pemilik toko, karyawan, dan pemasok sembako, serta dari hasil pengamatan langsung di toko. Data sekunder didapat dari catatan penjualan toko selama Januari–Desember 2025.

Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah:

- 1) Observasi, yaitu mengamati langsung kegiatan jual beli, cara pengelolaan stok barang, dan interaksi dengan pembeli di Toko Sembako Alaudin.
- 2) Wawancara, yaitu tanya jawab semi-terstruktur dengan pemilik toko, karyawan, dan pemasok untuk mengetahui cara mereka menentukan stok barang dan strategi bisnis yang dipakai selama ini.
- 3) Dokumentasi, yaitu mengumpulkan data penjualan bulanan toko sebagai bahan untuk menganalisis pola dan tren penjualan.

Informan dipilih dengan teknik purposive sampling, yaitu memilih orang-orang yang terlibat langsung dalam kegiatan penjualan dan pengelolaan stok di Toko Sembako Alaudin. Berikut daftar informannya:

Kode	Posisi	Nama	Ringkasan Keterangan
Informan 1	Pemilik Toko	Ibu Siti Latupono	Mengelola tokok sejak 2014, menentukan jumlah stok berdasarkan perkiraan kasar dan pengalaman pribadi tanpa metode peramalan formal.
Informan 2	Pemasok Sembako	Bapak Yusuf	Memberikan keterangan mengenai pola pemesanan dari toko Alaudin yang cenderung meningkat pada akhir tahun dan bulan Ramadan.

Data dalam penelitian ini dianalisis dengan model interaktif Miles dan Huberman, yang terdiri dari tiga tahap: reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Selain itu, data penjualan bulanan toko juga dianalisis secara deskriptif untuk melihat pola dan tren penjualan, sebagai dasar untuk



menerapkan metode peramalan sederhana, yaitu metode rata-rata bergerak (moving average) dan analisis tren (trend analysis).

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum Toko Sembako Alaudin

Toko Sembako Alaudin merupakan usaha dagang yang bergerak di bidang penjualan kebutuhan pokok sehari-hari seperti beras, minyak goreng, gula pasir, dan kebutuhan sembako lainnya. Toko ini berlokasi strategis di Pasar Rumah Tiga, Teluk Ambon dan telah beroperasi selama lebih dari sepuluh tahun. Pelanggan toko ini didominasi oleh masyarakat sekitar pasar dan pedagang kecil yang membeli dalam jumlah grosir maupun eceran.

Data dan Pola Penjualan Toko Sembako Alaudin Tahun 2025

Berikut disajikan data penjualan tiga komoditas utama Toko Sembako Alaudin selama periode Januari–Desember 2025:

Bulan	Beras (Kg)	Minyak Goreng (L)	Gula Pasir (Kg)	Total Penjualan (Rp)
Januari 2025	1.250	640	410	38.450.000
Februari 2025	1.180	615	395	36.200.000
Maret 2025	1.420	705	455	42.000.000
April 2025	1.510	740	480	45.100.000
Mei 2025	1.640	790	510	48.750.000
Juni 2026	1.580	760	495	46.800.000
Juli 2025	1.690	810	525	50.300.000
Agustus 2025	1.720	835	540	51.600.000
September 2025	1.605	780	505	47.950.000
Oktober 2025	1.750	850	555	52.800.000
November 2025	1.880	905	590	56.400.000
Desember 2025	2.150	1.040	670	64.500.000

Sumber: Data penjualan Toko Sembako Alaudin, diolah (2025).

Berdasarkan tabel di atas, terlihat bahwa volume penjualan Toko Sembako Alaudin secara umum menunjukkan tren peningkatan sepanjang tahun 2025, dengan puncak penjualan terjadi pada bulan Desember yang berkaitan dengan momentum hari raya dan pergantian tahun. Pola serupa juga teramati pada bulan-bulan menjelang hari besar keagamaan, di mana volume penjualan meningkat signifikan dibandingkan bulan-bulan biasa.

Praktik Peramalan Penjualan yang Diterapkan

Hasil wawancara dengan pemilik toko menunjukkan bahwa penentuan jumlah stok selama ini dilakukan berdasarkan pengalaman dan intuisi, tanpa menggunakan metode peramalan yang sistematis. Pemilik toko menyatakan bahwa keputusan pembelian stok biasanya didasarkan pada perkiraan kasar dan kebiasaan penjualan pada periode sebelumnya, sehingga pada beberapa kesempatan toko mengalami kekurangan stok menjelang hari besar keagamaan, namun juga pernah mengalami kelebihan stok pada bulan-bulan dengan permintaan rendah.



Ket Gambar : Wawancara dan Dokumentasi



Apabila data penjualan pada tabel 3.2 diolah menggunakan metode rata-rata bergerak tiga bulanan, maka proyeksi penjualan untuk bulan Januari 2026 untuk komoditas beras diperkirakan berada pada kisaran 1.910 kg, dengan asumsi tren peningkatan permintaan masih berlanjut mengikuti pola tiga bulan terakhir (Oktober–Desember 2025). Hasil proyeksi sederhana ini menunjukkan bahwa penerapan metode peramalan kuantitatif yang sederhana sekalipun dapat memberikan acuan yang lebih objektif dibandingkan dengan perkiraan intuitif semata.

Implikasi terhadap Strategi Bisnis

Berdasarkan hasil analisis pola penjualan dan praktik peramalan yang ada, penelitian ini merumuskan beberapa implikasi strategi bisnis bagi Toko Sembako Alaudin, antara lain:

1. Strategi pengadaan stok musiman, yaitu menambah volume pembelian komoditas utama menjelang hari besar keagamaan dan akhir tahun berdasarkan pola historis yang telah teridentifikasi.
2. Strategi pencatatan data penjualan yang lebih terstruktur, misalnya melalui pencatatan digital sederhana, agar data dapat digunakan secara berkelanjutan untuk peramalan pada periode berikutnya.
3. Strategi pengelolaan arus kas, dengan mempertimbangkan proyeksi penjualan untuk merencanakan kebutuhan modal kerja terutama pada periode permintaan tinggi.
4. Strategi kerja sama dengan pemasok, yaitu melakukan komunikasi lebih awal dengan pemasok mengenai proyeksi kebutuhan stok pada periode-periode puncak penjualan.

Secara keseluruhan, temuan ini menunjukkan bahwa penerapan metode peramalan penjualan yang sederhana namun sistematis dapat memberikan dasar yang lebih kuat bagi Toko Sembako Alaudin dalam menyusun strategi bisnis, dibandingkan dengan hanya mengandalkan pengalaman dan intuisi pemilik usaha.

4. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, dapat disimpulkan bahwa pola penjualan Toko Sembako Alaudin menunjukkan tren peningkatan sepanjang tahun 2025 dengan puncak penjualan pada periode hari besar keagamaan dan akhir tahun. Toko Sembako Alaudin belum menerapkan metode peramalan penjualan secara sistematis dan masih mengandalkan pengalaman serta intuisi pemilik dalam menentukan jumlah stok barang. Penerapan metode peramalan sederhana berbasis data historis, seperti metode rata-rata bergerak, terbukti dapat memberikan proyeksi yang lebih objektif dan dapat dimanfaatkan dalam menyusun strategi bisnis, antara lain strategi pengadaan stok musiman, pencatatan data penjualan yang lebih terstruktur, pengelolaan arus kas, serta kerja sama dengan pemasok.

5. DAFTAR PUSTAKA

- Heizer, J., & Render, B. (2017). *Operations Management: Sustainability and Supply Chain Management* (12th ed.). Pearson Education.
- Miles, M. B., & Huberman, A. M. (1994). *Qualitative Data Analysis: An Expanded Sourcebook* (2nd ed.). Sage Publications.
- Mulyadi. (2018). *Akuntansi Manajemen: Konsep, Manfaat, dan Rekayasa*. Salemba Empat.
- Sugiyono. (2020). *Metode Penelitian Kualitatif*. Alfabeta.
- Tim Penulis. (2023). Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi dalam Meningkatkan Kualitas Informasi Akuntansi pada Unit Layanan Kesehatan Publik: Pendekatan Kualitatif pada Layanan Kesehatan Nonprofit. *Jurnal PARADOKS*.