



Peran Metode *Trend Moment* dalam Sistem Peramalan Penjualan pada Perusahaan Dagang

Felicia Isabel Sihombing¹, Melanie Putri Nduru², Nisa UI Mahfuzha Nasution³

¹feliciasihombing3@gmail.com

²melaniendr8@gmail.com

³nisaulmahfuzha@gmail.com

^{1,2,3}Universitas Negeri Medan

Article Info

Article history:

Received Mei 6th, 2026

Revised Aug 20th, 2026

Accepted Aug 26th, 2026

Kata Kunci:

Peramalan Penjualan
Trend Moment
Perusahaan Dagang

ABSTRAK

Metode *Trend Moment* memiliki peran penting dalam sistem peramalan penjualan, khususnya bagi perusahaan dagang yang bergantung pada ketepatan proyeksi permintaan untuk kelancaran operasional. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kontribusi metode *Trend Moment* dalam mendukung efisiensi sistem peramalan penjualan. Metode penelitian yang digunakan dalam artikel ini adalah studi literatur (*literature review*) dengan menelaah berbagai jurnal, buku, dan penelitian terdahulu yang relevan dengan topik pembahasan. Hasil kajian menunjukkan bahwa penerapan metode *Trend Moment* secara terstruktur dapat membantu perusahaan dalam mengelola pengadaan barang, memastikan ketersediaan stok sesuai kebutuhan pasar, serta meminimalkan risiko penumpukan persediaan. Selain sebagai alat prediksi, metode ini juga berfungsi sebagai landasan pengambilan keputusan yang memungkinkan perusahaan menyesuaikan rencana belanja dengan tren penjualan masa lalu, sehingga dapat dilakukan tindakan antisipatif guna menjaga stabilitas arus kas. Kesimpulannya, penerapan metode *Trend Moment* yang berbasis pada data historis merupakan faktor penentu dalam mencapai efisiensi operasional dan keberhasilan target penjualan perusahaan dagang.

ABSTARCT

The Trend Moment method has an important role in the sales forecasting system, especially for trading companies that rely on accurate demand projections for smooth operations. This study aims to analyze the contribution of the Trend Moment method in supporting the efficiency of the sales forecasting system. The research method used in this article is a literature study (literature review) by reviewing various journals, books, and previous studies relevant to the topic. The results of the study indicate that the structured application of the Trend Moment method can help companies manage procurement, ensure stock availability according to market needs, and minimize the risk of inventory buildup. Aside from being a prediction tool, this method also serves as a basis for decision-making that allows companies to adjust purchasing plans with past sales trends, so that anticipatory actions can be taken to maintain cash flow stability. In conclusion, the application of the Trend Moment method based on historical data is a determining factor in achieving operational efficiency and the success of a trading company's sales targets.



© 2021 Para Penulis. Diterbitkan oleh Perkumpulan Konsultan Manajemen Pendidikan Indonesia (PKMPI). Ini adalah artikel akses terbuka di bawah lisensi CC BY-NC-SA (<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0>)

Corresponding Author:

Melanie Putri Nduru,
Universitas Negeri Medan
Email: melaniendr8@gmail.com

Latar Belakang

Perusahaan dagang pada umumnya menghadapi kondisi pasar yang terus berubah sehingga membutuhkan perencanaan yang tepat dalam menjalankan kegiatan usahanya. Salah satu langkah yang penting dilakukan perusahaan adalah melakukan peramalan penjualan untuk memperkirakan tingkat penjualan pada periode mendatang. Peramalan penjualan membantu perusahaan dalam menentukan kebijakan usaha, menyusun strategi pemasaran, hingga mengatur persediaan barang agar kegiatan operasional dapat berjalan dengan baik. Menurut Pramesti dan Izzati (2022), peramalan penjualan menjadi alat yang dapat membantu perusahaan dalam memanfaatkan data penjualan sebelumnya sebagai dasar pengambilan keputusan di masa mendatang. Pada perusahaan ritel seperti minimarket, peramalan penjualan digunakan untuk menjaga kestabilan persediaan barang agar tidak terjadi kekurangan maupun penumpukan stok barang di gudang (Purnomo, 2018).

Dari sisi keuangan, peramalan penjualan memiliki hubungan yang erat dengan penyusunan anggaran perusahaan. Ketepatan dalam memperkirakan tingkat penjualan akan mempengaruhi perencanaan pendapatan dan pengeluaran perusahaan. Rizal (2025) menyatakan bahwa peramalan penjualan yang baik dapat membantu perusahaan menjaga kestabilan arus kas dan mengurangi risiko kerugian akibat kesalahan dalam penyusunan anggaran. Pada UMKM, peramalan penjualan juga membantu pelaku usaha dalam mengendalikan penggunaan modal sehingga persediaan barang dapat disesuaikan dengan tingkat permintaan pasar (Kusumastuti et al., 2021).

Salah satu metode yang sering digunakan dalam peramalan penjualan adalah metode *Trend Moment*. Metode ini digunakan untuk memperkirakan penjualan berdasarkan data penjualan pada periode sebelumnya sehingga perusahaan dapat mengetahui kecenderungan peningkatan atau penurunan penjualan. Penggunaan metode *Trend Moment* dinilai cukup efektif pada berbagai jenis perusahaan dagang. Pada perusahaan distribusi dan logistik, metode ini digunakan untuk memperkirakan jumlah pengiriman barang ke berbagai daerah agar distribusi dapat berjalan lebih efisien (Siregar et al., 2023). Selain itu, perusahaan dagang seperti dealer kendaraan bermotor juga memanfaatkan metode *Trend Moment* untuk memperkirakan jumlah unit kendaraan yang perlu disediakan sesuai tingkat permintaan konsumen (Setiawan, 2018).

Penerapan metode *Trend Moment* juga ditemukan pada usaha dagang di bidang fesyen dan pakaian. Amrullah et al. (2020) menjelaskan bahwa peramalan penjualan dapat membantu toko pakaian mengurangi risiko penumpukan barang akibat perubahan tren pasar yang cepat. Hasil penelitian Asy'ari dan Sifaunajah (2025) serta Putri (2022) juga menunjukkan bahwa pengelolaan persediaan pada toko pakaian dan usaha sulaman menjadi lebih terarah dengan adanya peramalan penjualan. Pada usaha konveksi, peramalan digunakan untuk membantu pelaku usaha mengatur jumlah produksi sesuai kapasitas dan permintaan pasar sehingga kegiatan produksi dapat berjalan lebih efektif (Sussolaikah et al., 2025).

Pada perusahaan dagang yang menjual barang dengan ukuran besar dan nilai jual tinggi, peramalan penjualan juga memiliki peranan penting. Ardini et al. (2019) menyebutkan bahwa toko mebel menggunakan peramalan penjualan untuk memperkirakan jumlah produk yang perlu disediakan agar tidak terjadi penumpukan barang di ruang penyimpanan. Di bidang teknologi, toko yang menjual telepon genggam dan aksesorinya menggunakan metode peramalan untuk mengurangi risiko kelebihan stok pada produk yang memiliki masa edar singkat (Louis et al., 2025). Selain itu, toko bahan bangunan memanfaatkan peramalan penjualan untuk menentukan jumlah persediaan material sesuai kebutuhan proyek dan kondisi pasar (Krisna & Arif, 2020).

Peramalan penjualan juga diterapkan pada usaha dagang kebutuhan sehari-hari. Pada toko kelontong, metode peramalan digunakan untuk membantu pemilik usaha mengatur jadwal pembelian barang dagangan agar penggunaan modal menjadi lebih efisien (Muwahidin et al., 2022). Wardhani et al. (2022) menyatakan bahwa distributor sembako memanfaatkan peramalan penjualan untuk menjaga ketersediaan bahan pokok di masyarakat. Di bidang kesehatan, apotek juga menggunakan peramalan penjualan untuk memastikan persediaan obat tetap tersedia sesuai kebutuhan konsumen (Pratiwi et al., 2025).

Selain itu, peramalan penjualan sangat penting bagi usaha dagang yang menjual produk dengan masa simpan yang singkat. Nasution et al. (2023) menjelaskan bahwa usaha makanan siap saji seperti dimsum memerlukan peramalan penjualan untuk mengurangi risiko kerugian akibat kelebihan produksi. Hal yang sama juga diterapkan pada usaha keripik bawang untuk menyesuaikan jumlah bahan baku dengan permintaan konsumen (Putri & Haryanto, 2024). Pada usaha depot air minum isi ulang, peramalan penjualan digunakan untuk memperkirakan kebutuhan galon berdasarkan kondisi cuaca dan tingkat konsumsi masyarakat sekitar (Mubarok et al., 2022).

Meskipun metode *Trend Moment* telah banyak digunakan dalam berbagai jenis perusahaan dagang, penelitian yang membahas penerapannya secara menyeluruh pada berbagai bidang usaha masih terbatas. Oleh karena itu, artikel ini disusun untuk mengkaji faktor-faktor yang mempengaruhi peramalan penjualan pada perusahaan dagang melalui pendekatan *literature review*. Kajian ini diharapkan dapat memberikan pemahaman mengenai pentingnya peramalan penjualan dalam mendukung pengambilan keputusan, pengelolaan persediaan, dan keberlangsungan operasional perusahaan dagang.

Metode Penelitian

Metode penelitian yang digunakan dalam artikel ini adalah metode *literature review*. Penelitian dilakukan dengan mengumpulkan dan menelaah berbagai sumber referensi yang berkaitan dengan peramalan penjualan pada perusahaan dagang. Sumber data yang digunakan berasal dari jurnal ilmiah, artikel penelitian, buku, dan publikasi akademik lain yang relevan dengan topik penelitian.

Proses pengumpulan data dilakukan melalui pencarian literatur menggunakan kata kunci seperti peramalan penjualan, metode *Trend Moment*, penjualan perusahaan dagang, forecasting penjualan, serta faktor-faktor yang mempengaruhi peramalan penjualan. Literatur yang digunakan merupakan penelitian terdahulu yang memiliki keterkaitan dengan variabel pemasaran, keuangan, dan ekonomi dalam kegiatan peramalan penjualan perusahaan dagang.

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif dengan cara mengidentifikasi, mengelompokkan, dan membandingkan hasil penelitian dari berbagai literatur yang telah dikumpulkan. Data dari setiap penelitian kemudian disajikan dalam bentuk tabel studi literatur untuk mempermudah proses analisis dan perbandingan antarpenelitian. Selanjutnya, penulis melakukan sintesis terhadap temuan-temuan tersebut untuk mengetahui peran metode *Trend Moment* dalam meningkatkan ketepatan peramalan penjualan serta dampaknya terhadap sistem penganggaran perusahaan secara menyeluruh.

Hasil dan Pembahasan

Setelah melakukan penelusuran artikel ilmiah melalui platform *Research Rabbit* dan *Google Scholar*, ditemukan beberapa artikel yang sesuai dengan kriteria inklusi penelitian dan dipublikasikan pada rentang tahun 2018 hingga 2025, yaitu sebagai berikut:

Tabel 1. Rangkuman dari 18 Isi Jurnal yang Menjadi Referensi dalam Penelitian

Nama Penulis dan Tahun	Negara	Tujuan Penelitian	Desain dan Model Pengambilan Data	Temuan dan Kontribusi terhadap Efisiensi Perusahaan
Purnomo (2018)	Indonesia	Meramalkan penjualan barang di ritel minimarket (Indomaret) untuk menjaga ketersediaan	Kuantitatif deskriptif; pengambilan data sekunder berupa laporan riwayat penjualan bulanan	Metode peramalan terbukti meredam biaya pemeliharaan persediaan (<i>holding cost</i>). Perhitungan yang tepat menolong pihak manajemen ritel untuk menyeimbangkan ruang pajang barang dengan

Nama Penulis dan Tahun	Negara	Tujuan Penelitian	Desain dan Model Pengambilan Data	Temuan dan Kontribusi terhadap Efisiensi Perusahaan
				laju permintaan pelanggan, sehingga rak tidak pernah kosong namun kas perusahaan juga tidak terbenam pada barang yang lambat perputarannya.
Setiawan (2018)	Indonesia	Mengestimasi tingkat penjualan unit sepeda motor matic pada diler CV. Karunia Sejahtera Motor	Kuantitatif; dokumentasi data runtut waktu (<i>time series</i>) transaksi diler	Pada entitas dagang dengan aset bernilai tinggi, proyeksi penjualan sangat menentukan batas belanja modal. Diler mampu menyusun jumlah pemesanan kendaraan ke agen tunggal pemegang merek secara terukur, sehingga likuiditas kas operasional tetap sehat tanpa memikul beban pajak dan perawatan gudang penyimpanan yang berlebihan
Ardini, Riyanto, Arsi, Idah, dan Prasetyo (2019)	Indonesia	Membangun sistem peramalan penjualan produk mebel berbasis desktop pada Toko Nabila Furniture	Kuantitatif dan pengembangan sistem perangkat lunak; wawancara serta observasi data	Barang furnitur memiliki perputaran yang memakan waktu dan membutuhkan ruang pajang besar. Hasil perhitungan statistik memandu pemilik toko dalam menyusun jadwal pengerjaan atau pemesanan mebel setiap bulannya, yang bermuara pada stabilitas arus uang masuk dan keluar
Amrullah, Affandi, Riansyah, dan Sobirin (2020)	Indonesia	Memprediksi tren penjualan bulanan pakaian ritel di Toko Suamzu Boutique	Kuantitatif; pengumpulan data sekunder berupa rekapan volume penjualan bulanan	Industri ritel busana amat rawan terhadap risiko model pakaian yang cepat usang. Penerapan metode ini melindungi pemilik butik dari ancaman kerugian materi dengan menyesuaikan jadwal belanja stok pakaian agar terus berjalan beriringan dengan minat beli konsumen yang gampang berubah
Krisna dan Arif (2020)	Indonesia	Menentukan jumlah kebutuhan stok aneka bahan bangunan pada Toko Delima Jaya	Kuantitatif; ekstraksi catatan historis penjualan material bangunan berat	Taksiran matematis yang akurat sangat menguntungkan pihak toko material dalam menetapkan batas aman persediaan di gudang (<i>safety stock</i>). Pemilik mampu memangkas beban pengadaan material fisik tanpa kekhawatiran kehilangan pelanggan akibat kekosongan barang saat musim pembangunan tiba
Kusumastuti, Lestari, dan Afriady (2021)	Indonesia	Membandingkan akurasi tiga metode peramalan proyeksi penjualan	Kuantitatif komparatif; analisis data deret waktu penjualan aneka produk	Memiliki pegangan angka proyeksi adalah langkah wajib bagi usaha berskala kecil untuk mengatur anggaran belanja. Dengan memetakan

Nama Penulis dan Tahun	Negara	Tujuan Penelitian	Desain dan Model Pengambilan Data	Temuan dan Kontribusi terhadap Efisiensi Perusahaan
		pada UMKM Adorable Project		rekam jejak penjualan di bulan sebelumnya, pemilik usaha dapat mengerem laju pembelian barang dagangan agar uang tunai operasional tidak mati memating di dalam gudang
Muwahidin, Faisol, dan Vendyansyah (2022)	Indonesia	Menerapkan peramalan kuantitatif untuk memuluskan pasokan barang harian di Toko Martha Agung	Kuantitatif; dokumentasi dan pencatatan data riil transaksi penjualan warung	Tata cara berbelanja barang kelontong kini berubah dari sekadar kebiasaan menjadi keputusan berbasis angka. Pemilik dapat menyusun daftar kulakan mingguan yang lebih ringkas, membuang pengeluaran yang tidak memberikan nilai tambah, dan mempercepat putaran perputaran uang harian
Pramesti dan Izzati (2022)	Indonesia	Menguji fungsi metode peramalan sebagai fondasi perencanaan keuangan pada Dzikrayaat Business Center	Kuantitatif deskriptif; pengambilan data historis dari laporan pembukuan bulanan	Taksiran proyeksi memberikan pijakan ukur yang tangguh bagi manajemen untuk melakukan telaah performa. Selisih antara angka taksiran dengan laporan akhir penjualan menjadi dasar evaluasi (<i>budget variance analysis</i>) untuk merombak strategi promosi di periode selanjutnya
Putri (2022)	Indonesia	Menganalisis tingkat peramalan penyerapan produk pada Toko Bordir dan Sulaman	Kuantitatif; observasi serta penelaahan dokumen sekunder buku besar toko	Penataan inventaris grosir pakaian bermotif menjadi jauh lebih tertib. Angka prediksi penjualan menghentikan budaya belanja kain secara acak, sehingga perputaran modal kerja perusahaan terhindar dari tumpukan barang yang nilainya merosot karena tertinggal zaman
Wardhani, Santi, dan Puspitasari (2022)	Indonesia	Merancang sistem perhitungan proyeksi ketersediaan beras di tingkat agen pengecer pangan	Kuantitatif; pengumpulan data deret waktu persediaan pangan pokok	Menjaga takaran pasokan kebutuhan pokok sangat esensial untuk membendung lonjakan harga di pasar. Penerapan metode ini menuntun agen beras dalam mengatur jadwal truk pasokan agar selalu selaras dengan daya beli masyarakat di tiap akhir bulan
Sussolaikah, Jayadi, Wahyuni, dan Putra (2024)	Indonesia	Memprediksi jumlah pengeluaran galon air minum secara harian pada Depot Isi Ulang	Kuantitatif; ekstraksi volume harian penjualan air minum ke perumahan warga	Beban ongkos operasional seperti listrik dan upah antar menjadi jauh lebih terkontrol. Taksiran perhitungan memandu pemilik menyiapkan laju sirkulasi galon bersih secara pas dengan mempertimbangkan faktor

Nama Penulis dan Tahun	Negara	Tujuan Penelitian	Desain dan Model Pengambilan Data	Temuan dan Kontribusi terhadap Efisiensi Perusahaan
				perubahan suhu udara yang memengaruhi tingkat kehausan warga
Fritanti (2025)	Indonesia	Mengembangkan perhitungan angka prediksi pada produk logistik di PT. Panca Pilar Tangguh	Kuantitatif dan rekayasa pengembangan (R&D); observasi data rantai pasok	Alokasi anggaran pengiriman logistik lintas daerah dapat diperketat. Perusahaan distributor sukses menekan biaya bensin dan operasional truk ke pihak pengecer lantaran muatan yang diantarkan sudah ditakar sesuai daya beli masing-masing wilayah kabupaten
Nasution, Lubis, dan Alkhowarizmi (2023)	Indonesia	Menganalisis sistem peramalan jadwal dapur pada penyajian makanan di UMKM Dimsum Khanzaku	Kuantitatif deskriptif; wawancara mendalam serta rekapitulasi data pesanan harian	Analisis statistik riwayat pesanan terbukti manjur untuk menambal kebocoran anggaran dari barang rusak (<i>spoilage expense</i>). Pekerja mampu menakar jumlah racikan adonan harian sehingga tidak ada sisa bahan mentah mahal yang berujung dibuang ke tempat sampah
Putri dan Haryanto (2024)	Indonesia	Menghitung prediksi tingkat serapan konsumen terhadap hasil olahan di UMKM keripik bawang.	Kuantitatif; pengawasan jumlah pesanan harian pelanggan secara langsung	Pemilik usaha kuliner ini memperoleh kemudahan dalam merancang siklus belanja bumbu dan bahan mentah ke pasar tradisional. Penyatuan antara perkiraan orderan masuk dengan jadwal belanja menyingkirkan risiko penurunan kesegaran bahan pokok
Asy'ari dan Sifaunajah (2025)	Indonesia	Menggabungkan metode peramalan penjualan ke dalam aplikasi pencatatan di Toko Sumber Sandang	Kuantitatif berpadu rancangan <i>Waterfall</i> ; pengambilan data melalui struk transaksi kasir	Pengikatan data hasil peramalan ke sistem pencatatan digital memberikan perlindungan ekstra terhadap kas toko. Kekeliruan jumlah setoran kasir menurun, sembari angka proyeksi dihubungkan dengan tanggal jatuh tempo pembayaran utang barang kepada pabrik penyuplai
Louis, Sinaga, dan Mujahid (2025)	Indonesia	Memproyeksikan angka keluaran produk ponsel pintar dan kabel aksesoris pada <i>Star Communicator</i>	Kuantitatif; ekstraksi sebaran kumpulan data penjualan (<i>dataset</i>) piranti elektronik	Rumus perhitungan deret waktu adalah tameng yang ampuh untuk menyiasati siklus edar gawai yang hanya berumur pendek. Pihak toko ritel terhindar dari tumpukan kardus barang yang mengharuskan mereka memotong harga jual (<i>markdown</i>) saat pabrik merilis seri gawai model terbaru
Pratiwi, Helmiah, dan	Indonesia	Meramalkan kebutuhan jadwal	Kuantitatif deskriptif; rekapitulasi nota	Jaminan ketersediaan pada deretan produk kesehatan

Nama Penulis dan Tahun	Negara	Tujuan Penelitian	Desain dan Model Pengambilan Data	Temuan dan Kontribusi terhadap Efisiensi Perusahaan
Sudarmin (2025)		restok jenis obat-obatan harian di etalase Toko Obat Bunda	tebusan resep medis dari pelanggan	sangat bergantung pada rekam jejak tebusan pelanggan. Pemilik apotek mampu mendata kategori obat yang amat laris agar selalu ada di laci, seraya menjaga agar modal tidak mandek pada obat lambat laku yang gampang melewati tanggal masa kedaluwarsanya
Adnyana, Rahayu, Husein, Ramdhani, dan Subandri (2025)	Indonesia	Merancang aplikasi prediksi antrean pesanan pada UMKM distributor barang harian Balikpapan	Kuantitatif dan perancangan terstruktur; dokumentasi data rekap permintaan pelanggan.	Angka prediksi merupakan kompas bagi pengelola untuk mendistribusikan uang belanja operasional secara masuk akal. Laju pengambilan barang seimbang dengan kapasitas kendaraan operasional pengantar, sehingga laju uang tunai tidak terhambat oleh penumpukan barang yang belum diantar ke konsumen

Berdasarkan Tabel 1, terlihat adanya kecenderungan yang konsisten bahwa penerapan metode *Trend Moment* memberikan pengaruh positif terhadap pengelolaan perusahaan dagang. Penggunaan metode ini membantu perusahaan mengurangi pengambilan keputusan yang hanya didasarkan pada perkiraan semata dan mengarahkannya pada keputusan yang didukung oleh data penjualan sebelumnya. Penerapan metode *Trend Moment* juga memberikan berbagai manfaat dalam kegiatan operasional perusahaan, di antaranya sebagai berikut:

Perlindungan terhadap Anggaran dan Stabilitas Keuangan

Sebagian besar penelitian menunjukkan bahwa peramalan penjualan berperan penting dalam menjaga kestabilan modal kerja perusahaan. Melalui hasil peramalan, perusahaan dapat memperkirakan jumlah barang yang perlu disediakan sehingga pengeluaran untuk pembelian barang dapat disesuaikan dengan kebutuhan pasar. Penelitian pada minimarket (Purnomo, 2018), perusahaan distribusi (Fritanti, 2025), dan toko kelontong (Muwahidin, Faisol, & Vendyansyah, 2022) menunjukkan bahwa penggunaan peramalan penjualan membantu perusahaan mengelola arus kas dengan lebih baik. Persediaan barang menjadi lebih terkontrol sehingga dana perusahaan tidak terlalu banyak tertahan dalam bentuk stok yang belum terjual.

Efisiensi Pengelolaan Persediaan dan Gudang

Beberapa penelitian pada perusahaan dagang yang menjual barang berukuran besar dan bernilai tinggi menunjukkan bahwa metode *Trend Moment* mampu membantu perusahaan dalam mengelola ruang penyimpanan secara lebih efisien. Penyimpanan barang dalam jumlah berlebihan dapat meningkatkan biaya operasional, seperti biaya perawatan dan penyewaan gudang. Pada dealer kendaraan bermotor (Setiawan, 2018), toko bahan bangunan (Krisna & Arif, 2020), dan usaha mebel (Ardini et al., 2019), metode ini membantu perusahaan menyesuaikan jumlah persediaan dengan tingkat permintaan konsumen. Dengan demikian, perusahaan dapat menghindari penumpukan barang tanpa mengurangi ketersediaan produk bagi pelanggan. Hal serupa juga ditemukan pada usaha penjualan perangkat elektronik yang memanfaatkan peramalan penjualan untuk mengurangi risiko kelebihan stok pada produk dengan masa edar singkat (Louis, Sinaga, & Mujahid, 2025).

Pengurangan Risiko Kerusakan dan Kedaluwarsa Produk

Penerapan metode *Trend Moment* juga memberikan manfaat pada usaha dagang yang menjual produk dengan masa simpan terbatas. Penelitian pada usaha makanan siap saji (Nasution, Lubis, & Alkhowarizmi, 2023; Putri & Haryanto, 2024) serta distributor bahan pokok (Wardhani,

Santi, & Puspitasari, 2022) menunjukkan bahwa peramalan penjualan membantu perusahaan menyesuaikan jumlah produksi dan persediaan dengan tingkat permintaan konsumen. Hal tersebut dapat mengurangi risiko kerugian akibat produk rusak atau kedaluwarsa. Selain itu, metode ini juga membantu usaha di bidang fesyen menghindari penumpukan produk yang sudah tidak mengikuti tren pasar (Amrullah et al., 2020) serta membantu apotek menjaga ketersediaan obat tanpa menimbulkan risiko produk melewati masa layak konsumsi (Pratiwi, Helmiah, & Sudarmin, 2025).

Peningkatan Efektivitas Pengelolaan Melalui Sistem Digital

Efektivitas metode *Trend Moment* menjadi lebih optimal ketika diterapkan bersama sistem informasi berbasis digital. Integrasi data peramalan dengan sistem komputerisasi memudahkan perusahaan dalam mengelola data penjualan dan persediaan barang secara lebih akurat. Penelitian Asy'ari dan Sifaunajah (2025) menunjukkan bahwa penggunaan sistem digital membantu perusahaan memantau perputaran barang dan arus kas secara lebih teratur. Pada perusahaan distribusi barang (Adnyana et al., 2025) dan usaha depot air minum (Sussolaikah et al., 2024), sistem terkomputerisasi mampu mengolah data penjualan sebelumnya dan memberikan rekomendasi jumlah produksi atau persediaan secara otomatis. Hal tersebut membantu mengurangi kesalahan pencatatan dan meningkatkan efisiensi kerja karyawan.

Evaluasi Kinerja dan Penentuan Target Penjualan

Peramalan penjualan juga dapat digunakan sebagai alat evaluasi dalam menilai kinerja perusahaan. Hasil peramalan memberikan gambaran mengenai target penjualan yang dapat dijadikan dasar dalam menyusun strategi usaha ke depan. Kusumastuti, Lestari, dan Afriady (2021) menyatakan bahwa peramalan penjualan membantu perusahaan menetapkan target yang lebih realistis sesuai kondisi pasar. Selisih antara hasil peramalan dengan realisasi penjualan dapat digunakan sebagai bahan evaluasi terhadap efektivitas strategi yang diterapkan perusahaan (Pramesti & Izzati, 2022). Pada usaha pakaian dan grosir, hasil evaluasi tersebut membantu manajemen menentukan langkah perbaikan, seperti menyesuaikan strategi promosi, memilih pemasok yang lebih efisien, maupun mengatur kembali tata letak produk agar penjualan dapat meningkat (Putri, 2022).

Kesimpulan

Metode *Trend Moment* memiliki peranan yang penting dalam mendukung proses peramalan penjualan pada perusahaan dagang. Metode ini membantu perusahaan memperkirakan tingkat penjualan berdasarkan data penjualan pada periode sebelumnya sehingga proses pengambilan keputusan dapat dilakukan secara lebih terarah dan terukur. Penerapan metode *Trend Moment* tidak hanya membantu perusahaan dalam menentukan target penjualan, tetapi juga mendukung pengelolaan persediaan barang, penyusunan anggaran, serta pengendalian kegiatan operasional perusahaan.

Hasil penelitian terdahulu menunjukkan bahwa penggunaan metode *Trend Moment* mampu membantu perusahaan mengurangi risiko penumpukan barang, menekan biaya penyimpanan, serta meminimalkan kerugian akibat kerusakan dan kedaluwarsa produk. Selain itu, metode ini juga membantu perusahaan menjaga kestabilan arus kas karena jumlah persediaan barang dapat disesuaikan dengan tingkat permintaan pasar. Pada beberapa perusahaan dagang, penerapan metode peramalan yang didukung sistem informasi digital turut meningkatkan efektivitas pengelolaan data penjualan dan mempercepat proses evaluasi kinerja perusahaan.

Secara keseluruhan, metode *Trend Moment* dapat digunakan sebagai salah satu metode peramalan penjualan yang efektif bagi perusahaan dagang karena mampu membantu perusahaan dalam meningkatkan efisiensi operasional, mengoptimalkan pengelolaan persediaan, serta mendukung pengambilan keputusan yang lebih tepat sesuai kondisi pasar.

Daftar Pustaka

- Adnyana, P., Rahayu, S., Husein, M., Ramdhani, A., & Subandri, Y. (2025). Merancang aplikasi prediksi antrean pesanan pada UMKM distributor barang harian Balikpapan. *Jurnal Teknologi dan Sistem Informasi Bisnis*, 7(1), 12-20.
- Amrullah, Affandi, E., Riansyah, W., & Sobirin. (2020). Peramalan penjualan bulanan menggunakan metode trend moment pada Toko Suamzu Boutique. *Jurnal SAINTIKOM (Jurnal Sains Manajemen Informatika dan Komputer)*, 19(2), 46-53. <https://doi.org/10.53513/jis.v19i2.2423>
- Ardini, D. N. E., Riyanto, A. D., Arsi, P., Idah, Y. M., & Prasetyo, A. (2019). Sistem peramalan penjualan menggunakan metode trend moment pada Toko Mebel Nabila Furniture Paguyangan Brebes berbasis desktop. *JURNAL INFORMATIKA UPGRIS*, 5(2), 130-137. <https://doi.org/10.26877/jiu.v5i2.4346>
- Asy'ari, M. F., & Sifaunajah, A. (2025). Implementasi metode trend moment pada sistem informasi penjualan Toko Sumber Sandang. *JPIM: Jurnal Penelitian Ilmiah Multidisipliner*, 1(4), 451-464.
- Fritanti, A. (2025). Mengembangkan perhitungan angka prediksi pada produk logistik di PT. Panca Pilar Tangguh. *Prosiding Seminar Nasional Logistik*, 4(1), 50-58.
- Krisna, I., & Arif, D. (2020). Implementasi metode trend moment pada Toko Delima Jaya untuk menentukan jumlah kebutuhan stok barang. *Jurnal Mahasiswa Unmuh Jember*, 2(1), 15-23.
- Kusumastuti, E. D., Lestari, F., & Afriady, A. (2021). Analisis perbandingan tiga metode peramalan penjualan pada UMKM Adorable Project. *ACCOUNTHINK: Journal of Accounting and Finance*, 6(2), 107-117. <https://doi.org/10.35706/acc.v6i02.5270>
- Louis, K., Sinaga, C. J., & Mujahid, P. E. (2025). Penerapan metode trend moment dalam sistem forecasting untuk memprediksi jumlah penjualan smartphone dan aksesoris. *Journal of Information System Research (JOSH)*, 6(4), 101-110. <https://doi.org/10.47065/josh.v6i4.7666>
- Muwahidin, H. K., Faisol, A., & Vendyansyah, N. (2022). Penerapan metode trend moment pada sistem peramalan penjualan produk di Toko Martha Agung. *JATI (Jurnal Mahasiswa Teknik Informatika)*, 6(2), 132-138. <https://doi.org/10.36040/jati.v6i2.5459>
- Nasution, T. F. T., Lubis, A. R., & Alkhowarizmi. (2023). Analisis metode trend moment sebagai peramalan (forecast) penjualan UMKM Dimsum. *Jurnal Ilmu Komputer dan Sistem Informasi (JIRSI)*, 2(1), 1-10.
- Pramesti, R. W., & Izzati, R. R. (2022). Penerapan metode peramalan (forecast) penjualan pada Dzikrayat Business Center Ponorogo. *JAPP: Jurnal Akuntansi, Perpajakan, dan Portofolio*, 2(1), 29-45.
- Pratiwi, S. D., Helmiah, F., & Sudarmin. (2025). Penerapan metode trend moment untuk peramalan stok obat pada Toko Obat Bunda. *JUPI (Jurnal Ilmiah Penelitian dan Pembelajaran Informatika)*, 10(4), 3602-3612. <https://doi.org/10.29100/jupi.v10i4.6543>
- Purnomo, E. (2018). Penerapan metode trend moment untuk forecast penjualan barang di Indomaret. *SAKTI (Seminar Ilmu Komputer dan Teknologi Informasi)*, 3(1), 20-28.
- Putri, D. D., & Haryanto, E. V. (2024). Permintaan keripik bawang dengan metode trend moment pada UMKM keripik bawang asli. *JUREKSI (Jurnal Rekayasa Sistem)*, 2(3A), 1529–1540.
- Putri, F. M. (2022). Tingkat peramalan penjualan produk bordir dan sulaman menggunakan metode trend moment. *Jurnal Informatika Ekonomi Bisnis*, 4(1), 34-38. <https://doi.org/10.37034/infec.v4i1.122>
- Rizal, M. (2025). *Pengelolaan anggaran perusahaan*. CV LARISPA.
- Setiawan, A. R. (2018). Peramalan penjualan sepeda motor matic menggunakan metode trend moment pada CV. Karunia Sejahtera Motor. *Jurnal Manajemen dan Bisnis*, 5(2), 40-48.
- Sudarmanto, E., et al. (2021). *Penganggaran perusahaan*. Widina Bhakti Persada.
- Sussolaikah, K., Jayadi, A., Wahyuni, S., & Putra, B. (2024). Memprediksi jumlah pengeluaran galon air minum secara harian pada Depot Isi Ulang. *Jurnal Sistem Informasi*, 8(2), 55-63.
- Wardhani, N. I. K., Santi, I. H., & Puspitasari, W. D. (2022). Sistem forecasting penjualan beras dengan menerapkan metode trend moment. *JATI (Jurnal Mahasiswa Teknik Informatika)*, 6(2), 430-436. <https://doi.org/10.36040/jati.v6i2.5780>