



Analisis *Forecasting* Penjualan Motor Listrik pada Tahun 2025 dengan Metode *Trend Moment* dalam Perspektif Bisnis Islam (Studi pada Dealer Motor Listrik Gesits Kota Bandar Lampung)

Ardi Rahmat Surya^{1*}, Madnasir², Liya Ermawati³

¹Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung
ardirahmatsurya2909@gmail.com*

Received 10 Juli 2025 | Revised 21 Agustus 2025 | Accepted 31 Agustus 2025

*Korespondensi Penulis

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis *Forecasting* penjualan pada motor Listrik pada tahun 2025 dengan metode *Trend Moment* dalam perspektif bisnis Islam dengan studi pada dealer motor Listrik Gesits Kota Bandar Lampung. Penelitian ini merupakan jenis penelitian lapangan (*field research*), Sumber data primer dalam penelitian ini adalah sumber data yang diperoleh secara langsung atau melalui hasil wawancara dengan pimpinan Dealer Motor Listrik Gesits. Metode *Trend Moment* berhasil memproyeksikan penjualan motor listrik Gesits di Bandar Lampung mencapai 28 unit pada tahun 2025, menandakan pemulihan dari penurunan tahun 2024. Proyeksi ini menjadi landasan strategis bagi dealer untuk merancang pemasaran yang terarah dan mengoptimalkan manajemen persediaan demi pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan. Dalam perspektif bisnis Islam, proyeksi ini harus didasari nilai-nilai transparansi, kejujuran, dan kemaslahatan bersama, dengan perencanaan yang fleksibel dan non-spekulatif, serta diiringi dengan tawakal setelah upaya maksimal, memastikan keputusan yang etis dan berkelanjutan.

Kata Kunci: Motor Listrik; *Forecasting*; Metode *Trend Moment*; Bisnis Islam

Abstract

This study aims to analyze Forecasting sales on electric motorcycles in 2025 with the Trend Moment method in the Islamic business perspective with a study on Gesits electric motorcycle dealers in Bandar Lampung. This study is a type of field research (field research), the primary data source in this study is the source of data obtained directly or through interviews with leaders of electric Motor dealers Gesits. The Trend Moment method successfully projects sales of Gesits electric motors in Bandar Lampung to reach 28 units in 2025, signaling a recovery from the decline in 2024. This projection serves as a strategic foundation for dealers to design targeted marketing and optimize inventory management for sustainable business growth. In the Islamic business perspective, this projection should be based on the values of transparency, honesty, and mutual benefit, with flexible and non-speculative planning, and accompanied by trust after maximum effort, ensuring ethical and sustainable decisions.

Keywords: Electric Motor, *Forecasting*, *Trend Moment Method*, Islamic Business

PENDAHULUAN

Industri otomotif mengalami pertumbuhan pesat secara global, hal ini mendorong perusahaan-perusahaan otomotif dari negara maju seperti Jepang, Cina, dan Korea untuk bersaing dalam merebut pangsa pasar global. Pertumbuhan ekonomi dan kebutuhan akan transportasi efisien di kota-kota besar Indonesia menjadi pendorong utama penggunaan kendaraan roda dua. Sepeda motor menjadi pilihan utama masyarakat, dan keinginan untuk memiliki produk unggul tetap menjadi faktor utama dalam keputusan pembelian (Aji et al., 2024). Dalam beberapa tahun terakhir, industri motor listrik di Indonesia telah menunjukkan pertumbuhan yang signifikan, seiring dengan meningkatnya kesadaran masyarakat akan pentingnya kendaraan ramah lingkungan. Dengan berkembangnya teknologi, terutama dalam bidang transportasi berkelanjutan, Motor Listrik Gesits telah mengubah dinamika pasar



(Ermawati et al., 2022). Motor listrik semakin diminati oleh konsumen yang peduli lingkungan dan mencari alternatif ramah lingkungan.

PT Gesits Technologies Indo merupakan sebuah perusahaan yang memproduksi produk lokal motor listrik Gesits (Ardodi & Pasaribu, 2024). Perjalanan perusahaan ini dimulai sejak tahun 2015 dengan pembuatan MOU pembuatan motor listrik oleh PT Garansindo dan Rektor Institut Teknologi Sepuluh November. Kendaraan motor Gesits ini telah memasuki pameran otomotif seperti IIMS (Indonesia International Motor Show) pada tahun 2015. Sebelum masa produksi di tahun 2016, motor ini juga pernah terlibat dalam touring dari Jakarta sampai Bali untuk pengujian performa motor. Pada tahun 2017, PT Gesits bekerja sama dengan PT WIKA untuk pendirian pabrik dan produksi dan di tahun 2018 motor ini juga pernah dicoba oleh Presiden Indonesia, Bapak Presiden Joko Widodo. Tapi saat ini, Gesits dimiliki oleh perusahaan WIMA yang merupakan perusahaan joint venture antara PT WIKA dan PT Gesits Technologies Indo, dalam kerjasamanya saat ini, Gesits telah memiliki flagship store di Jakarta.

Motor listrik Gesits adalah motor listrik yang dikembangkan oleh ITS (Institut Teknologi Sepuluh November) dan dirakit oleh perusahaan BUMN di Indonesia, yaitu PT WIKA yang merupakan perusahaan industri dan konstruksi (Tirtayasa et al., 2024). Kendaraan motor ini merupakan kendaraan motor lokal dengan 95% komponen dari lokal. Komponen buatan lokal yang dipakai untuk produk ini adalah PT Pindad yang menjadi pembuat electric power train, PT Len Industri yang akan membuat electric controller, dan PT Pertamina menyuplai baterai lithium dan juga memberikan fasilitas penukaran baterai. Motor Gesits secara formal diluncurkan dikarenakan meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap transportasi yang ramah lingkungan. Ciri pengguna sepeda motor di Indonesia terbilang unik serta bermacam-macam sehingga bermacam jenis motor coba diperkenalkan oleh para produsen motor. Harga motor listrik Gesits juga terbilang murah, kurang dari Rp30 jutaan. Motor listrik Gesits mempunyai desain yang lumayan mirip dengan motor Honda Vario 150. Terlebih pada bagian depan, lampu utama apalagi seragam dengan miliknya motor Honda Vario 150. Motor listrik Gesits memakai tenaga listrik dengan energi motor 5KW. Dari energi ini dapat menempuh jarak sepanjang 100 km dalam energi baterai penuh. Pengisian energi baterai motor listrik Gesits Cuma memerlukan waktu 3 jam saja hingga baterai terisi penuh. Pengguna motor listrik Gesits pula dapat melaksanakan swap baterai di beberapa SPBU.

Tabel 1. Daftar 10 motor listrik terlaris di Indonesia pada tahun 2023

Peringkat	Merek	Jumlah Penjualan
1	Gesits	12.000
2	Viar Q1	8.000
3	Smoot	6.000
4	Uwinfly	4.000
5	ECGO	3.000
6	Davigo	2.000
7	Minerva	1.000
8	Polytron	500
9	Rakata	200

Sumber: motorlistrikin.com, 2025

Gesits merupakan motor listrik terlaris di Indonesia pada tahun 2023, dengan penjualan mencapai 12.000 unit. Penjualan motor listrik di Indonesia diperkirakan akan terus meningkat di tahun-tahun mendatang. Hal ini didukung oleh berbagai faktor, seperti insentif dari pemerintah, perkembangan teknologi, dan kesadaran masyarakat akan pentingnya lingkungan. Permintaan terhadap kendaraan listrik, khususnya motor listrik Gesits, semakin meningkat seiring dengan kesadaran masyarakat akan pentingnya keberlanjutan dan pengurangan emisi karbon. Lalu peningkatan penjualan motor listrik di Indonesia merupakan hal yang positif. Hal ini menunjukkan bahwa masyarakat Indonesia semakin sadar akan pentingnya lingkungan yang lebih bersih. Dengan terus meningkatkan insentif dan dukungan dari pemerintah, serta pengembangan teknologi yang lebih pesat, diharapkan penggunaan kendaraan listrik di Indonesia akan terus meningkat di masa depan.

Namun terkadang terdapat permasalahan dalam proses prediksi persediaan barang yang masih menggunakan perkiraan dari catatan penjualan sebelumnya dapat mengakibatkan kelebihan barang pada jenis tertentu juga kekurangan barang tertentu. Dengan adanya permasalahan tersebut maka diperlukan

suatu metode yang dapat membantu memprediksi jumlah persediaan barang yang dibutuhkan untuk periode kedepannya.

Metode pemecah masalah yang sesuai dengan permasalahan diatas yaitu memakai Metode *Trend Moment*. Metode *Trend Moment* bisa memprediksi jumlah persediaan barang dengan berpatokan catatan penjualan pada periode sebelumnya (Fitriani & Devi, 2022). Dalam konteks ini, *forecasting* atau peramalan permintaan menjadi sangat penting untuk membantu produsen dalam merencanakan produksi dan distribusi secara efisien. Salah satu metode yang dapat digunakan untuk peramalan ini adalah metode *Trend Moment*, yang dikenal karena kemampuannya dalam menganalisis data historis untuk memprediksi tren masa depan. Metode *Trend Moment* adalah teknik statistik yang digunakan untuk meramalkan nilai masa depan berdasarkan data historis (Yulian et al., 2020). Dalam penerapannya, metode ini menghitung garis tren dari data yang ada, sehingga dapat memberikan estimasi yang lebih akurat mengenai permintaan di masa depan (Rizky Prayoga et al., 2023). Kelebihan dari metode ini adalah kemampuannya untuk menangani fluktuasi dalam data dan memberikan prediksi yang lebih stabil dibandingkan dengan metode lainnya. Peramalan merupakan suatu perkiraan terhadap sesuatu yang belum terjadi maupun yang akan terjadi di masa yang akan datang. Peramalan merupakan salah satu unsur yang sangat penting dalam pengambilan keputusan, karena efektifitas suatu keputusan pada umumnya bergantung pada beberapa faktor yang tidak dapat kita lihat saat keputusan tersebut dibuat (Basyaib, 2006). *Forecasting* atau peramalan penjualan merupakan alat penting dalam manajemen bisnis untuk merencanakan strategi pemasaran dan produksi (Dewantara & Giovanni, 2023). Dalam konteks motor listrik Gesits, penggunaan metode *Trend Moment* dapat memberikan wawasan yang lebih baik mengenai pola penjualan dan permintaan pasar. Metode ini memungkinkan perusahaan untuk menganalisis data historis penjualan dan mengidentifikasi tren yang dapat mempengaruhi keputusan bisnis di masa depan (Ermawati & Utami, 2025).

Forecasting adalah persediaan serta persiapan di masa yang akan datang dengan menggunakan metode-metode yang tersedia (Eunike et al., 2021). *Forecasting* merupakan dugaan terhadap permintaan yang akan datang, sehingga setiap perusahaan dapat mempersiapkan persediaan guna menghadapi masa depan (Simanjuntak & Wicaksono, 2022).

Dalam Surah Luqman ayat 34, dijelaskan tentang peramalan atau menduga sesuatu yang belum pernah terjadi sebelumnya, ayat tersebut yang berbunyi:

إِنَّ اللَّهَ عِنْدَهُ عِلْمُ السَّاعَةِ وَيُنَزِّلُ الْغَيْثَ وَيَعْلَمُ مَا فِي الْأَرْحَامِ وَمَا تَدْرِي نَفْسٌ مَّاذَا تَكْسِبُ غَدًا وَمَا تَدْرِي نَفْسٌ بِأَيِّ أَرْضٍ تَمُوتُ إِنَّ اللَّهَ عَلِيمٌ خَبِيرٌ

Artinya : “Sesungguhnya Allah memiliki pengetahuan tentang hari Kiamat, menurunkan hujan, dan mengetahui apa yang ada dalam rahim. Tidak ada seorang pun yang dapat mengetahui (dengan pasti) apa yang akan dia kerjakan besok. (Begitu pula,) tidak ada seorang pun yang dapat mengetahui di bumi mana dia akan mati. Sesungguhnya Allah Maha Mengetahui lagi Mahateliti.”

Dalam perspektif bisnis Islam, analisis *forecasting* tidak hanya berfokus pada keuntungan finansial, tetapi juga mempertimbangkan etika dan tanggung jawab sosial. Prinsip-prinsip seperti keadilan, transparansi, dan keberlanjutan menjadi landasan dalam pengambilan keputusan (Amyulianthy et al., 2025). Dalam hal ini, Gesits tidak hanya berupaya meningkatkan penjualan motor listrik tetapi juga berkontribusi pada pengurangan emisi karbon dan penciptaan ekosistem transportasi yang lebih bersih (Nazwari et al., 2025). Dengan demikian, analisis *forecasting* yang dilakukan harus mencerminkan nilai-nilai tersebut, memastikan bahwa setiap langkah bisnis sejalan dengan prinsip-prinsip syariah (Wahyuni et al., 2022).

Permasalahan yang sering terjadi pada dealer motor listrik gesits ini adalah sering terjadi kekurangan atau penumpukan jumlah produk yang akan dijual serta tidak sesuai dengan jumlah permintaan dari konsumen. Untuk mengatasi permasalahan tersebut maka diperlukan adanya sistem perhitungan perencanaan penjualan Motor Listrik Gesits dalam memenuhi permintaan konsumen dengan metode tertentu. Ada banyak metode yang bisa digunakan dalam perhitungan stok Produk (Yulitasari et al., 2024). Namun, metode yang sering digunakan untuk perhitungan stok produk yaitu metode *forecasting* atau peramalan.

Penelitian terdahulu yang relevan dengan penelitian ini ialah studi yang dilakukan oleh (Amrullah et al., 2020) berjudul “Peramalan Penjualan Bulanan menggunakan metode *Trend Moment* pada Toko *Suamzu Boutique*” yang menunjukkan permasalahan yang terjadi berkenaan prediksi penjualan pada bulan yang akan datang diselesaikan dengan menerapkan Metode *Trend Moment*

(Amrullah et al., 2020). Selain itu, penelitian (Prayoga et al., 2023) dalam “Analisis Metode *Trend Moment* Dalam *Forecasting* Untuk Memprediksi Jumlah Penjualan Pada Restoran Ayam Geprek Gokil”, memberikan penerapan *metode trend moment* dalam memprediksi penjualan ayam geprek gokil pada Resto Ayam Gokil yang akan terjadi kedepannya dikategorikan efektif karena hasil error yang didapat 0.64% dengan tingkat akurasi 99.36%. Dengan adanya penelitian ini maka diharapkan Resto Ayam Gokil dapat mempersiapkan cost produksi lebih tepat efisien. Penelitian ini juga memberikan pengetahuan pada penulis dalam hal pembelajaran datamining mengenai metode prediksi. Penelitian-penelitian ini menjadi dasar dalam memahami penerapan metode peramalan dan relevansi prinsip bisnis Islam dalam konteks penjualan motor listrik.

Tinjauan pustaka menunjukkan bahwa meskipun terdapat banyak penelitian mengenai peramalan penjualan menggunakan metode *trend moment*, belum banyak studi yang secara spesifik mengaplikasikan metode ini untuk memprediksi penjualan motor listrik, khususnya dengan mempertimbangkan perspektif bisnis Islam. Penelitian sebelumnya cenderung berfokus pada produk konvensional atau tidak mengintegrasikan nilai-nilai syariah dalam analisis bisnis. Oleh karena itu, *gap* penelitian ini adalah kurangnya eksplorasi mengenai proyeksi penjualan motor listrik yang sedang berkembang pesat di pasar Indonesia, dengan pendekatan yang relevan secara etis dan religius. Kebaruan dari penelitian ini terletak pada penggabungan metode *trend moment* yang terbukti efektif dalam peramalan, dengan kerangka bisnis Islam untuk menganalisis penjualan motor listrik. Pendekatan ini tidak hanya mengisi kekosongan dalam literatur akademik terkait peramalan penjualan motor listrik, tetapi juga memberikan kontribusi unik dengan menawarkan wawasan bisnis yang selaras dengan prinsip-prinsip syariah, sebuah aspek yang relevan bagi konsumen dan pelaku usaha di Indonesia.

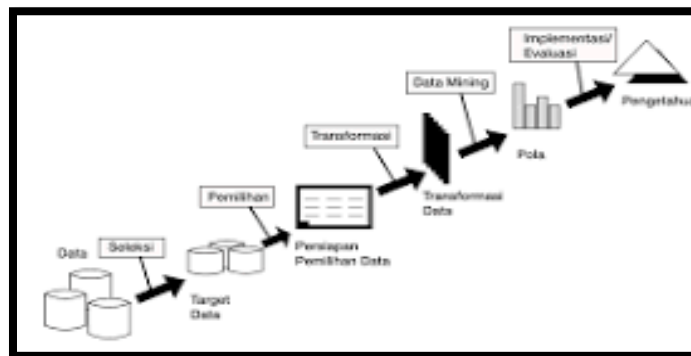
Sehingga tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis dan memprediksi penjualan motor listrik pada tahun 2025 menggunakan metode *Trend Momen* di Dealer Motor Listrik Gesits Kota Bandar Lampung, serta mengevaluasi hasil *forecasting* tersebut dalam perspektif bisnis Islam. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi yang akurat dan relevan bagi pihak dealer dalam perencanaan strategi penjualan di masa mendatang, selaras dengan prinsip-prinsip ekonomi syariah.

METODE

Penelitian ini merupakan jenis penelitian lapangan (*field research*), yaitu penelitian yang mengamati dan menggambarkan keadaan dan fenomena yang lebih jelas mengenai situasi yang terjadi maka pendekatan ini menggunakan pendekatan kualitatif (Sugiyono, 2014). Metode penelitian kualitatif adalah jenis metode penelitian yang temuan-temuannya tidak diperoleh melalui prosedur statistik atau bentuk hitungan lainnya. Penulisan dalam penelitian ini berusaha untuk memahami dan menafsirkan makna dari suatu peristiwa interaksi tingkah laku manusia dalam situasi tertentu menurut perspektif peneliti itu sendiri. Penelitian kualitatif adalah penelitian yang bersifat deskriptif dan cenderung menggunakan analisis, dimana proses dan makna (perspektif subjek) lebih ditonjolkan dalam penelitian kualitatif. Landasan teori dimanfaatkan sebagai pemandu atau rujukan agar fokus penelitian sesuai dengan fakta di lapangan (Syafnidawaty, 2020).

Sumber data primer dalam penelitian ini adalah sumber data yang diperoleh secara langsung atau melalui hasil wawancara dengan pimpinan Dealer Motor Listrik Gesits. Dan terkait data sekunder dalam penelitian ini adalah jurnal, karya tulis, buku, dokumen serta data-data lain yang sesuai dengan penelitian ini. Dalam penelitian ini, data dikumpulkan melalui tiga metode utama untuk memastikan kelengkapan dan akurasi informasi terkait prediksi penjualan motor listrik Gesits. Observasi dilakukan dengan mengamati dan mencatat secara langsung kondisi dan perilaku objek penelitian yang relevan dengan prediksi penjualan. Selanjutnya, wawancara mendalam dilakukan dengan pimpinan Dealer Motor Listrik Gesits untuk mendapatkan informasi spesifik dan relevan yang tidak dapat diperoleh melalui observasi. Terakhir, metode dokumentasi digunakan untuk mengumpulkan data dari berbagai sumber tertulis seperti surat, catatan, laporan, dan foto, yang memungkinkan peneliti meninjau informasi historis dan kontekstual.

Pengolahan data adalah proses krusial dalam menggali informasi, di mana *Data Mining* menjadi inti untuk menemukan pola dan hubungan tersembunyi dalam data berukuran besar melalui teknik statistik dan matematika (Rahayu et al., 2024). Meskipun sering disamakan, *Data Mining* sebenarnya adalah salah satu tahapan dalam *Knowledge Discovery in Database (KDD)*



Gambar 2. Proses KDD

Sebuah proses komprehensif yang melibatkan seleksi data, pra-pemrosesan (pembersihan dan transformasi), hingga interpretasi hasil (Hesananda & Agustian, 2024). Selain itu, *Forecasting* (Peramalan), khususnya menggunakan metode *Trend Moment*, merupakan alat penting untuk memprediksi kejadian di masa depan dengan menganalisis tren data historis, seperti peramalan penjualan, dengan tujuan mengurangi ketidakpastian dan memberikan informasi yang relevan untuk perencanaan. Metode trend moment menggunakan cara-cara perhitungan statistika dan matematika tertentu untuk mengetahui fungsi yang dibentuk oleh data historis perusahaan. Pada halaman ini akan dibahas mengenai metode yang digunakan penulis dalam pembuatan aplikasi peramalan. Metode Trend Moment adalah teknik statistik yang digunakan untuk memperkirakan nilai masa depan berdasarkan data historis. Rumus utamanya adalah $Y = a + bX$, di mana Y adalah nilai yang diramalkan, a adalah konstanta, b adalah koefisien kemiringan, dan X adalah variabel independen. Langkah perhitungannya yang pertama ialah dengan mengumpulkan data historis yang relevan untuk dianalisis, kemudian menghitung nilai a dan b berdasarkan data yang telah dikumpulkan. Setelah nilai a dan b ditemukan kemudian masukkan nilai a dan b ke dalam rumus $Y = a + bX$ untuk membentuk model prediksi. Dan setelah hasil ditemukan gunakan model untuk memperkirakan nilai di masa depan dengan memasukkan nilai X yang diinginkan. Setelah nilai ramalan yang telah diperoleh dari hasil peramalan dengan metode Trend Moment akan dikoreksi terhadap pengaruh musiman dengan menggunakan indeks musim (Edy, 2018)

Metode *Trend Moment* adalah salah satu teknik statistik yang digunakan untuk menganalisis dan memodelkan data deret waktu, khususnya dalam menentukan bentuk fungsi tren yang paling cocok untuk menggambarkan pola pergerakan data sepanjang waktu (Rahmad, 2025). Pendekatan ini bekerja dengan menyamakan momen-momen sampel (momen dari data historis) dengan momen-momen teoritis dari fungsi tren yang diasumsikan. Momen-momen ini, seperti rata-rata, varians, dan momen-momen tingkat tinggi lainnya, memberikan informasi tentang distribusi dan bentuk data. Dengan menyamakan kedua set momen tersebut, parameter-parameter dalam fungsi tren misalnya, koefisien untuk tren linear, kuadratik, atau eksponensial dapat diestimasi, sehingga memungkinkan kita untuk memprediksi nilai-nilai masa depan atau memahami perilaku data di masa lalu.

Kelebihan utama Metode *Trend Moment* terletak pada kemampuannya untuk mengidentifikasi bentuk tren yang kompleks tanpa memerlukan asumsi distribusi data yang ketat dibandingkan beberapa metode lain (Suci Sukmawati et al., 2023). Meskipun demikian, metode ini bisa menjadi lebih rumit dalam perhitungannya, terutama ketika melibatkan momen-momen tingkat tinggi dan fungsi tren yang non-linear. Akurasi estimasi parameter sangat bergantung pada pemilihan fungsi tren awal yang tepat, dan seringkali membutuhkan pemeriksaan visual data serta pemahaman kontekstual sebelum penerapan. Metode ini umum digunakan dalam berbagai bidang seperti ekonomi, keuangan, dan ilmu sosial untuk meramalkan variabel makroekonomi, penjualan produk, atau perubahan demografi berdasarkan pola historis (Rahmad, 2025).

HASIL dan PEMBAHASAN

Berdasarkan data penjualan motor listrik pada Dealer Motor Listrik Gesits di 4 (empat) tahun terakhir yaitu tahun 2021 sampai 2024 yang telah dikumpulkan sebagai berikut:

Tabel 2. Penjualan Motor Listrik Gesit di Kota Bandar Lampung tahun 2021-2024

Bulan	Type Motor	Harga	2021	2022	2023	2024
			Terjual	Terjual	Terjual	Terjual
Januari	Gesits G1	28.500.000	2	1	3	1
February	Gesits G1	28.500.000	0	1	2	0
Maret	Gesits G1	28.500.000	1	2	2	0
April	Gesits G1	28.500.000	1	2	6	1
Mei	Gesits G1	28.500.000	3	5	3	0
Juni	Gesits G1	28.500.000	2	3	3	0
Juli	Gesits G1	28.500.000	0	2	4	0
Agustus	Gesits G1	28.500.000	2	3	5	1
September	Gesits G1	28.500.000	2	1	2	0
Oktober	Gesits G1	28.500.000	0	1	1	0
November	Gesits G1	28.500.000	3	2	4	0
Desember	Gesits G1	28.500.000	1	3	4	1
Total			17	26	39	4

Sumber: Data diolah Penulis

Berdasarkan data penjualan motor listrik Gesits di Bandar Lampung dari tahun 2021 hingga 2024, terlihat adanya peningkatan penjualan yang signifikan pada tahun 2023 diikuti oleh penurunan drastis di tahun 2024. Pada tahun 2021, total 17 unit Gesits G1 terjual, meningkat menjadi 26 unit pada tahun 2022. Puncaknya, penjualan mencapai 39 unit di tahun 2023. Namun, pada tahun 2024, penjualan anjlok drastis menjadi hanya 4 unit, menunjukkan perlambatan pasar atau faktor lain yang mempengaruhi minat beli konsumen terhadap motor listrik Gesits di periode tersebut.

Dari data penjualan tersebut maka akan dilakukan perhitungan menggunakan metode trend moment sehingga menghasilkan angka prediksi. Metode *trend moment* memiliki alur kerja yang dilakukan sebagai langkah-langkah perhitungan. Dimana alur ini merupakan petunjuk dalam penggunaan metode *trend moment*.

Tabel 3. Metode Trend Moment

Metode Trend Moment				
Tahun	Penjualan	X	XY	X ²
2021	17	0	0	0
2022	26	1	26	1
2023	39	2	78	4
2024	4	3	12	9
	86	6	116	14

Sumber: Data diolah Penulis

Mencari nilai a dan b

Berdasarkan data yang telah diperoleh maka untuk memperoleh nilai a dan b yaitu dengan cara sebagai berikut:

Rumus (i) $\sum Y = n.a + b\sum X$

Rumus (ii) $\sum XY = a\sum X + b\sum X^2$

(i) $86 = 4a + 6b \quad | 3 \times |$

(ii) $116 = 6a + 14b \quad | 2 \times |$

$258 = 12a + 18b$

$232 = 12a + 28b$

$26 = -10b$

$b = 26/10$

$b = 2,6$

Sedangkan mencari nilai a sebagai berikut:

$$86 = 4a + 6b$$

$$86 = 4a + 6(2,6)$$

$$86 = 4a + 15,6$$

$$70,4 = 4a$$

$$A = 17,6$$

Maka persamaan tren nya yaitu : $y = a + bx$; $y = 17,6 + 2,6x$

$$y = 17,6 + 2,6(4)$$

$$y = 17,6 + 10,4$$

$$y = 28$$

Jadi proyeksi penjualan ditahun 2025 adalah 28 Unit.

Pembahasan

Metode *Trend Moment* diterapkan untuk menganalisis dan memproyeksikan penjualan motor listrik Gesits berdasarkan data historis dari tahun 2021 hingga 2024. Hasil perhitungan menunjukkan adanya pola atau tren tertentu dalam penjualan selama periode tersebut. Dengan menggunakan metode ini, proyeksi penjualan motor listrik Gesits untuk tahun 2025 diperkirakan mencapai 28 unit. mengindikasikan potensi peningkatan penjualan yang stabil dibandingkan dengan penurunan drastis yang terjadi pada tahun 2024.

Proyeksi 28 unit untuk tahun 2025 menunjukkan pemulihan yang signifikan dari angka penjualan 4 unit di tahun 2024, namun masih sedikit di bawah puncak penjualan 39 unit di tahun 2023. Hal ini dapat diinterpretasikan sebagai indikasi bahwa pasar motor listrik Gesits di Bandar Lampung sedang mengalami fase pemulihan setelah penurunan, tetapi mungkin belum sepenuhnya kembali ke performa terbaiknya. Perkiraan ini dapat menjadi dasar bagi Dealer Motor Listrik Gesits untuk merencanakan strategi pemasaran, persediaan, dan target penjualan di tahun 2025 agar dapat mencapai atau bahkan melampaui proyeksi yang telah ditetapkan.

Metode *Trend Moment* dalam meramalkan penjualan motor listrik Gesits di Kota Bandar Lampung

Metode *Trend Moment* telah diterapkan secara efektif untuk menganalisis dan memproyeksikan penjualan motor listrik Gesits di Bandar Lampung berdasarkan data historis empat tahun terakhir (2021-2024). Analisis ini berhasil mengidentifikasi pola dan tren penjualan yang mendasari fluktuasi angka penjualan dari tahun ke tahun. Dengan memanfaatkan data historis yang tersedia, metode ini mampu memberikan gambaran kuantitatif tentang bagaimana penjualan telah berkembang dan, yang terpenting, bagaimana proyeksi penjualan di masa depan dapat terbentuk. Hasil proyeksi penjualan untuk tahun 2025 sebesar 28 unit, menunjukkan bahwa metode *Trend Moment* memberikan angka yang konkret dan dapat dijadikan acuan. Angka ini vital untuk perencanaan strategis, terutama setelah melihat pola penjualan yang tidak menentu dalam beberapa tahun terakhir.

Proyeksi penjualan 28 unit untuk tahun 2025 membawa implikasi penting, terutama jika kita melihat perbandingan dengan data tahun-tahun sebelumnya. Penjualan Gesits G1 di Bandar Lampung mencapai puncaknya pada tahun 2023 dengan 39 unit, kemudian mengalami penurunan drastis menjadi hanya 4 unit di tahun 2024. Proyeksi 28 unit untuk tahun 2025 menunjukkan adanya pemulihan signifikan dari titik terendah tahun 2024. Ini mengindikasikan bahwa meskipun pasar motor listrik Gesits di Bandar Lampung sedang dalam fase pemulihan, ia belum sepenuhnya kembali ke performa terbaiknya seperti pada tahun 2023. Perlu dicatat bahwa *Trend Moment* mengasumsikan tren historis akan berlanjut, sehingga pemulihan ini mencerminkan ekspektasi stabilisasi dan peningkatan, meskipun tidak secepat pertumbuhan yang terlihat sebelumnya.

Dari perspektif bisnis, proyeksi ini menjadi landasan strategis bagi Dealer Motor Listrik Gesits di Bandar Lampung. Dengan estimasi 28 unit terjual di tahun 2025, dealer dapat menyusun rencana pemasaran yang lebih terarah, seperti mengidentifikasi segmen pasar yang potensial atau meluncurkan promosi yang tepat sasaran untuk mendorong penjualan. Selain itu, proyeksi ini krusial untuk manajemen persediaan, dealer dapat mengoptimalkan stok motor listrik Gesits agar tidak terjadi kelebihan atau kekurangan unit. Perencanaan persediaan yang akurat akan membantu menghindari biaya penyimpanan yang tidak perlu atau kehilangan potensi penjualan karena kehabisan stok (Eunike et al., 2021).

Lebih lanjut, target penjualan yang didasarkan pada proyeksi 28 unit ini harus menjadi motivasi bagi tim penjualan. Dealer dapat menetapkan target yang realistis namun menantang, serta merancang insentif yang mendorong kinerja. Namun, penting juga untuk diingat bahwa proyeksi adalah perkiraan, bukan jaminan. Dealer harus tetap memantau kondisi pasar secara berkala, termasuk kebijakan pemerintah terkait kendaraan listrik, harga bahan bakar, dan persaingan dari merek lain. Fleksibilitas dalam strategi bisnis dan kesiapan untuk menyesuaikan diri dengan perubahan pasar akan menjadi kunci untuk tidak hanya mencapai proyeksi 28 unit tetapi juga berpotensi melampauinya, memastikan pertumbuhan bisnis motor listrik Gesits yang berkelanjutan di masa mendatang.

Strategi *forecasting* penjualan dalam perspektif bisnis Islam

Dalam perspektif bisnis Islam, strategi *forecasting* penjualan motor listrik Gesits di Bandar Lampung tidak hanya berfokus pada akurasi matematis, tetapi juga mempertimbangkan nilai-nilai etika dan moral. Transparansi dan kejujuran dalam pengumpulan data penjualan adalah fundamental, menghindari manipulasi data demi mencapai target yang tidak realistis. Selain itu, proses *forecasting* harus didasari pada niat yang baik, yaitu untuk kemaslahatan bersama, bukan semata-mata keuntungan pribadi. Ini berarti hasil proyeksi digunakan untuk memastikan ketersediaan produk yang memadai bagi konsumen, menghindari penimbunan yang dapat menyebabkan kelangkaan buatan, serta menjaga stabilitas harga yang adil. Dengan demikian, *forecasting* menjadi alat untuk mencapai tujuan ekonomi yang sejalan dengan prinsip syariah, yaitu keadilan, kebermanfaatan, dan menghindari praktik spekulasi.

Selanjutnya, *forecasting* penjualan dalam bisnis Islam harus mendorong pendekatan yang berbasis risiko yang terkelola dan bukan spekulatif (Rolianah et al., 2019). Dealer Motor Listrik Gesits perlu memahami bahwa setiap proyeksi memiliki ketidakpastian. Oleh karena itu, perencanaan harus fleksibel dan mampu beradaptasi dengan perubahan kondisi pasar. Investasi yang didasarkan pada proyeksi ini harus dilakukan dengan hati-hati, menghindari pemborosan sumber daya dan memastikan bahwa setiap langkah bisnis membawa manfaat nyata bagi masyarakat. Misalnya, jika *forecasting* menunjukkan peningkatan permintaan, dealer dapat mempertimbangkan penambahan stok atau layanan purna jual untuk memastikan kepuasan pelanggan, bukan hanya mengejar keuntungan sesaat. Hal ini juga mencakup pertimbangan dampak sosial dan lingkungan dari peningkatan penjualan, sejalan dengan konsep keberlanjutan dalam Islam (Thoyib et al., 2023).

Terakhir, strategi *forecasting* penjualan harus diiringi dengan tawakal dan doa setelah ikhtiar maksimal. Meskipun data dan analisis matematis penting, keyakinan akan takdir Allah SWT menjadi pendorong semangat. Dealer perlu melakukan upaya terbaik dalam mengumpulkan data, menganalisis tren, dan membuat proyeksi yang cermat. Namun, hasil akhirnya diserahkan kepada kehendak-Nya. Hal ini tidak berarti pasrah tanpa usaha, melainkan sebuah pengakuan bahwa ada faktor-faktor di luar kendali manusia. Dengan menggabungkan *forecasting* yang ilmiah dan etis dengan keyakinan spiritual, bisnis motor listrik Gesits dapat beroperasi dengan tenang, optimis, dan bertanggung jawab, menciptakan nilai jangka panjang bagi semua pihak yang terlibat, baik di dunia maupun di akhirat.

***Forecasting* dapat digunakan untuk meningkatkan strategi pemasaran dan distribusi motor listrik Gesits**

Pemanfaatan *forecasting* penjualan, khususnya dengan metode *Trend Moment* yang memproyeksikan 28 unit penjualan motor listrik Gesits di tahun 2025, menjadi fondasi vital untuk meningkatkan strategi pemasaran. Dengan perkiraan angka ini, Dealer Motor Listrik Gesits di Bandar Lampung dapat merancang kampanye pemasaran yang lebih efisien dan terarah. Misalnya, jika proyeksi menunjukkan potensi pemulihan pasar, dealer bisa mengalokasikan anggaran untuk iklan yang lebih agresif di platform digital maupun media lokal, menargetkan konsumen yang lebih sadar lingkungan atau mencari alternatif transportasi yang hemat biaya. Strategi pemasaran juga bisa difokuskan pada keunggulan kompetitif Gesits, seperti subsidi pemerintah atau fitur inovatif, untuk menarik perhatian calon pembeli dan mengubah minat menjadi penjualan riil.

Selain pemasaran, *forecasting* juga memegang peran krusial dalam optimalisasi strategi distribusi. Dengan proyeksi 28 unit untuk tahun 2025, dealer dapat mengatur tingkat persediaan secara lebih akurat, menghindari penimbunan berlebih yang mengikat modal atau kekurangan stok yang menyebabkan kehilangan potensi penjualan. Ini berarti manajemen gudang yang lebih efisien dan perencanaan logistik yang matang, termasuk jadwal pengiriman dari pabrik ke dealer. Proyeksi ini juga memungkinkan dealer untuk mengevaluasi dan mungkin memperluas jaringan distribusinya di Bandar

Lampung, seperti menjalin kemitraan dengan *showroom* tambahan atau menyediakan layanan *test ride* di lokasi-lokasi strategis untuk meningkatkan aksesibilitas produk.

Secara keseluruhan, *forecasting* penjualan menjadi alat navigasi bagi Dealer Motor Listrik Gesits untuk mengambil keputusan strategis yang lebih cerdas di tahun 2025. Proyeksi 28 unit, yang menunjukkan pemulihan pasar setelah penurunan di tahun 2024, memberikan sinyal positif yang harus dimanfaatkan. Dengan strategi pemasaran yang lebih tepat sasaran dan manajemen distribusi yang efisien, dealer tidak hanya dapat memenuhi proyeksi ini tetapi juga berpotensi melampauinya. Ini akan berkontribusi pada peningkatan pangsa pasar, penguatan citra merek Gesits, dan pada akhirnya, pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan di tengah dinamika pasar motor listrik di Bandar Lampung.

SIMPULAN

Metode *Trend Moment* efektif digunakan untuk memproyeksikan penjualan motor listrik Gesits di Bandar Lampung, dengan proyeksi 28 unit terjual pada tahun 2025 setelah data historis menunjukkan puncak 39 unit di tahun 2023 dan penurunan drastis menjadi 4 unit di tahun 2024. Proyeksi ini mengindikasikan pemulihan pasar yang stabil, bukan pertumbuhan cepat, dan menjadi dasar strategis bagi dealer untuk menyusun rencana pemasaran yang terarah, mengoptimalkan manajemen persediaan, serta memotivasi tim penjualan dengan target yang realistis. Dalam perspektif bisnis Islam, proyeksi ini harus didasari nilai-nilai transparansi, kejujuran, dan kemaslahatan bersama, dengan perencanaan yang fleksibel dan non-spekulatif, serta diiringi dengan tawakal setelah upaya maksimal, memastikan keputusan yang etis dan berkelanjutan.

Implikasi utama dari proyeksi penjualan motor listrik Gesits di Bandar Lampung menggunakan Metode *Trend Moment* adalah adanya dasar kuantitatif yang kuat bagi dealer untuk menyusun strategi bisnis yang adaptif dan etis. Dengan proyeksi 28 unit terjual di tahun 2025, dealer dapat mengoptimalkan alokasi sumber daya, mulai dari perencanaan stok, penentuan anggaran pemasaran yang tepat sasaran, hingga penetapan target penjualan yang realistis bagi tim. Namun, penting untuk diingat bahwa proyeksi ini mengindikasikan pemulihan pasar yang stabil, bukan lonjakan tajam, sehingga dealer disarankan untuk tetap fleksibel dan tidak terlalu agresif dalam ekspansi yang berisiko.

DAFTAR PUSTAKA

- Aji, A. M. B., Firmansyah, A., & Macpal, S. J. (2024). Analisis Faktor Harga dan Mutu dalam Keputusan Pembelian Konsumen terhadap Sepeda Motor Listrik GESITS di Indonesia. *Jurnal EMT KITA*, 8(1), 386–395. <https://doi.org/https://doi.org/10.35870/emt.v8i1.2156>
- Amrullah, A., Affandi, E., Riansyah, W., & Sobirin, S. (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/https://doi.org/10.53513/jis.v19i2.2423>
- Amyulianthy, R., Haryanti, T., Apriyanto, A., & Hakim, C. A. (2025). *Kecerdasan Finansial: Mengelola Keuangan Bisnis untuk Pertumbuhan Berkelanjutan*. PT. Sonpedia Publishing Indonesia.
- Ardodi, H., & Pasaribu, Y. (2024). Tantangan dan Kompetensi Kunci Desainer Produk Industri dalam Membangun Masa Depan Sepeda Motor Listrik Nasional di Era Teknologi 4.0. *Jurnal Desain Indonesia*, 6(1 SE-Articles). <https://doi.org/10.52265/jdi.v6i1.363>
- Basyaib, F. (2006). *Teori pembuatan keputusan*. Grasindo.
- Dewantara, R., & Giovanni, J. (2023). Analisis Peramalan Item Penjualan dalam Optimalisasi Stok Menggunakan Metode *Least Square*. *Krisnadana Journal*, 3(1 SE-), 59–66. <https://doi.org/10.58982/krisnadana.v3i1.504>
- Edy, P. (2018). Penerapan Metode *Trend Moment* Untuk Forecast Penjualan Barang di Indomaret. *Prosiding Seminar Ilmu Komputer Dan Teknologi Informasi*, 3(1), 98–102.
- Ermawati, L., Marheni, M., Devi, Y., Hasimi, D. M., & Etika, C. (2022). ANALISIS PENGARUH TIME TO MATURITY, YIELD TO MATURITY, DAN COUPON, TERHADAP FAIR PRICE SUKUK PADA PASAR MODAL SYARIAH INDONESIA. *Jurnal Akuntansi Dan Pajak*, 23(1 SE-Articles), 1–13.
- Ermawati, L., & Utami, Z. R. (2025). Empowering Community MSMEs: Enhancing Economic Potential Through Digital Marketing and Innovative Packaging Solutions in Lampung Province.

- Engagement: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 9(1), 10–26. <https://doi.org/https://doi.org/10.29062/engagement.v9i1.1903>
- Eunike, A., Setyanto, N. W., Yuniarti, R., Hamdala, I., Lukodono, R. P., & Fanani, A. A. (2021). *Perencanaan Produksi dan Pengendalian Persediaan: Edisi Revisi*. Universitas Brawijaya Press.
- Fitriani, D. N., & Devi, P. A. R. (2022). Implementasi Metode Trend Moment pada Jumlah Produksi Baju Distro Jatirogo. *Nuansa Informatika*, 16(1), 134–140. <https://doi.org/https://doi.org/10.25134/nuansa.v16i1.5329>
- Hesananda, R., & Agustian, E. Y. (2024). *Generasi Z dan Data Mining: Panduan Klasifikasi Pinjaman Bank sebagai Data Analisis Keuangan*. Penerbit NEM.
- Nazwari, F., Madnasir, M., & Suhendar, S. (2025). The Influence of Tax Minimization, Debt Covenant, and Exchange Rate on Transfer Pricing in an Islamic Economic Perspective: Study on Transportation and Logistics Companies Listed on the Indonesia Stock Exchange 2021-2023. *Jurnal Ilmiah Mizani: Wacana Hukum, Ekonomi Dan Keagamaan*, 12(1), 241–253.
- Prayoga, R., Anita, A., Silaban, J., & Tamba, S. P. (2023). ANALISIS METODE TREND MOMENT DALAM FORECASTING UNTUK MEMPREDIKSI JUMLAH PENJUALAN PADA RESTORAN AYAM GEPREK GOKIL. *Jurnal Teknik Informasi Dan Komputer (Tekinkom); Vol 6 No 1 (2023)DO - 10.37600/Tekinkom.V6i1.892*.
- Rahayu, P. W., Sudipa, I. G. I., Suryani, S., Surachman, A., Ridwan, A., Darmawiguna, I. G. M., Sutoyo, M. N., Slamet, I., Harlina, S., & Maysanjaya, I. M. D. (2024). *Buku Ajar Data Mining*. PT. Sonpedia Publishing Indonesia.
- Rahmad, S. (2025). Sales Trend Moment Prediction in Minimarkets Using the Moving Average and Trend Moment Methods. *Informatic Technique Journal*, 13(1), 14–26.
- Rolianah, W. S., SEI, M. E., & Kholid Albar, S. E. I. (2019). *Manajemen Risiko Bisnis dalam Perspektif Islam*. SPASI MEDIA.
- Simanjuntak, R. E., & Wicaksono, P. A. (2022). Forecasting Bahan Baku Raw Sugar Dengan Metode Time Series & Usulan Perencanaan Safety Stock Pt Medan Sugar Industry. *Industrial Engineering Online Journal*, 11(4).
- suci Sukmawati, A., Rusmayadi, G., Amalia, M. M., Hikmah, H., Rumata, N. A., Abdullah, A., Sari, A., Hulu, D., Wikaningtyas, R., & Munizu, M. (2023). *METODE PENELITIAN KUANTITATIF: Teori dan Penerapan Praktis Analisis Data berbasis Studi Kasus*. PT. Sonpedia Publishing Indonesia.
- Sugiyono. (2014). *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Alfabeta.
- Syafnidawaty. (2020). PENELITIAN KUALITATIF. <https://Raharja.Ac.Id/2020/10/29/Penelitian-Kualitatif/>.
- Thoyib, A., Risfandini, A., Kuncoro, S., & Wahjunianto, H. (2023). *Entrepreneur Muslim: Kekuatan, Tantangan, dan Keberlanjutan Bisnis*. Universitas Brawijaya Press.
- Tirtayasa, S., Khair, H., & Yuni Satria, S. E. (2024). *Manajemen Pemasaran dalam Memoderasi Minat Beli Mobil Lisrik*. umsu press.
- Wahyuni, E. F., Hilal, S., & Madnasir, M. (2022). Analisis Implementasi Etika Kerja Islam, Ekonomi Hijau dan Kesejahteraan dalam Prespektif Ekonomi Islam. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 8(3 SE-Articles), 3476–3486. <https://doi.org/10.29040/jiei.v8i3.6594>
- Yulian, I., Anggraeni, D. S., & Aini, Q. (2020). Penerapan metode trend moment dalam forecasting penjualan produk cv. rabbani asyisa. *JURTEKSI (Jurnal Teknologi Dan Sistem Informasi)*, 6(2), 193–200.
- Yulitasari, L., Putri, M. E., & Madnasir, M. (2024). Paradigma Ekonomi Islam dan Perkembangan Ekonomi Umat di Indonesia. *Perbanas Journal of Islamic Economics and Business; Vol 4 No 1 (2024): Perbanas Journal of Islamic Economics and BusinessDO - 10.56174/Pjieb.V4i1.212*.