

FORECASTING PENJUALAN KAYU BAHAN BANGUNAN PADA PT. PERSADA NUSANTARA

Arief Febrian, Sugiharti Binastuti, SE., MM

Penulisan Ilmiah, Fakultas Ekonomi, 2009

Universitas Gunadarma

<http://www.gunadarma.ac.id>

kata kunci : peramalan penjualan

Abstraksi :

Peramalan (forecasting) penjualan akan produk dan jasa di waktu mendatang dan bagiannya adalah sangat penting dalam perencanaan dan pengawasan produksi. Peramalan yang baik adalah esensial untuk efisiensi operasi manufacturing dan produksi jasa. Manajemen produksi atau operasi menggunakan hasil peramalan dalam pembuatan keputusan yang menyangkut pemilihan proses, perencanaan kapasitas, dan layout fasilitas, serta untuk berbagai keputusan yang bersifat terus menerus berkenaan dengan perencanaan, scheduling (penjadwalan) dan persediaan. Adapun tujuan dari penulisan ilmiah ini adalah untuk mengetahui besarnya hasil peramalan penjualan pada bulan Maret 2008 â Desember 2008 dan juga untuk mengetahui metode peramalan yang lebih cocok digunakan oleh PT. Persada Nusantara. Dan hasil penelitian ini adalah dengan metode Trend Moment dengan persamaan $Y = 43.658 + 362X$; Hasil peramalan dengan metode Least Square dengan persamaan $Y = 46.011 + 388X$. Sedangkan Peramalan penjualan dengan metode Weight Moving Average (WMA) pada bulan Maret - Desember tahun 2008 adalah 49.590, 49.685, 49.740, 49.693, 49.705, 49.708, 49.704, 49.705, 49.705, 49.705. Dan untuk tingkat kesalahan atau error terjadi sebagian besar karena terlalu rendah peramalan penjualan yang dilakukan oleh perusahaan dibanding dengan penjualan nyatanya.