

ANALISIS PERAMALAN PENJUALAN PADA COUNTER IMAM

Mohamad Andi Setiawan, Sri Rejeki, SE, MM

Penulisan Ilmiah, Fakultas Ekonomi, 2009

Universitas Gunadarma

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

kata kunci : peramalan penjualan

Abstraksi :

Tujuan utama kegiatan usaha adalah untuk memperoleh keuntungan, dan keuntungan akan diperoleh apabila menjual barang atau jasa, dengan harga yang lebih tinggi dari harga pokoknya. Penjualan adalah salah satu kegiatan yang tidak dapat diukur kepastiaannya, hal tersebut dipengaruhi oleh faktor-faktor yang sangat kompleks. Oleh karena itu dengan penelitian ini, penulis bertujuan untuk mengetahui peramalan penjualan Peramalan merupakan suatu usaha untuk meramalkan keadaan di masa akan datang melalui pengujian keadaan di masa lalu. Hal ini dapat dilakukan dengan melibatkan pengambilan data masa lalu dan menempatkannya ke masa yang akan datang dengan suatu bentuk model matematis. Counter Imam Maret 2009 dengan menggunakan metode rata-rata Kumulatif dan Moving Average 3 bulan. Metode Rata_Rata Kumulatif memiliki hasil yang lebih baik, yaitu sebesar Rp 70.952.000 dan kesalahan penelitian yang lebih kecil sebesar 14 % daripada Metode Moving Average 3 bulan yang memiliki hasil yaitu Rp 51.179.666 dan kesalahan penelitian yang lebih besar sebesar 20.2 %. Dengan begitu Metode Rata-Rata kumulatif lebih tepat digunakan dibandingkan dengan Metode moving Average 3 bulan. Daftar Pustaka (2000 2009)