

# **ANALISIS PERAMALAN PENJUALAN PADA CV KHANSA MULYA NIAGA**

**RIFKI SUKMA, Ade Rachmawati. N., SE, MM,**

Penulisan Ilmiah, Fakultas Ekonomi, 2007

Universitas Gunadarma

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

kata kunci : peramalan penjualan

Abstraksi :

Peramalan penjualan produk dan jasa dimasa yang akan datang dan bagian-bagiannya adalah sangat penting dalam perencanaan laba, produksi dan pengawasan produksi. Peramalan yang baik adalah esensial untuk efisiensi operasi-operasi manufacturing dan produksi jasa. Manajemen produksi menggunakan hasil-hasil peramalan dalam pembuatan keputusan-keputusan yang menyangkut pemilihan proses, perencanaan kapasitas dan layout fasilitas, serta untuk berbagai keputusan yang bersifat terus menerus berkenaan dengan perencanaan, scheduling dan persediaan. Forecast penjualan mempengaruhi, bahkan menentukan potensi penjualan dan luas pasar yang dikuasai mendatang. Dalam penulisan ilmiah ini hasil peramalan penjualan susu CV. Khansa Mulya Niaga dengan menggunakan metode Moving Average untuk tahun 2007 adalah sebesar 50.800 unit dengan tingkat kesalahan sebesar 9.975, metode Single Exponential Smoothing untuk tahun 2007 sebesar 49.096.64, dengan tingkat kesalahan sebesar 7.156, dan metode Least Square untuk tahun 2007 sebesar 60.360, dengan tingkat kesalahan 6.909.56.