

# **ANALISIS PERAMALAN PENJUALAN PRODUK OBAT BATUK IKADRYL PADA PT. IKAPHARMINDO PUTRAMAS**

**Melisa Wulandari**, Handayani SE. MM

Penulisan Ilmiah, Fakultas Ekonomi, 2008

Universitas Gunadarma

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

kata kunci : analisis peramalan penjualan

Abstraksi :

Perkembangan perekonomian dunia belakangan ini makin maju diwarnai oleh persoalan yang kompleks. Upaya peningkatan pembangunan ekonomi melalui perdagangan internasional terasa makin tajam dalam era globalisasi ekonomi yang penuh tantangan dengan aneka macam proteksi. Bagi dunia usaha, era globalisasi merupakan peluang terbesar pasar yang berskala luas dan terdiversifikasi untuk barang produk yang mempunyai nilai tambah tinggi (value added product) dan produk manufactur (manufactured goods). Namun demikian, upaya peningkatan produktivitas untuk menghasilkan perolehan (returns) yang diinginkan suatu perusahaan dihadapkan pada keterbatasan (fisik, teknik, fiscal) dalam penyelesaian sehingga memerlukan langkah yang strategis untuk mengambil keputusan yang akhirnya dapat merangsang inovasi dan efisiensi sehingga produk mencapai economic order quantities secara efektif. Dalam penulisan ilmiah ini penulis memilih peramalan (forecasting) untuk mengetahui target penjualan produk obat batuk Ikadryl pada bulan Mei 2008. Dalam perhitungan peramalan terdapat dua metode yaitu metode Moving Average dan Exponential Smoothing yang perhitungannya dengan menggunakan data masa lalu. Metode Perhitungan yang cocok digunakan oleh PT. Ikapharmindo Putramas adalah metode Moving Average 3 bulan karena memiliki hasil kesalahan yang terkecil.