

# PERAMALAN PENJUALAN SEPEDA MOTOR PADA DEALER INDO SAKTI MOTOR

Widi Hanung Hariyanto, Julius Nursyamsi, SE,MM

Penulisan Ilmiah, Fakultas Ekonomi, 2009

Universitas Gunadarma

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

kata kunci : peramalan penjualan, dealer mo

Abstraksi :

Perencanaan menjadi salah satu hal penting dalam pengambilan keputusan, maka perusahaan memerlukan berbagai informasi yang realistic dan terukur sehingga keputusan tidak bersifat spekulatif dan intuitif. Karena perencanaan akan dilaksanakan dimasa mendatang, maka perencanaan haruslah merupakan peramalan atas keadaan yang mungkin di hadapi. Salah satu alat metode untuk melakukan peramalan adalah metode Moving Average, yaitu metode yang digunakan untuk memperkirakan penjualan periode yang akan datang dan dicatat dalam posisi terpusat pada data rata-ratanya. Berdasarkan data yang diperoleh dan hasil analisis, maka Moving Average per tiga tahun merupakan hasil peramalan yang paling akurat. Dengan nilai MAPE nya : 11,67 % dan nilai MAD nya : 4,236