

ANALISIS PERAMALAN PENJUALAN KAITANNYA DALAM PERENCANAAN LABA PADA PT BATIN EKA PERKASA

TAUFIQ RAHMAN, HENDRI R. ASRI, SE, MM

Penulisan Ilmiah, Fakultas Ekonomi, 2007

Universitas Gunadarma

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

kata kunci : peramalan penjualan

Abstraksi :

iii Peramalan penjualan didalam sebuah perusahaan sangat diperlukan, untuk dapat merencanakan tujuan atau membuat keputusan yang penting bagi perusahaan. Forecast penjualan mempengaruhi, bahkan menentukan keputusan dan kebijaksanaan yang diambil umpamanya kebijaksanaan dalam perencanaan produksi, kebijaksanaan persediaan barang jadi dan rencana pembelian bahan mentah dan pembantu. Sehingga dapat dikatakan bahwa forecast penjualan merupakan pusat dari seluruh perencanaan dan ini akan menentukan potensi penjualan dan luas pasar yang dikuasai mendatang. Dalam Penulisan Ilmiah ini hasil peramalan penjualan produk Haneda Electric Ovenpada PT Batin Eka Perkasa dengan menggunakan metode Moving Average (MA) untuk semester dua tahun 2007 adalah sebesar 9.723 unit dengan tingkat kesalahan sebesar 2.028,67, metode Weight Moving Average (WMA) untuk semester dua tahun 2007 adalah sebesar 9.473 unit dengan tingkat kesalahan sebesar 1.967 dan metode Least Square untuk semester dua tahun 2007 adalah sebesar 10.325 unit dengan tingkat kesalahan sebesar 2.314,96.