

ANALISIS PERAMALAN PENJUALAN PADA PERUSAHAAN THE ONE COLLECTION

RINA DWIWINARSIH, FITRIANSYAH HAMBALI, SE., MM.

Penulisan Ilmiah, Fakultas Ekonomi, 2008

Universitas Gunadarma

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

kata kunci : peramalan penjualan

Abstraksi :

PERAMALAN ADALAH PERMINTAAN PRODUK DAN JASA DI MASA YANG AKAN DATANG DAN BAGIAN-BAGIANNYA ADALAH SANGAT PENTING DALAM PERENCANAAN LABA, PRODUKSI DAN PENGAWASAN PRODUKSI. SELAIN ITU PERAMALAN BERGUNA JUGA UNTUK MENGHADAPI MASALAH PERSAINGAN PENJUALAN DENGAN PERUSAHAAN SEJENIS DAN UNTUK MELIHAT APAKAH KEBIJAKAN YANG TELAH DIAMBIL OLEH PERUSAHAAN DALAM HAL PENJUALAN PADA PERIODE SEBELUMNYA SUDAH TEPAT ATAU HARUS ADA PERBAIKAN. PERBAIKAN TERSEBUT DILAKUKAN AGAR TETAP DAPAT MEMPERTAHANKAN POSISINYA DI DUNIA PERDAGANGAN, SERTA AGAR TETAP MENDAPATKAN KEUNTUNGAN. DALAM PENELITIAN ILMIAH INI HASIL HASIL PERAMALAN PENJUALAN PADA PERUSAHAAN THE ONE COLLECTION MENURUT METODE MOVING AVERAGE, PERAMALAN PADA BULAN MEI 2008 AKAN SEBESAR 33 UNIT DAN APABILA SETIAP KALI MERAMALKAN TERJADI KESALAHAN RATARATA SEBESAR 2,63 UNIT. DENGAN METODE WEIGHT MOVING AVERAGE, PERAMALAN UNTUK BULAN MEI 2008 AKAN SEBESAR 33 UNIT DAN APABILA SETIAP KALI MERAMALKAN TERJADI KESALAHAN RATARATA SEBESAR 2,978 UNIT. DAN DENGAN METODE EXPONENTIAL SMOOTHING PERAMALAN UNTUK BULAN MEI 2008 AKAN SEBESAR 34,381 UNIT DAN APABILA SETIAP KALI MERAMALKAN TERJADI KESALAHAN RATA-RATA SEBESAR 1,865 UNIT.