

ANALISIS PERAMALAN PENJUALAN PADA PT. RIMBAJATIRAYA CITRAKARYA DENGAN MENGUNAKAN METODE LEAST SQUARE DAN METODE MOVING AVERAGE

Rizky, Chuchub Yahdianti, SE., MM

Penulisan Ilmiah, Fakultas Ekonomi, 2008

Universitas Gunadarma

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

kata kunci : analisis peramalan penjualan

Abstraksi :

Peramalan merupakan bagian yang penting dari kegiatan pengambilan keputusan manajemen. Sebuah perusahaan selalu menentukan sasaran dan tujuan, berusaha menduga faktor-faktor lingkungan, lalu memilih tindakan yang diharapkan akan menghasilkan pencapaian sasaran dan tujuan tersebut. Penulisan Ilmiah ini mengemukakan tentang peramalan penjualan yang akan terjadi terhadap PT. RIMBAJATIRAYA CITRAKARYA untuk 3 tahun kedepan yaitu tahun 2008, 2009 dan 2010. Penulis dalam hal ini mengambil data penjualan pada 5 tahun yang lalu yaitu tahun 2003-2007. Metode peramalan dalam penulisan ilmiah ini menggunakan Metode Least Square dan Metode Moving Average untuk mengetahui tingkat penjualan yang akan didapatkan oleh perusahaan dimasa yang akan datang. Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan untuk meramalkan penjualan yang terjadi pada tahun 2008 sampai dengan 2010 dengan menggunakan 2 metode tersebut, didapatkan kesimpulan untuk lebih baik menggunakan metode Moving Average karena metode ini lebih memiliki ketepatan dalam meramalkan penjualan, dapat dilihat dari perhitungan standar error yang lebih kecil yaitu 10.622.222,2.