

PERAMALAN PENJUALAN PADA PERUSAHAAN TAHU SUMEDANG SINDANG RASA

Supriyono, Nenek Diah Hartanti, SE

Penulisan Ilmiah, Fakultas Ekonomi, 2009

Universitas Gunadarma

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

kata kunci :

Abstraksi :

Peramalan adalah hal yang harus diperhatikan oleh pihak manajemen perusahaan agar dapat menjaga kelangsungan hidup perusahaan, selain itu juga berguna untuk menghadapi masalah persaingan penjualan dengan perusahaan sejenis. Peramalan juga berguna 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 mendapat keuntungan. Untuk mengetahui berapa jumlah penjualan tahu goreng baik dalam rupiah maupun dalam unit yang harus dicapai, maka pada PI ini dilakukan peramalan berdasarkan data penjualan nyata sudah diolah oleh Perusahaan Tahu Sumedang Sindang Rasa dari tahun 1999 sampai dengan tahun 2008. Alat Analisis yang digunakan pada PI ini adalah metode trend linear dan metode trend kuadratik untuk dapat membandingkan dari kedua metode tersebut mana yang lebih baik dengan syarat memiliki tingkat kesalahan terkecil. Berdasarkan hasil peramalan penjualan tahu sumedang baik dalam rupiah maupun unit ternyata metode trend kuadratik lebih baik digunakan oleh perusahaan karena mempunyai tingkat kesalahan terkecil. Untuk penjualan tahu sumedang dalam rupiah mempunyai tingkat kesalahan terkecil yaitu 0,1 dan menghasilkan ramalan penjualan terbesar yaitu Rp. 76.603.000,-. Sedangkan untuk penjualan tahu sumedang dalam unit mempunyai tingkat kesalahan terkecil yaitu 0,3 dan menghasilkan ramalan penjualan terbesar yaitu 323.461 unit.