

ANALISIS PERAMALAN PENJUALAN PADA CV ARIDETHI DHARMA NUGRAHA

Vernica Ramanda, Darmadi, SE, MM

Penulisan Ilmiah, Fakultas Ekonomi, 2009

Universitas Gunadarma

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

kata kunci : peramalan penjualan

Abstraksi :

Peramalan penjualan produk dan jasa di masa yang akan datang dan bagianbagiannya adalah sangat penting dalam perencanaan laba, produksi, dan pengawasan produksi. Peramalan yang baik adalah esensial untuk efisiensi operasi-operasi manufakturing dan produksi jasa. Manajemen produksi menggunakan hasil-hasil peramalan dalam pembuatan keputusan-keputusan yang menyangkut pemilihan proses, perencanaan kapasitas, dan layout fasilitas, serta untuk berbagai keputusan yang bersifat terus menerus berkenaan dengan perencanaan, scheduling, dan persediaan. Forcast penjualan mempengaruhi bahkan menentukan potensi penjualan dan luas pasar yang dikuasi mendatang. Dalam Penulisan ilmiah ini hasil-hasil peramalan penjualan pada CV ARIDETHI DHARMA NUGRAHA menurut Moving Average peramalan untuk tahun 2007 sebesar 2583,667 kodi, untuk tahun 2008 sebesar 9726,667 kodi dan untuk tahun 2009 sebesar 6040,370 kodi.