

# **ANALISIS PERAMALAN PENJUALAN PADA PT.SAMUDERA INDONESIA TBK.**

**WIDIASTONO, SUGIHARTI BINASTUTI, SE,MM**

Penulisan Ilmiah, Fakultas Ekonomi, 2004

Universitas Gunadarma

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

kata kunci : peramalan penjualan

Abstraksi :

Pertumbuhan perekonomian yang semakin pesat dewasa ini, mendorong semakin tinggi tingkat persaingan di dalam dunia usaha. Oleh karena itu perusahaan harus dapat meningkatkan mutu dan daya saingnya demi untuk menjaga keseimbangan usahanya. Setiap perusahaan berusaha untuk meningkatkan penjualan sehingga perusahaan tersebut dapat memperoleh keuntungan sesuai dengan yang diharapkan. Untuk menghadapi persaingan di masa yang akan datang maka perusahaan harus dapat meramalkan penjualan produk atau jasanya. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui metode mana yang lebih tepat digunakan perusahaan dengan tingkat kesalahan yang kecil, guna meningkatkan penjualan produk atau jasa untuk masa yang akan datang. Setelah melihat hasil dari perhitungan peramalan yang telah dilakukan penulis, maka penulis memilih peramalan dengan menggunakan metode Exponential Smoothing karena hasilnya mendekati dengan data yang sebenarnya, yaitu 2077 unit dengan tingkat Kesalahan Absolut Rata-rata (AAE) dan tingkat Kuadrat Kesalahan Rata-rata (MSE) sebesar 269 unit dan 94138 unit. Pada penulisan ilmiah ini dapat ditarik kesimpulan bahwa PT. SAMUDERA INDONESIA Tbk. akan mengalami penurunan penjualan pada bulan April 2004.