

ANALISA PERAMALAN PENJUALAN BAN PADA PT. GOODYEAR INDONESIA TBK

EARLY AYU FITRIANI, SARIYATI, SE, MM

Penulisan Ilmiah, Fakultas Ekonomi, 2004

Universitas Gunadarma

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

kata kunci : peramalan penjualan

Abstraksi :

Peranan peramalan sangat penting bagi suatu perusahaan dalam menjalankan ekonomi bisnisnya, terutama dalam menyusun perencanaan produksinya. Dengan menggunakan metode peramalan diharapkan dapat membantu perusahaan dalam menentukan tingkat produksinya yang sesuai dengan permintaan konsumen di masa yang akan datang. PT. Goodyear sebagai perusahaan pembuat ban, sangat perlu memperhatikan dan mempertimbangkan hal tersebut dalam rangka meningkatkan volume penjualan pada tiap bulannya. Tujuan dari penulisan ilmiah ini sendiri adalah untuk meramalkan berapa volume penjualan atas produk ban yang dihasilkan pada periode mendatang dan untuk menentukan metode peramalan yang terbaik bagi perusahaan dalam melakukan peramalan penjualannya. Dalam pembahasan masalahnya, perhitungan peramalan dilakukan dengan metode Moving Average (rata-rata bergerak) dengan periode 3 bulanan dan 5 bulanan, kemudian metode Single Exponential Smoothing dengan $\alpha = 0,1$; $\alpha = 0,5$; $\alpha = 0,9$. Penentuan metode peramalan yang terbaik dilakukan dengan cara mengukur tingkat kesalahan peramalan dari masing-masing metode tersebut, melalui pencarian nilai rata-rata kesalahan peramalannya, yaitu Mean Absolute Deviation (MAD) dan Mean Absolute Percentage Error (MAPE). Metode peramalan yang menghasilkan kesalahan terkecil dinyatakan lebih baik dari pada metode peramalan yang menghasilkan kesalahan lebih besar, karena hasil peramalannya lebih akurat dan cenderung mendekati jumlah permintaan yang sesungguhnya. Berdasarkan hasil uraian dan analisis yang dilakukan, dapat ditarik kesimpulan bahwa metode peramalan yang terbaik untuk digunakan oleh PT. Goodyear dalam melakukan peramalan penjualannya adalah metode Moving Average (5 bulan) yang menghasilkan MAD sebesar 4.510,05 dan nilai MAPE sebesar 23,87%. Penerapan metode peramalan yang tepat dan terarah dapat menunjang perusahaan untuk melakukan penjualan yang optimal dalam rangka meraih tingkat keuntungan yang maksimal.