

ANALISIS PERAMALAN PENJUALAN KAITANNYA DALAM PERENCANAAN LABA PADA PABRIK KERUPUK CAP MATAHARI BOGOR

Riduan Bali, Fitriansyah Hambali, SE, MM

Penulisan Ilmiah, Fakultas Ekonomi, 2005

Universitas Gunadarma

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

kata kunci :

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 manufacturing 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. Forecast penjualan mempengaruhi, bahkan menentukan keputusan dan kebijaksanaan yang diambil umpamanya kebijaksanaan dalam perencanaan produksi, kebijaksanaan persediaan barang jadi dan rencana pembelian bahan mentah dan pembantu. Sehingga dapat dikatakan bahwa forecast penjualan merupakan pusat dari seluruh perencanaan dan ini akan menentukan potensi penjualan dan luas pasar yang dikuasai mendatang. Dalam Penulisan Ilmiah ini hasil-hasil peramalan penjualan pada Pabrik Kerupuk Cap Matahari Bogor menurut metode Moving Average, peramalan untuk bulan Mei 2005 adalah sebesar Rp. 15.088.000, bulan Juni sebesar Rp. 15.198.000. Dengan metode Weight Moving Average, peramalan untuk bulan Mei 2005 sebesar Rp. 15.126.000, bulan Juni sebesar Rp. 15.201.600. Dan dengan menggunakan metode Single Exponential Smoothing peramalan untuk bulan Mei 2005 sebesar Rp. 14.838.220, bulan Juni sebesar Rp.14.913.780.