

ANALISIS PERAMALAN PENJUALAN PRODUK PADA EKO SALON PROFESSIONAL HAIR STYLE

Daniel Rachman Adiputra, Guyub Nuryanto, SE, MM

Penulisan Ilmiah, Fakultas Ekonomi, 2007

Universitas Gunadarma

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

kata kunci : peramalan penjualan

Abstraksi :

Perencanaan merupakan salah satu hal terpenting dalam pengambilan keputusan, maka perusahaan memerlukan berbagai informasi yang realistis dan terukur sehingga keputusan tidak bersifat spekulatif dan intuitif. Karena perencanaan akan dilaksanakan di masa mendatang, maka perencanaan haruslah merupakan peramalan atas keadaan yang mungkin dihadapi. Tujuan penulisan ini adalah untuk menganalisis peramalan penjualan yang ada pada Eko Salon Professional Hair Style pada bulan November 2006 dan Desember 2006 dalam rangka menentukan strategi penjualan pada bulan yang bersangkutan. Adapun metode yang digunakan adalah metode moving average per bulan, trend least square dan trend kuadartik. Dalam menganalisis target penjualan produk pada bulan November 2006 dan bulan Desember 2006, menggunakan metode Moving Average per 3 bulan, Trend Least Square dan Trend Kuadratik dapat dibandingkan dengan hasil peramalan tertinggi dan akurasi standar deviasi kesalahan (SDE), dipilih yang terbaik diantara ketiga metode yang dipakai untuk perusahaan. Setelah target tercapai bagaimana strategi yang diterapkan pada Eko Salon Professional Hair Style dalam rangka meningkatkan penjualan produknya. Diakhir bab ditutup dengan kesimpulan akhir dari hasil perhitungan pada bab sebelumnya dan dilengkapi dengan saran saran yang mungkin dapat dipertimbangkan perusahaan.