

ANALISIS PERAMALAN PENJUALAN KAITANNYA DALAM PERENCANAAN LABA OBAT HERBA PADA PT NA-TURA HEALTH CENTER DI DEPOK.

ADI SAPTONO, Fitriansyah Hambali SE, MM,

Penulisan Ilmiah, Fakultas Ekonomi, 2007

Universitas Gunadarma

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

kata kunci : peramalan penjualan

Abstraksi :

Peramalan merupakan salah satu hal penting dalam pengambilan keputusan perusahaan dimana diperlukan berbagai informasi yang realistis dan terukur sehingga keputusan tidak bersifat spekulatif dan intuitif. Perencanaan memerlukan peramalan keadaan dimasa mendatang melalui pengujian keadaan dimasa lalu meramalkan penjualan berarti menentukan perkiraan besarnya volume penjualan pada waktu mendatang. Berdasarkan hasil perhitungan dan analisis dengan menggunakan Moving Average periode 3 bulan, maka hasil yang diperoleh harga jual per unit sebesar Rp. 44.728, Laba sebesar Rp. 16.568, dan Error sebesar Rp. 374.500. Dengan menggunakan metode Weight Moving Average dengan bobot 0,1 ; 0,3 ; 0,6 maka diperoleh harga jual per unit sebesar Rp. 41.675, Laba sebesar Rp. 13.515, dan Error sebesar Rp. 408.411. Dengan menggunakan Single Eksponential Smoothing dengan $\alpha = 0,3$ maka diperoleh harga jual per unit sebesar Rp. 61.680, Laba sebesar Rp. 33.520, dan Error sebesar Rp. 532.998. Dengan menggunakan Trend (Least Square) maka diperoleh harga jual per unit sebesar Rp. 13.456, Rugi sebesar Rp. 14.704, dan Error sebesar Rp. 340.516.