

# **ANALISIS PERAMALAN PENJUALAN PADA PERUSAHAAN IDIOT CLOTHING**

**HENDRA CIPTA, SRI SETYA HANDAYANI, SE, MM**

Penulisan Ilmiah, Fakultas Ekonomi, 2007

Universitas Gunadarma

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

kata kunci : peramalan penjualan

Abstraksi :

Peramalan penjualan produk dan jasa di masa yang akan datang dan bagian-bagiannya 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 potensi penjualan dan luas pasar yang dikuasai mendatang. Dalam Penulisan ilmiah ini hasil-hasil peramalan penjualan pada perusahaan Idiot Clothing menurut metode Moving Average, peramalan untuk bulan Juni 2007 sebesar 47,33. Dengan metode Weight Moving Average, peramalan untuk bulan Juni 2007 sebesar 46,8. Dan dengan menggunakan Single Exponential Smoothing peramalan untuk bulan Juni 2007 sebesar 43,576.