

PERAMALAN PENJUALAN MOBIL SUZUKI PADA PT. INDOMOBIL NIAGA INTERNASIONAL

Martje Costansa Malawau, Sulastri, SE, MM

Penulisan Ilmiah, Fakultas Ekonomi, 2009

Universitas Gunadarma

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

kata kunci : peramalan penjualan

Abstraksi :

Tujuan utama perusahaan adalah memperoleh keuntungan, dimana keuntungan tersebut akan di peroleh apabila perusahaan menjual barang atau jasa dengan harga yang lebih tinggi dari harga pokoknya. Masalah utama yang dihadapi pada saat akan menjual suatu barang atau jasa pada umumnya adalah: barang atau jasa apa yang akan di jual, berapa biaya-biaya yang perlu dikeluarkan oleh perusahaan agar barang atau jasa tersebut dapat terjual, berapa harga barang atau jasa tersebut agar mendapat keuntungan bagi perusahaan tetapi tetap terjangkau oleh pembeli. Oleh karena itu, sebaiknya sebuah perusahaan menggunakan forecasting atau peramalan dalam menentukan berapa besar penjualan yang akan dicapai di masa yang akan datang. peramalan adalah suatu usaha untuk meramalkan keadaan di masa yang akan datang melalui pengujian keadaan di masa lalu. Esensi peramalan adalah perkiraan peristiwa- peristiwa di waktu yang akan datang atas dasar pola-pola waktu yang lalu dan penggunaan kebijakan terhadap proyeksi-proyeksi dengan pola-pola di waktu yang lalu. Hampir seluruh perusahaan menggunakan metode peramalan (forecast). Metode ini memiliki fungsi yaitu untuk memenuhi kebutuhan konsumen dan menjaga tingkat pelayanan yang diinginkan, untuk memperkecil investment inventory dijalur distribusi dengan cara mempengaruhi stock, meningkatkan probabilitas, dan sebagai alat untuk perencanaan masa depan. Dengan menggunakan metode forecast dalam perusahaan diharapkan perusahaan mampu menanggulangi persoalan-persoalan pada waktu yang akan datang. Perusahaan dituntut agar tepat dalam memilih teknik forecast, karena hal itu akan sangat mempengaruhi ukuran keberhasilan peramalan itu sendiri. Dalam penulisan ilmiah ini, hasil-hasil peramalan Peramalan penjualan selanjutnya untuk bulan Juli sampai dengan bulan Desember 2009 yaitu sebesar 38287,66 untuk metode Moving Average(MA), 38843,5 untuk metode Wiegth Moving Average (WMA), dan 35402,28 untuk metode Exponential Smoothing. Metode yang sebaiknya digunakan perusahaan yaitu metode Exponential Smoothing (ES) karena

memiliki hasil MAD yang terkecil yaitu sebesar 8091,475.