

# **ANALISA PERBANDINGAN METODE PERAMALAN PENJUALAN SEPEDA MOTOR SUZUKISHOGUN PADA PT. PRAKASA PUTRA WIRATAMA SAKTI**

**HERRY HARYADI, DARMADI, SE., MM**

Penulisan Ilmiah, Fakultas Ekonomi, 2003

Universitas Gunadarma

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

kata kunci : peramalan penjualan

Abstraksi :

PT. Prakasa Putra Wiratama Sakti dirintis oleh Ir. Agus Rusyadi., MM dan Dewi Rosana., SE. dimana pendirian perusahaan ini bertujuan untuk ikut serta dalam dunia otomotif dalam hal penjualan kendaraan bermotor di Indonesia dan turut memajukan dunia perotomotif di Indonesia. Kepemilikan saham PT. Prakasa Putra Wiratama Sakti 50% dipegang Dewan Komisaris, 35% dipegang oleh Direktur Utama dan sisanya sebesar 15% dipegang oleh Direktur Pemasaran. PT. Prakasa Putra Wiratama Sakti merupakan salah satu dealer kendaraan bermotor yang juga menyediakan suku cadang, dan memberikan service perawatan yang berada pada wilayah Tangerang. Dalam keadaan kompetitif, terlebih saat ini banyak motor Cina yang ikut serta dalam perdagangan kendaraan bermotor di Indonesia maka PT Prakasa Putra Wiratama Sakti di tuntut untuk bisa mempertahankan pangsa pasar (Market share) produknya agar perusahaan tetap survive. Pemasaran PT Prakasa Putra Wiratama Sakti salah satunya ditekankan pada usaha para tenaga penjualan, terutama sales executive yang mendatangi para konsumen pada promosi dalam pusat-pusat perbelanjaan seperti mall dan pameran-pameran, yang di harapkan dapat mendatangkan pelanggan baru. Untuk itu dalam Penulisan Ilmiah ini penulis akan melakukan suatu analisis penjualan produk sepeda motor Suzuki Shogun pada perusahaan tersebut dengan memakai media forecasting dengan mengaplikasikan rumus Double Moving Average (DMA), Weighted Moving Average (WMA), dan rumus Exponential Smoothing (ES), serta dengan rumus tersebut akan diketahui penyimpangan atau error terkecil hasil perhitungan forecasting-nya. Dengan diketahui hasil penyimpangan yang terkecil, maka akan dapat ditentukan metode yang sesuai untuk perusahaan tersebut, dengan catatan periode peramalan berikutnya belum tentu menggunakan rumus forecasting yang sama. Karena sifatnya yang dinamis.