

IMPLEMENTASI PREDIKSI PENJUALAN TEH PUCUK PRODUK MAYORA MENGGUNAKAN METODE DOUBLE EXPONENTIAL SMOOTHING

(Studi Kasus : PT. Anugerah Citra Persada – Sumenep)

Fetrida Djafrirosa

(160441100048)

Dosen Pembimbing I : DR. Meidya Koeshardianto, S.Si., M.T.

Dosen Pembimbing II : Eza Rahmanita, S.T., M.T.

ABSTRAK

Peramalan (*forecasting*) merupakan suatu langkah awal yang sangat penting dalam pembuatan perencanaan bagi setiap perusahaan dan untuk setiap pengambilan keputusan manajemen yang signifikan. PT. Anugerah Citra Persada - Sumenep adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang perdagangan dari Produk Mayora. Dalam beberapa tahun terakhir terlihat adanya peningkatan penjualan produk. Tujuan dari penelitian ini untuk merencanakan atau memprediksi jumlah penjualan secara tepat agar dapat memenuhi target penjualan dengan jumlah yang sesuai dan kebutuhan konsumen akan terpenuhi. Data yang digunakan adalah data penjualan teh pucuk produk Mayora yang didapat dari PT. Anugerah Citra Persada – Sumenep dengan kurun waktu Januari 2018 – Desember 2019. Dikarenakan data penjualan mengandung unsur trend maka metode peramalan yang akan digunakan adalah *Double Brown Exponential Smoothing* yang merupakan salah satu model peramalan data berkala (time series) untuk mencari forecast error terkecil berdasarkan *Mean Absolute Percentage Error* (MAPE) terkecil. Berdasarkan hasil perhitungan peramalan dari data penjualan teh pucuk produk Mayora menggunakan metode *Double Brown Exponential Smoothing* maka diperoleh tingkat kesalahan peramalan terkecil pada peramalan penjualan produk Mayora sebesar 23,395877357 % dengan nilai *alfa* 0,1. Dengan menggunakan metode *Double Brown Exponential Smoothing* didapatkan hasil akurasi peramalan penjualan teh pucuk produk Mayora yaitu tingkat kesalahannya diatas 20%.

Kata kunci : Peramalan, *Double Brown Exponential Smoothing*, Penjualan, Produk, *Mean Absolute Percentage* (MAPE)