

PENERAPAN *FORECASTING* DALAM PENENTUAN ANGGARAN PENJUALAN PADA PT. ESA CAKRAWALA CEMERLANG TAHUN 2019

Sekarsari Saputri

Abstrak

Penelitian ini dilakukan di PT. Esa Cakrawala Cemerlang. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui metode peramalan penjualan yang tepat untuk diterapkan pada PT. Esa Cakrawala Cemerlang. Metode yang digunakan dalam pengambilan data adalah metode dokumentasi di mana data laporan penjualan perusahaan tahun 2018-2019 langsung disediakan oleh PT. Esa Cakrawala Cemerlang. Analisis dalam penelitian ini menggunakan analisis peramalan penjualan metode *least square*, *moment*, dan kuadratik di mana ketiga metode tersebut akan di uji menggunakan standar kesalahan peramalan untuk menilai metode peramalan penjualan yang efektif untuk diterapkan pada PT. Esa Cakrawala Cemerlang. Hasil analisis penelitian ini menunjukkan bahwa peramalan penjualan menggunakan metode *least square* memiliki nilai standar kesalahan peramalan yang lebih kecil pada produk Frestea Green Honey, Coca-Cola, Fanta Strawberry, Sprite, dan Ades, sedangkan metode *moment* dan kuadratik tidak memiliki nilai SKP yang terendah dari kelima produk PT. Esa Cakrawala Cemerlang. Artinya, metode peramalan penjualan yang paling efektif untuk diterapkan pada perusahaan adalah menggunakan metode *least square* pada produk Frestea Green Honey, Coca-Cola, Fanta Strawberry, Sprite, dan Ades.

Kata Kunci: *Metode, Peramalan, Anggaran Penjualan*

**THE APPLICATION OF FORECASTING METHOD TO DETERMINE
SALES BUDGET IN PT. ESA CAKRAWALA CEMERLANG PERIOD 2019**

Sekarsari Saputri

Abstract

This research is conducted in PT. Esa Cakrawala Cemerlang. This research aims to identify the appropriate sales budget forecasting method to be applied to PT. Esa Cakrawala Cemerlang. This research collects its data through documentation of company sales reports data for 2018-2019 as provided by PT. Esa Cakrawala Cemerlang. The analysis of this research uses the least square method, the moment method, and quadratic method where both of these methods would be put to the test by the standards of forecasting errors to assess which methods are the most efficient to be applied to PT. Esa Cakrawala Cemerlang. The results of the analysis of this study indicate that sales forecasting using the least square method has a smaller standard error value forecast for Frestea Green Honey, Coca-Cola, Fanta Strawberry, Sprite, and Ades products, while the moment and quadratic methods do not have the lowest SKP value than the five products of PT. Esa Cakrawala Cemerlang. This means that the most effective sales forecasting method for companies is to use the least square method for Frestea Green Honey, Coca-Cola, Fanta Strawberry, Sprite, and Ades products.

Keywords: Method, Forecasting, Sales Budget