

ANALISIS PENERAPAN *FORECASTING* DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN

(Suatu Studi pada Abon Ibu Hj.Ombah Periode 2009-2018)

Indra Septian¹, Nurdiana Mulyatini², Faizal Haris Eko Prabowo³

^{1,2,3} Fakultas Ekonomi Universitas Galuh

Abstrak

Penelitian ini difokuskan pada penerapan metode *forecasting* dalam meningkatkan volume penjualan (suatu studi pada abon ibu hj.ombah ciamis periode 2009-2018). Permasalahan yang dihadapi dalam penelitian ini meliputi : 1]. Bagaimana metode *forecasting* yang di terapkan oleh Abon Ibu Hj.Ombah periode 2009-2018?; 2].Bagaimanakah volume penjualan Abon Ibu Hj. Ombah periode 2009-2018?; 3].Bagaimana analisis penerapan metode *forecasting* dalam meningkatkan volume penjualan pada Abon Ibu Hj. Ombah? Adapun tujuan penelitian ini adalah 1].Untuk mengetahui penerapan metode *forecasting* Abon Ibu Hj. Ombah periode 2009-2018; 2].Untuk mengetahui volume penjualan Abon Ibu Hj. Ombah periode 2009-2018; 3].Untuk mengetahui analisis penerapan metode *forecasting* dalam meningkatkan volume penjualan Abon Ibu Hj.Ombah. Metode yang digunakan dalam penelitian ini metode deskriptif menggunakan pendekatan kualitatif. Sedangkan untuk menganalisis data yang diperoleh digunakan analisis *Trend Least Square*, Standar Kesalahan *Forecasting* (SKF), Reduksi data, Analisis Varian, Analisis Rasio Efektivitas dan Analisis Rasio Pertumbuhan. Hasil penelitian dan pengolahan data menemukan bahwa Abon Ibu Hj. Ombah menerapkan *forecast* penjualan melalui metode kualitatif, penghitungan *forecast* melalui *trend least square* (kuantitatif) menghasilkan nilai lebih rendah daripada metode kualitatif, hasil analisis SKF metode kualitatif lebih besar daripada nilai SKF metode *least square*. Anggaran penjualan yang disusun Abon Ibu Hj. Ombah setiap tahunnya mengalami perubahan, perubahan dari anggaran penjualan produk tersebut menyebabkan besar kecilnya penurunan ataupun peningkatan terhadap hasil penjualan. Hasil analisis efektivitas menemukan bahwa target penjualan Abon Ibu Hj. Ombah selama tahun 2009-2018 cukup efektif karena selisih antara target dan hasil penjualan sudah berada di atas 90%. Hasil analisis varian menemukan bahwa anggaran penjualan setiap produk Abon Ibu Hj. Ombah mencapai laba namun memiliki selisih atau varian, sehingga pencapaian laba tidak mencapai 100%. Hasil analisis pertumbuhan menemukan bahwa penjualan produk Abon Ibu Hj. Ombah selama tahun 2009-2018 mengalami peningkatan dan penurunan (fluktuasi).

Kata Kunci : Metode Peramalan (*forecasting*), Anggaran Penjualan dan Volume Penjualan.