

ABSTRAK

Harseno Agus Setiawan, 10207518

ANALISIS FORECASTING PENJUALAN TIKET PADA PT.GARUDA
INDONESIA

PI. Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Gunadarma, 2011

Kata Kunci : Peramalan penjualan, PT.Garuda Indonesia

(ix + 33 + lampiran)

Peramalan penjualan produk dan jasa di masa yang akan datang dan bagian-bagiannya adalah sangat penting dalam perancangan laba, produksi dan pengawasan produksi. Peramalan yang baik adalah esensial untuk efisiensi operasi-operasi manufacturing dan produksi jasa. Manajemen produksi menggunakan hasil-hasil peramalan dalam pembuatan keputusan-keputusan yang menyangkut pemilihan proses, perencanaan kapasitas dan layout fasilitas, serta untuk berbagai keputusan yang bersifat terus menerus berkenaan dengan perencanaan, scheduling dan persediaan. Forecast penjualan mempengaruhi, bahkan menentukan potensi penjualan dan luas pasar yang dikuasai mendatang. Dalam Penulisan ilmiah ini hasil-hasil peramalan penjualan tiket pesawat terbang pada perusahaan PT.Garuda Indonesia menurut metode Moving Average, peramalan untuk bulan Februari 2011 sebesar 17.307.238.197. Dengan metode Weight Moving Average, peramalan untuk bulan Februari 2011 sebesar 35.673.797.627. Dan dengan menggunakan Single Exponential Smoothing peramalan untuk bulan Februari 2011 sebesar 1.418.503.733.453.258.369.523.338.678.510.8e+89

Daftar Pustaka (1995 – 2000)