

ABSTRAK

Apep Nuryaman. 2024 Analisis *Forecasting* Tingkat Penjualan Sarimbit Dalam Menentukan Strategi Penjualan Sarimbit Tahun 2024 Di PT Dthree Kota Tasikmalaya

PT Dthree adalah perusahaan yang bergerak dibidang *fashion* muslim di Kota Tasikmalaya yang sering mengalami fluktuasi terhadap volume penjualan karena cenderung mengalami peningkatan yang signifikan dalam beberapa bulan atau pada momen-momen tertentu saja setelah itu volume penjualan kian menurun secara drastis selama sisa bulan dari peningkatan volume penjualan dalam satu tahun.

Penelitian ini bertujuan untuk, mengetahui metode *forecasting* terbaik untuk produk sarimbit serta menganalisis tingkat penjualan produk sarimbit berdasarkan pada metode *forecasting* terbaik dan implikasinya terhadap penentuan strategi untuk mengatasi fluktuasi pada volume penjualan sebelumnya.

Jenis Penelitian ini adalah penelitian kuantitatif dengan menggunakan data sekunder berupa data volume penjualan sarimbit PT Dthree. Teknik pengumpulan data yang dilakukan adalah dokumentasi. Data yang diambil dalam penelitian ini merupakan dokumen data tingkat penjualan sarimbit PT Dthree Sukses Mulia di bulan Januari 2022 sampai November 2023. Dianalisis menggunakan metode *Single Exponential Smoothing*, *Winter's Smoothing* dan *Trend*. Metode MAPE (*Mean Absolute Percentage Error*) untuk melihat nilai kesalahan error terkecil.

Hasil Penelitian ini menunjukkan produk sarimbit PT Dthree menggunakan metode *winter's smoothing* dengan masing-masing parameter $\alpha : 0,9$, $\beta : 0,9$, dan $\gamma : 0,9$ sebagai metode *forecasting* terbaik dengan nilai MAPE 121. *Forecasting* tingkat penjualan sarimbit PT Dthree pada tahun 2024 mengalami kecenderungan pada pola musiman yang terjadi pada tahun sebelumnya, akan tetapi pada tahun 2024 volume penjualan sarimbit akan mengalami peningkatan yang sangat signifikan pada periode ke 3 yaitu sebesar 6438,19 buah, pada periode ke 5 volume penjualan diperkirakan akan menurun secara drastis kembali yaitu sebesar 163,34 buah, dan akan meningkat kembali pada periode ke 9 hingga akhir tahun di periode ke 12. PT Dthree perlu menerapkan strategi yang fleksibel dan adaptif untuk menghadapi fluktuasi penjualan yang diperkirakan akan terjadi dalam beberapa periode mendatang. PT Dthree perlu fokus pada peningkatan kesadaran masyarakat tentang produk sarimbitnya, peningkatan kapasitas produksi, dan inovasi untuk mempertahankan pertumbuhan penjualan.

Kata kunci: Analisis Sarimbit, *Forecasting* Penjualan, MAPE, *Winter's Smoothing*.

ABSTRACT

Apep Nuryaman. 2024 Forecasting Analysis of Sarimbit Sales Level in Determining Sarimbit Sales Strategy in 2024 at PT Dthree Tasikmalaya City

PT Dthree is a company engaged in Muslim fashion in Tasikmalaya City which often experiences fluctuations in sales volume because it tends to experience a significant increase in a few months or at certain moments only after which the sales volume decreases drastically during the remaining months of the increase in sales volume in one year.

This study aims to, knowing the best forecasting method for sarimbit products and analyzing the sales level of sarimbit products based on the best forecasting method and its implications for determining strategies to overcome fluctuations in previous sales volumes.

This type of research is quantitative research using secondary data in the form of PT Dthree sarimbit sales volume data, The data collection technique used is documentation. The data taken in this study are data documents on the sales level of PT Dthree Sukses Mulia sarimbit in January 2022 to November 2023. Analyzed using the Single Exponential Smoothing, Winter's Smoothing and Trend methods. MAPE (Mean Absolute Percentage Error) method to see the smallest error value.

The results of this study show that PT Dthree sarimbit products use the winter's smoothing method with each parameter α : 0.9, β : 0.9, and γ : 0.9 as the best forecasting method with a MAPE value of 121. Forecasting the sales level of sarimbit PT Dthree in 2024 experienced a tendency in the seasonal pattern that occurred in the previous year, but in 2024 the sarimbit sales volume will experience a very significant increase in the 3rd period which is 6438.19 pieces, in the 5th period the sales volume is expected to decrease drastically again which is 163.34 pieces, and will increase again in the 9th period until the end of the year in the 12th period. PT Dthree needs to implement a flexible and adaptive strategy to deal with sales fluctuations that are expected to occur in the next few periods. PT Dthree needs to focus on increasing public awareness of its sarimbit products, increasing production capacity, and innovation to maintain sales growth.

Keywords: Analysis Sarimbit, Sales Forecasting, MAPE, Winter's Smoothing.