

**PERAMALAN PENJUALAN  
PADA RUMAH MAKAN AYAM BAKAR SOPONYONO  
PERUMNAS SAKO PALEMBANG  
DENGAN MENGGUNAKAN ANALISIS TREND**



**LAPORAN AKHIR**

**Dibuat untuk memenuhi syarat menyelesaikan pendidikan Diploma III  
Pada Jurusan Administrasi Bisnis  
Politeknik Negeri Sriwijaya**

**Dibuat Oleh:**

**Etwin**

**061230600461**

**POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA  
JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS  
PALEMBANG  
2015**

**PERAMALAN PENJUALAN PADA RUMAH MAKAN AYAM BAKAR  
SOPONYONO PERUMNAS SAKO PALEMBANG  
DENGAN MENGGUNAKAN ANALISIS TREND**



**LAPORAN AKHIR**

**Dibuat untuk memenuhi syarat menyelesaikan Pendidikan Diploma III  
pada Jurusan Administrasi Bisnis  
Politeknik Negeri Sriwijaya**

**Dibuat Oleh:**

**ETWIN  
0612 3060 0461**

**Menyetujui,**

**Pembimbing I,**

**Lisnini, S.E., M.Si  
NIP 195904211989102001**

**Pembimbing II,**

**Jusmawi Bustan, S.E., M.Si.  
NIP 195901011989031006**

**Mengetahui,  
Ketua Jurusan**

**Hendra Sastrawinata, S.E., M.M.  
NIP 197208182003121002**



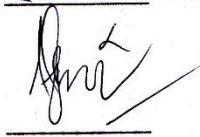
**LEMBAR PENGESAHAN**

**Nama Mahasiswa** : Etwin  
**NIM** : 0612 3060 0461  
**Jurusan/Program Studi** : Administrasi Bisnis/Administrasi Bisnis  
**Judul Laporan Akhir** : Peramalan Penjualan pada Rumah Makan Ayam Bakar Sopyono Perumnas Sako Palembang Dengan Menggunakan Analisis Trend

Telah dipertahankan dihadapan Dewan Penguji Ujian Laporan Akhir  
 Jurusan Administrasi Bisnis  
 Dan dinyatakan LULUS

**Pada hari: Kamis**  
**Tanggal: 06 Agustus 2015**

**TIM PENGUJI**

No.	Nama	Tanda Tangan	Tanggal
1.	<u>Pridson Mandiangan, S.E., M.M.</u> NIP : 195803201989101001		<u>6 Agustus 2015</u>
2.	<u>Jusmawi Bustan, S.E., M.Si.</u> NIP : 195901011989031006		<u>6 Agustus 2015</u>
3.	<u>Afrizawati M. S.E., M.Si.</u> NIP : 198004112006042002		<u>6 Agustus 2015</u>

**Motto:**

“Perbanyaklah suatu pengalaman dalam hidupmu karena pengalaman adalah suatu cara untukmu mengekspresikan diri terhadap orang lain dengan benar. Karena pada dasarnya Kamu berkata sesuai dengan apa yang telah Kamu kerjakan dan tidak munafik dalam hal itu. Jika Kamu ingin mencari kata-kata mutiara yang tidak sesuai dengan pemikiran dan yang tidak Kamu kerjakan itu sudah banyak di Google dan sudah terlalu mainstream, sekarang saatnya Kamu berkata sesuai dengan kebenaran dan sesuai dengan pemikiran yang hakiki.”

(Penulis)

Kupersembahkan untuk:

- Kedua Orangtuaku Tercinta
- Adik-Adikku Tersayang
- Seluruh Dosen dan Staff Administrasi Bisnis serta Kedua Pembimbingku
- Sahabat-Sahabat Terkasih
- Teman-Teman seperjuanganku
- Almamaterku

## **KATA PENGANTAR**

Alhamdulillah penulis panjatkan puji dan syukur kehadirat Allah SWT, karena berkat rahmat dan hidayah-Nya, penulis dapat menyelesaikan Laporan Akhir yang berjudul “Peramalan Penjualan pada Rumah Makan Ayam Bakar Sopyonyo Perumnas Sako Palembang Dengan Menggunakan Analisis Trend.” Shalawat dan salam serta keluarga dan sahabat yang telah membawa umat manusia menuju jalan kebaikan.

Penulis menyadari bahwa tidaklah mudah untuk menyusun Laporan Akhir karena terbatasnya pengetahuan yang penulis miliki. Untuk itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun dari pembaca demi perbaikan dimasa yang akan datang.

Akhir kata penulis berharap penulisan Laporan Akhir ini dapat bermanfaat bagi kita semua.

Palembang, Agustus 2015

Penulis

## UCAPAN TERIMA KASIH

Alhamdulillah segala puji dan syukur kami panjatkan atas Kehadirat Allah SWT, karena telah memberikan karunia dan ridho-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Laporan Akhir ini tepat pada waktunya. Dalam proses penulisan Laporan Akhir tidak terlepas dari bantuan, bimbingan, nasehat, dan pengarahan serta dorongan dari berbagai pihak baik yang bersifat langsung maupun tidak langsung yang sangat berarti bagi penulis, untuk itu penulis ingin mengucapkan rasa terima kasih kepada:

1. Bapak R.D. Kusumanto, S.T., M.M., selaku Direktur Politeknik Negeri Sriwijaya.
2. Bapak Hendra Sastrawinata, S.E., M.M., selaku Ketua Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
3. Bapak Heri Setiawan, S.E., MAB., selaku Sekretaris Jurusan Administrasi Bisnis.
4. Ibu Lisnini, S.E., M.Si., selaku Dosen Pembimbing I yang telah memberikan saran, petunjuk dan bimbingannya dalam penulisan Laporan Akhir ini.
5. Bapak Jusmawi Bustan, S.E., M.Si., selaku Dosen Pembimbing II yang telah memberikan saran, petunjuk dan bimbingannya dalam penyelesaian Laporan Akhir ini.
6. Bapak dan Ibu Dosen di Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya yang telah membantu dan memberikan ilmu pengetahuan yang dapat berguna bagi penulis.
7. Bapak Suharto selaku pimpinan perusahaan dan Ahmad Yono Maulana selaku Putra dari Bapak Suharto pada Rumah Makan Ayam Bakar Sopyonyo Perumnas Sako Palembang yang telah membantu dan memberikan masukan yang diperlukan penulis untuk menyelesaikan Laporan Akhir ini serta memperbolehkan penulis untuk melakukan penelitian.

8. Kedua Orangtuaku yang tercinta yang telah banyak memberikan dukungan baik moril maupun materil serta do'a bagi penulis agar dapat menyelesaikan Laporan Akhir ini.
9. Adik-Adikku yang paling kusayangi yang merupakan sumber inspirasi dan semangat bagi penulis.
10. Brotherku I Dewa Made Mahendra yang telah menemani penulis baik suka maupun duka sampai saat ini.
11. Tri Nanda Sari yang telah bersedia meluangkan waktu kepada penulis untuk berdiskusi serta membantu penulis dalam pengerjaan Laporan Akhir ini.
12. Sahabat-sahabat tercinta dari IMABI, AdmBisnis Polsri, HMJ Administrasi Bisnis, IBGP, HMI Komisariat Polsri, Paradise, CB1, IAKI, Kamikaze, LA Warrior, dan semuanya yang tidak bisa disebutkan satu persatu. Terima kasih atas kebersamaan, kehangatan, dan kekeluargaan yang terjalin sampai saat ini. Semoga persahabatan kita terus berlanjut hingga beranak cucu.
13. Teman-teman seperjuangan di Politeknik Negeri Sriwijaya yang sama-sama berjuang dalam masa perkuliahan ini. Sukses selalu untuk kita semua.

Semoga Allah SWT memberikan balasan atas semua bantuan yang telah mereka berikan kepada penulis. Akhir kata penulis mengharapkan semoga Laporan Akhir ini dapat bermanfaat dan dapat digunakan dengan sebaik-baiknya.

Palembang, Agustus 2015

Penulis

## ABSTRAK

Laporan akhir ini meneliti peramalan penjualan pada Rumah Makan Ayam Bakar Soponyono Perumnas Sako Palembang Dengan Menggunakan Analisis Trend. Hal ini ditemukan bahwa perusahaan belum pernah melakukan peramalan penjualan dan tidak mengetahui metode apa yang paling tepat digunakan untuk melakukan peramalan penjualan. Data diolah dengan menggunakan Metode *Least Square*, *Moment*, dan *Kuadratik* kemudian dihitung tingkat kesalahan terkecil dari metode tersebut dengan menggunakan Standar Kesalahan *Forecasting* (SKF). Menurut dari hasil, penulis menemukan bahwa terjadi perkembangan penjualan pada Metode *Least Square* dan *Moment* pada tahun 2013 ke 2014 sebesar 0,63% dan dari tahun 2014 ke 2015 sebesar 0,64%. Sedangkan pada metode *Kuadratik* terjadi penurunan penjualan dari tahun 2013 ke 2014 sebesar -2,12% dan dari tahun 2014 ke 2015 sebesar -5,93%. Berdasarkan perhitungan dari ketiga metode *Least Square*, *Moment*, dan *Kuadratik* Kemudian dihitung tingkat kesalahan terkecil dengan Standar Kesalahan *Forecasting* (SKF). Standar Kesalahan *Forecasting* (SKF) terkecil terdapat pada Metode *Least Square* dan *Moment* sebesar 159,82 dibandingkan dengan Metode *Kuadratik* sebesar 8116,62. Dalam hal ini, Rumah Makan Ayam Bakar Soponyono Perumnas Sako Palembang dipandang perlu melakukan peramalan penjualan untuk memenuhi kebutuhan konsumen dan meminimalisir kesalahan dalam penjualan. Sebaiknya Rumah Makan Ayam Bakar Soponyono menggunakan Metode *Least Square* karena penghitungannya lebih mudah dan sederhana daripada Metode *Moment*.

kata kunci: peramalan penjualan, standar kesalahan *forecasting*



## **ABSTRACT**

This final report examines the sales forecasting Rumah Makan Ayam Bakar Soponyono Perumnas Sako Palembang Using Trend Analysis. It is found that the company had never done sales forecasting and do not know what is the most appropriate method is used to perform sales forecasting. Data were processed using Least Square Method, Moment, and Quadratic then calculated the smallest error rate of the method using the Standard Error Forecasting (SKF). According to the results, the authors found that there was sales growth at Least Square method and Moment in the year 2013 to 2014 amounted to 0.63% and from 2014 to 2015 amounted to 0.64%. While the method Quadratic decline in sales from 2013 to 2014 amounted to -2.12% and from 2014 to 2015 amounted to -5.93%. Based on the calculation of the three methods Least Square, Moment, and Quadratic then calculated the smallest error rate with Standard Errors Forecasting (SKF). Forecasting Errors standard (SKF), the smallest found on Least Square method and Moment of 159.82 compared with Quadratic Method of 8116.62. In this case, Rumah Makan Ayam Bakar Soponyono Perumnas Sako Palembang is necessary to forecast sales to meet consumer needs and minimize errors in sales. Rumah Makan Ayam Bakar Soponyono should using Least Square method because the calculation is easier and simpler than the Moment Method.

keyword: sales forecasting, standard forecasting error

## DAFTAR ISI

	<b>Halaman</b>
<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	<b>i</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN</b> .....	<b>ii</b>
<b>MOTTO DAN PERSEMBAHAN</b> .....	<b>iii</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>iv</b>
<b>UCAPAN TERIMA KASIH</b> .....	<b>v</b>
<b>ABSTRAK</b> .....	<b>vii</b>
<b>ABSTRACT</b> .....	<b>viii</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>ix</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>xi</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	<b>xiii</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	<b>xiv</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Perumusan Masalah .....	4
1.3 Ruang Lingkup Pembahasan .....	4
1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian .....	5
1.5 Metodologi Penelitian .....	6
1.5.1 Ruang Lingkup Penelitian .....	6
1.5.2 Jenis dan Sumber Data .....	6
1.5.3 Teknik Pengumpulan Data .....	6
1.6 Metode Analisa .....	7
1.6.1 Analisis <i>Trend</i> .....	7
1.6.2 Standar Kesalahan <i>Forecasting</i> (SKF) .....	9
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA</b>	
2.1 Peramalan .....	10
2.1.1 Pengertian Peramalan .....	10
2.1.2 Jenis-Jenis Peramalan .....	10
2.1.3 Peramalan Menurut Horizon Waktunya .....	11
2.1.4 Pemilihan Metode Peramalan .....	11
2.1.5 Langkah-Langkah Peramalan .....	11

2.2	Penjualan .....	12
2.2.1	Pengertian Penjualan .....	12
2.2.2	Jenis-Jenis Penjualan .....	12
2.2.3	Tahap-Tahap Penjualan .....	13
2.3	Peramalan Penjualan .....	13
2.3.1	Pengertian Peramalan Penjualan .....	13
2.3.2	Teknik-Teknik dalam Peramalan Penjualan ...	14
 <b>BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN</b>		
3.1	Sejarah Singkat Perusahaan .....	17
3.2	Visi dan Misi .....	18
3.2.1	Visi .....	18
3.2.2	Misi .....	18
3.3	Struktur Organisasi Perusahaan .....	19
3.4	Pembagian Tugas dan Wewenang .....	19
3.5	Kegiatan Perusahaan .....	20
 <b>BAB IV PEMBAHASAN</b>		
4.1	Perhitungan Peramalan Penjualan dengan Menggunakan Metode <i>Least Square</i> .....	23
4.2	Perhitungan Peramalan Penjualan dengan Menggunakan Metode <i>Moment</i> .....	25
4.3	Perhitungan Peramalan Penjualan dengan Menggunakan Metode <i>Kuadratik</i> .....	27
4.4	Standar Kesalahan <i>Forecasting</i> (SKF) .....	31
 <b>BAB V KESIMPULAN DAN SARAN</b>		
5.1	Kesimpulan .....	34
5.2	Saran .....	34

## DAFTAR PUSTAKA

## LAMPIRAN

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Penjualan Rumah Makan Ayam Bakar Soponyono Perumnas Sako Palembang .....	3
Tabel 3.1 Penjualan Rumah Makan Ayam Bakar Soponyono Perumnas Sako Palembang .....	18
Tabel 3.2 Daftar Karyawan .....	20
Tabel 4.1 Peramalan Penjualan Dengan Menggunakan Metode <i>Least Square</i> ....	23
Tabel 4.2 Peramalan Penjualan dengan Menggunakan Metode <i>Moment</i> .....	25
Tabel 4.3 Peramalan Penjualan dengan Menggunakan Metode <i>Kuadratik</i> .....	27
Tabel 4.4 Perbandingan Peramalan Penjualan dengan Metode <i>Least Square</i> , Metode <i>Moment</i> , dan Metode <i>Kuadratik</i> .....	30
Tabel 4.5 Perkembangan Penjualan setelah diramalkan dengan Metode <i>Least Square</i> .....	30
Tabel 4.6 Perkembangan Penjualan setelah diramalkan dengan Metode <i>Moment</i> .....	30
Tabel 4.7 Perkembangan Penjualan setelah diramalkan dengan Metode <i>Kuadratik</i> .....	31
Tabel 4.8 Perhitungan SKF penjualan Ayam Bakar dengan Metode <i>Least Square</i> .....	32
Tabel 4.9 Perhitungan SKF penjualan Ayam Bakar dengan Metode <i>Moment</i> .....	32
Tabel 4.10 Perhitungan SKF penjualan Ayam Bakar dengan Metode <i>Kuadratik</i> .....	33

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1 Struktur Organisasi .....	19
--------------------------------------	----

## **DAFTAR LAMPIRAN**

Surat Permohonan Pengantar Pengambilan Data

Surat Izin Pengambilan Data

Lembar Kesepakatan Pembimbing 1 (Satu)

Lembar Kesepakatan Pembimbing 2 (Dua)

Lembar Konsultasi Bimbingan Pembimbing 1 (Satu)

Lembar Konsultasi Bimbingan Pembimbing 2 (Dua)

Lembar Kunjungan Perusahaan

Lembar Hasil Wawancara