

RAMALAN PENJUALAN SEBAGAI DASAR PERENCANAAN
PERSEDIAAN PADA UD "KHARISMATIK UTAMA"
TEMBENG PUTEK



SKRIPSI

OLEH :

SAEFUL WATHONI

NPM : 1464 0443 FE 03

**JURUSAN EKONOMI AKUNTANSI - FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS GUNUNG RINJANI**

2007

ABSTRAKSI

Skripsi ini berjudul “Ramalan Penjualan Sebagai Dasar Perencanaan Persediaan Pada UD “Kharismatik Utama” Tembeng Putek.”. Analisis seperti ini dapat dilakukan pada perusahaan yang bergerak dalam bidang apapun, tidak terkecuali pada perusahaan atau UD Kharismatik Utama Tembeng Putek Desa Mamben Lauk Kecamatan Wanasaba Kabupaten Lombok Timur.

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode study kasus dan jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian deskriptif dengan teknik pengumpulan data melalui wawancara dan dokumentasi yang memusatkan pada masalah analisa potensi pasar, Ramalan Pasar, Potensi penjualandan Ramalan Penjualan, dan analisa Sales Forecasting. Guna memberikan alternatif pemecahan masalah terhadap tujuan penelitian ini yaitu untuk mengetahui perencanaan persediaan barang berdasarkan peramalan penjualan.

Berdasarkan hasil analisis data yang telah dilakukan , Persediaan barang yang selama ini dilakukan oleh UD Kharismatik Utama Tembeng Putek tidak didasarkan atas ramalan penjualan sehingga sering terjadi over stock. Disamping itu penyusunan anggaran persediaan barang tidak dilakukan. Pembelian dilakukan berdasarkan besarnya kas setiap minggunya. Untuk peningkatan jurnal penjualan pada dasarnya masih bisa dilakukan melihat besarnya potensi pasar dan ramalan pasar yaitu $(1.041,6 - 606,704 = 784,896$ unit produk) terjadi jarak yang cukup jauh yang berarti bahwa perusahaan UD Kharismatik Utama masih bisa mengadakan ekspansi yang luas dapa pasarnya. Persediaan barang untuk tahun 2007 berdasarkan perhitungan analisa Sales Forecasting dengan metode Least Square adalah sebesar 754.611,8.