

Penerapan Forecasting Methods Untuk Meningkatkan Strategi Dalam Sistem Penjualan Ponsel Pada Sarang Cell Semarang

MUTIARA RIZKIYANI

Program Studi Sistem Informasi - S1, Fakultas Ilmu Komputer,

Universitas Dian Nuswantoro Semarang

URL : <http://dinus.ac.id/>

Email : 112200903449@mhs.dinus.ac.id

ABSTRAK

Penjualan merupakan faktor utama dalam menunjang kelangsungan hidup dalam suatu perusahaan. Oleh karena itu perusahaan harus mampu dalam menentukan kebijakan-kebijakan yang berhubungan dengan aktivitas penjualan yang dilakukan oleh perusahaan. Untuk menangani masalah penjualan agar sesuai target perusahaan, maka diperlukan adanya sebuah peramalan penjualan. Salah satu metode yang dapat digunakan adalah forecasting. Sarang Cell yang beralamat di Banyumanik Semarang merupakan sebuah perusahaan yang menjual berbagai merk ponsel. Sayangnya didalam proses penjualan produknya, Sarang Cell belum dilengkapi dengan suatu peramalan penjualan. Untuk mengatasi masalah dibutuhkan sistem yang dapat memprediksi jumlah penjualan per-bulanannya agar pengelolaan data penjualan ponsel lebih teratur. Dalam hal peramalan ini penulis menggunakan metode forecasting. Metode ini digunakan untuk menghitung peramalan dalam jangka pendek. Dengan Latar belakang tersebut maka penulis tertarik untuk membuat penelitian dengan judul "Penerapan Forecasting Methods Untuk Meningkatkan Strategi Dalam Sistem Penjualan Ponsel Pada Sarang Cell Semarang".

Kata Kunci : Sistem Informasi, Metode Forecasting, Penjualan Ponsel, Sarang Cell Semarang, Peramalan Penjualan

Application of Forecasting Methods To Boost Mobile Strategy In Sales System In Sarang Cell Semarang

MUTIARA RIZKIYANI

Program Studi Sistem Informasi - S1, Fakultas Ilmu Komputer,

Universitas Dian Nuswantoro Semarang

URL : <http://dinus.ac.id/>

Email : 112200903449@mhs.dinus.ac.id

ABSTRACT

Sales is a major factor in supporting the survival of a company. Therefore, companies must be able to determine policies related to sales activities undertaken by the company. To address the issue of sales to match the target company, it is necessary to have a sales forecasting. One of the methods that can be used is forecasting. Sarang Cell are located in Semarang Banyumanik is a company that sells various brands of mobile phones. Unfortunately in the process of selling its products, Sarang Cell not equipped with a sales forecasting. To overcome the problem of the system is needed that can predict the number of sales per-monthly to the management of sales data over regular phone. In this case the author uses forecasting methods forecasting. This method is used to calculate the short-term forecasting. Background With the latter, the authors are interested to make the study with the title "Application of Forecasting Methods To Boost Mobile Strategy In Sales System In Sarang Cell Semarang".

Keyword : System Information, Forecasting Methods, Mobile Sales, Sarang Cell Semarang, Sales Forecasting