

**ANALISIS RAMALAN PENJUALAN (*SALE FORECASTING*)
DAN HASIL PRODUKSI PADA UKM BATIK KOTA
PEKALONGAN.**

***SALES FORECASTING ANALYSIS AND PRODUCTION
OUTPUT AT UKM BATIK IN PEKALONGAN CITY.***

MUHAMMAD INDRA MUNHAMIR

8323118280



**Karya Ilmiah ini disusun Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan
Mendapatkan Gelar Ahli Madya Pada Fakultas Ekonomi Universitas Negeri
Jakarta.**

**PROGRAM STUDI DIPLOMA III
JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
2015**

ABSTRAK

M. INDRA MUNHAMIR. 2015. 8323118280. Analisis Ramalan Penjualan (*Sale Forecasting*) dan Hasil Produksi pada UKM Batik Kota Pekalongan. Program Studi Diploma III Akuntansi. Jurusan Akuntansi. Fakultas Ekonomi. Universitas Negeri Jakarta.

Karya ilmiah ini bertujuan untuk meramalkan dan mengetahui produksi pada musim hujan tahun 2015 dengan menghitung penjualan pada UKM batik yang telah ditentukan di Kota Pekalongan. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif analisis kerja dan aktivitas, dengan metode pengumpulan data melalui observasi, dan wawancara. Teknik analisis data yang digunakan adalah rumus ramalan penjualan (*sale forecasting*) dengan membandingkan metode *least square* dan momen.

Dari hasil penulisan dapat diketahui bahwa setiap musim hujan memiliki tingkat pengaruh penjualan yang berbeda. Dengan menggunakan *sale forecasting* terlihat bahwa angka penjualan pada bulan yang akan diramalkan dapat diketahui. Sehingga masing-masing UKM batik seharusnya melakukan produksi batik sesuai dengan angka penjualan yang telah diramalkan untuk meminimalisir kerugian.

Kata Kunci : Penjualan, Produksi, Ramalan Penjualan (*sale forecasting*)

ABSTRACT

M. INDRA MUNHAMIR. 8323118280. 2015. Sales Forecast Analysis and Production at UKM Batik Pekalongan. Diploma in Accounting Studies Program. Accounting Major. Faculty Of Economics. State University Of Jakarta.

This paper aims to predict and determine production in the rainy season of 2015 by counting sales at predetermined batik UKM at Pekalongan. The method used in this research is descriptive method of work and activity analysis, the method of collecting data through observation and interviews. The data analysis technique used is the formula forecast sales with compare method of least square and method of momen.

From the results of the writing can be seen that every rainy season has a different level of influence sales. By using the sale forecasting shows that the sales figures for the month will be known foreseen. So that each UKM batik production should perform according to sales figures that have been predicted to minimize losses.

Keywords: Sales, Production, Sales Forecasting

LEMBAR PENGESAHAN

KARYA ILMIAH

Dekan Fakultas Ekonomi-Universitas Negeri Jakarta



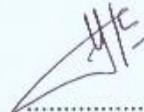
Drs. Dedi Purwana E.S., M.Bus

NIP. 19671207 199203 1 001

Nama	Tanda Tangan	Tanggal
------	--------------	---------

Ketua Penguji

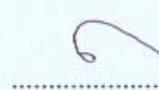
Yunika Murdayanti S.E., M.Si., M.Ak



NIP. 19780621 200801 2 011

Penguji Ahli

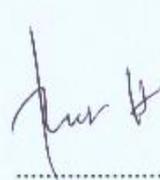
Dra. Sri Zulaehati SE, M.Si



NIP. 19610228 198602 2 001

Dosen Pembimbing

Nuramalia Hasanah, SE, M.Ak



NIP.19770617 200812 2 001

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT, atas segala rahmat dan hidayah-nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan Karya Ilmiah ini yang berjudul : Analisis Ramalan Penjualan (*sale forecasting*) dan Hasil Produksi Pada UKM Batik Kota Pekalongan.

Karya Ilmiah ini ditulis dalam rangka memenuhi sebagian persyaratan untuk memperoleh gelar Ahli Madya pada Fakultas Ekonomi Jurusan Akuntansi Universitas Negeri Jakarta.

Penulis menyadari bahwa penyelesaian Karya Ilmiah ini berkat dukungan dan bantuan dari berbagai pihak, yang secara langsung maupun tidak langsung. Oleh karena itu pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan banyak terima kasih kepada :

1. Kedua orang tua penulis, Bapak Johanudin dan Ibu Improatun Azizah serta adik-adiku tercinta. Terima kasih atas doa, motifasi, restu serta segala dukungan baik moril ataupun materil. Terima kasih sudah menghantarkan penulis sampai kejenjang ini, semoga dikelak nanti penulis dapat membahagiakan Bapak dan Ibu.
2. Ibu Nuramalia Hasanah, SE.,M.Ak, selaku Dosen Pembimbing yang telah meluangkan waktu untuk membimbing dan mengarahkan penulis dalam penyusunan Karya Ilmiah ini. Penulis memohon maaf yang sebesar-besarnya apabila selama masa bimbingan pernah mengecewakan atau merepotkan ibu.
3. Bapak Drs. Dedi Purwana SE, M.Bus, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.

4. Bapak Indra Pahala, SE, M.Si, selaku Ketua Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
5. Ibu Yunika Murdayanti, SE, M.Si, M.Ak, selaku Ketua Program Studi Diploma Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta. Terima kasih penulis ucapkan karena dorongan serta perhatian yang ibu berikan kepada penulis sehingga penulis terus termotifasi untuk menyelesaikan Karya Ilmiah ini.
6. Kepada seluruh Dosen Fakultas Ekonomi dan terutama para Bapak Ibu dosen yang sudah mengajar, mendidik dan memberikan ilmu yang bermanfaat bagi penulis sehingga dapat sampai di tahap akhir perkuliahan ini.
7. Kepada teman-teman angkatan 2011 baik S1 maupun D3 yang telah berkontribusi dalam penyusunan Karya Ilmiah ini.
8. Kepada Bapak Ibu pemilik UKM di Pekalongan, saya ucapkan terima kasih karena sudah diberi kesempatan dan meluangkan waktu untuk memberikan data yang penulis perlukan dalam penyusunan Karya Ilmiah ini.

Penulis menyadari masih jauhnya Karya Ilmiah ini dari kata sempurna, maka dari itu penulis menerima kritik dan saran yang membangun guna menyempurnakan laporan ini. Penulis berharap semoga Karya Ilmiah ini dapat bermanfaat bagi para pembaca.

Jakarta, Januari 2015

Penulis