

LAELI IKBARILLAH RIF'AT, 19.230.0010, PENERAPAN METODE EXPONENTIAL SMOOTHING DI TB. MULYA PUTRA MAJENANG, dibawah bimbingan Ibu Devi Sugianti, S.Kom, M.Kom dan Ibu Eny Jumiaty, S.Kom, M.Kom. 96 + xiii halaman/ 34 gambar/ 14 tabel/ 4 lampiran/ 15 Pustaka (2010 - 2020)

## ABSTRAK

*TB. Mulya Putra merupakan salah satu usaha yang bergerak dalam bidang penjualan berbagai jenis bahan bangunan. Salah satu bahan bangunan dengan permintaan paling tinggi yakni semen. Banyaknya permintaan semen di TB. Mulya Putra menyebabkan pemilik toko kesulitan dalam menentukan jumlah yang harus dibeli dengan melihat data penjualan dan stok yang tersisa ada di gudang. Hal ini membuat TB. Mulya Putra membutuhkan suatu sistem peramalan penjualan semen yang dapat mengelola data dan memprediksi penjualan semen secara akurat. Metode pengembangan sistem yang digunakan dalam pembuatan sistem ini adalah metode waterfall yang dimulai dari proses communication, planning, modelling, construction dan deployment. Pengumpulan data dilakukan dengan cara wawancara dan observasi dengan pemilik toko. Metode pengujian yang digunakan adalah metode white box, black box, dan UAT. Dari rangkaian proses pembuatan sistem yang sudah dilakukan, disimpulkan bahwa sistem dapat mempermudah pengelolaan data penjualan dan memprediksi penjualan periode berikutnya. Namun sistem peramalan yang dibuat masih butuh beberapa saran, yaitu sistem dapat meramalkan seluruh data penjualan semen secara bersamaan dan menghitung peramalan penjualan dengan lebih dari satu metode sehingga didapatkan hasil eror yang lebih kecil.*

**Kata Kunci** : Sistem Peramalan, Exponential Smoothing, Penjualan Semen.

LAELI IKBARILLAH RIF'AT, 19.230.0010, PENERAPAN METODE EXPONENTIAL SMOOTHING DI TB. MULYA PUTRA MAJENANG, dibawah bimbingan Ibu Devi Sugianti, S.Kom, M.Kom dan Ibu Eny Jumiati, S.Kom, M.Kom. 96 + xiii halaman/ 34 gambar/ 14 tabel/ 4 lampiran/ 15 Pustaka (2010 - 2020)

## ABSTRAK

*TB. Mulya Putra is a business engaged in the sale of various types of building materials. One of the building materials with the highest demand is cement. The large demand for cement in TB. Mulya Putra causes difficulties for shop owners in determining the amount to be purchased by looking at sales data and the remaining stock in the warehouse. This makes TB. Mulya Putra needs a cement sales forecasting system that can manage data and predict cement sales accurately. The system development method used in making this system is the waterfall method which starts from the process of communication, planning, modeling, construction and deployment. Data collection was carried out by means of interviews and observations with shop owners. The test methods used are the white box, black box, and UAT methods. From the series of system creation processes that have been carried out, it is concluded that the system can facilitate sales data management and predict sales for the next period. But the forecasting system that is made still needs some suggestions, namely the system can predict all cement sales data simultaneously and calculate sales forecasting with more than one method so that smaller error results are obtained.*

**Keywords :** *Forecasting System, Exponential Smoothing, Cement Sales.*