

AROFI DWI ADLI, 19.230.0031, PERAMALAN PENJUALAN PERLENGKAPAN OLAHRAGA PADA ALTA SPORTS DENGAN METODE SINGLE MOVING AVERAGE, dibawah bimbingan Bapak Mosses Aidjili, S.Kom., M.Kom. dan Bapak Arief Soma Darmawan, ST.,M.Kom. 126 + xiii halaman/ 50 gambar/ 29 tabel/ 2 lampiran/ 22 Pustaka (2018 - 2022)

ABSTRAK

Alta Sports Merupakan salah satu usaha dibidang penjualan yang menawarkan berbagai macam perlengkapan olahraga kepada pelangganya. Pada Alta Sports penentuan pembelian jumlah stok hanya berdasarkan perkiraan intuisi dan rekap data penjualan periode sebelumnya saja sehingga sangat beresiko terjadinya kelebihan atau kekurangan dalam melakukan pembelian stok yang berakibat terjadinya kerugian bagi Toko Alta Sports. Karena hal tersebut Alta Sports membutuhkan suatu sistem yang dapat membantu mengelola dan memprediksi penjualan produk secara sistematis dan memiliki keakuratan yang tinggi. Terdapat tiga table yang digunakan dalam membangun dan masing-masing table saling berelasi satu sama lain yaitu table produk, table penjualan dan table user. Pengumpulan data diperoleh dengan cara melakukan wawancara dengan staff toko atas ijin pemilik dan melakukan observasi. Pengujian sistem dilakukan dengan metode white box, black box, dan UAT. Metode yang digunakan pada sistem peramalan adalah Single Moving Average dengan mengambil data bola futsal pada bulan Januari 2022 hingga Mei 2022 dengan nilai pergerakan 3,5,6 dan 9. Hasil perhitungan yang didapatkan adalah 5 pergerakan dengan dengan prediksi sebanyak 16 unit dan perolehan nilai akurasi kesalahan terkecil dengan nilai MAD sebesar 1,226 dan MAPE sebesar 7,371%. Berdasarkan proses pembangunan dan pengujian sistem maka dapat disimpulkan bahwa sistem mampu memudahkan dalam pengelolaan data dan memprediksi jumlah persediaan dengan akurasi yang sangat baik untuk periode mendatang. Namun sistem perlu dikembangkan yang dimana sistem dapat menggunakan lebih dari satu metode untuk mendapatkan nilai perbandingan hasil yang lebih baik.

Kata Kunci : Sistem Peramalan, Single Moving Average, Penjualan Produk Olahraga, Alta Sport.

AROFI DWI ADLI, 19.230.0031, PERAMALAN PENJUALAN PERLENGKAPAN OLAHRAGA PADA ALTA SPORTS DENGAN METODE SINGLE MOVING AVERAGE, dibawah bimbingan Bapak Mosses Aidjili, S.Kom., M.Kom. dan Bapak Arief Soma Darmawan, ST.,M.Kom. 126 + xiii halaman/ 50 gambar/ 29 tabel/ 2 lampiran/ 22 Pustaka (2018 - 2022)

ABSTRACT

Alta Sports is a business in the sales sector that offers various kinds of sports equipment to its customers. At Alta Sports, determining the amount of stock purchased is only based on estimates and recaps of previous sales period data, so there is a very high risk of excess or shortage in purchasing stock which results in losses for the Alta Sports Store. Because of this, Alta Sports needs a system that can help manage and predict product sales systematically and with high accuracy. There are three tables used in building and each table is related to each other, namely the product table, sales table and user table. Data collection was obtained by conducting interviews with shop staff of permit owners and making observations. System testing is carried out using white box, black box and UAT methods. The method used in the forecasting system is Single Moving Average by taking futsal ball data from January 2022 to May 2022 with movement values of 3,5,6 and 9. The calculation results obtained are 5 movements with a prediction of 16 units and the error accuracy value obtained. smallest with MAD value of 1.226 and MAPE of 7.371%. Based on the system development and testing process, it can be concluded that the system is able to facilitate data management and predict inventory amounts with very good accuracy for the coming period. However, a system needs to be developed where the system can use more than one method to get better comparison results.

Keywords: *forecasting system, single moving average, sports product sales, alta sport.*