

RANCANGAN USULAN MINI PROPOSAL PENELITIAN SKRIPSI

Diajukan Oleh:

Nama : **M. ALI HUSNI**NPM : **190214722**Judul : **ANALISIS PERAMALAN PENJUALAN PRODUK OBAT SANMOL TABLET DENGAN METODE EXPONENTIAL SMOOTHING PADA APOTEK MANGKUPALAS SAMARINDA SEBERANG**

1. Pendahuluan

1.1 Latar Belakang

Kesehatan ialah perihal yang dicari oleh seluruh orang. Bagi World Health Organization (WHO) kesehatan merupakan sesuatu kondisi sehat yang utuh secara raga, mental, serta sosial dan bukan hanya bebas dari penyakit.

Dari sisi ekonomi, Human Capital is undeniably a very important factor for economic growth (Soegiarto et al., 2022) dan Apotek merupakan lahan bisnis yang menggiurkan mengingat aspek kesehatan salah satu kebutuhan warga yang sangat berarti sehingga Human resources are a very valuable asset and the most important element in achieving (Iskandar et al., 2019), perihal tersebut dibuktikan dengan terdapatnya permintaan terhadap obat yang setiap tahunnya mengalami peningkatan seiring kesadaran masyarakat akan pentingnya Kesehatan.

Apotek Mangkupalas Samarinda Seberang adalah sarana pelayanan kefarmasian tempat dilakukannya praktik kefarmasian oleh Apoteker Apt, Santi, S.Farm, yang telah sesuai dengan Peraturan Menteri Kesehatan Republik Indonesia Nomor 73 Tahun 2016 tentang standar pelayanan kefarmasian di Apotek Quality of Work Life improved organizational culture (Sabran et al., 2022). Apotek Mangkupalas Samarinda Seberang beralamat di jalan Pattimura no.04, Kelurahan Rapak Dalam, Kecamatan Loa Janan Ilir dan telah berdiri selama 5 tahun. Tujuan Apotek Mangkupalas Samarinda Seberang adalah ikut membangun bangsa dalam memerangi penyakit-penyakit yang sedang berkembang saat ini pemilik berharap dengan sarana dan prasarana Apotek dapat melayani dan berbakti pada masyarakat terutama di daerah Samarinda Seberang seperti pelayanan kefarmasian dalam membeli obat-obatan.

Obat menduduki peranan penting dalam terapi sebagai salah satu indikator keberhasilan suatu pengobatan yang dilakukan di fasilitas kesehatan termasuk Apotek. Tidak jarang beberapa orang melakukan swamedikasi atas dirinya sendiri. Tidak sedikit pula orang membeli obat sesuai kebutuhan dirinya contoh seperti obat Paracetamol, Sanmol, Ibuprofen dan lain sebagainya.

Meanwhile, the middle economic households would continue to maintain the nutritional status of the household by continuing to consume high protein food sources (fish / meat / eggs / milk) (Sari & Adawiyah, 2019) namun menjaga pola makan saja tidak cukup sakit bisa saja datang begitu saja seperti demam dan penyakit lainnya.Sanmol diketahui sebagai obat penurun panas tubuh yang bisa kita beli di mana saja. Obat ini dijual bebas dengan logo obat hijau dengan garis tepi hitam. Sanmol sendiri ditujukan kepada merek dagang tertentu dengan manfaat obat panas yang mengandung paracetamol. Obat Sanmol Tablet ini berfungsi sebagai obat demam, pusing dan nyeri, namun tak sedikit orang membelinya sebagai obat demam, begitupun digunakan sebagai peresepan dokter untuk pasiennya yang tidak jarang di berikan bagi pasien yang mengalami demam, pusing dan nyeri sebagai obat pertolongan pertama

seperti Sanmol Tablet. Sehingga penggunaan obat ini mempengaruhi penjualan di Apotek Mangkupalas Samarinda Seberang, baik secara pembelian bebas maupun peresepan obat oleh dokter di Apotek Mangkupalas Samarinda Seberang.

Tabel 1.1
Daftar Penjualan Obat Sanmol Tablet di Apotek Apotek Mangkupalas Samarinda Seberang
(bulan Januari 2021 sampai dengan September 2022)

No.	Bulan	Penjualan
1.	Januari	125/strip
2.	Februari	140/strip
3.	Maret	140/strip
4.	April	150/strip
5.	Mei	260/strip
6.	Juni	300/strip
7.	Juli	275/strip
8.	Agustus	350/strip
9.	September	300/strip
10.	Oktober	330/strip
11.	November	410/strip
12.	Desember	400/strip
13.	Januari	300/strip
14.	Februari	350/strip
15.	Maret	420/strip
16.	April	380/strip
17.	Mei	350/strip
18.	Juni	400/strip
19.	Juli	430/strip
20.	Agustus	450/strip
21.	September	550/strip

Sumber data : *Apotek Mangkupalas Samarinda Seberang.*

Ketersediaan obat yang ada di sarana Apotek tentu harus didasari pada pengelolaan obat yang tepat agar terciptanya ketersediaan obat yang sesuai dengan kebutuhan karena ada tidaknya ketersediaan obat yang tepat menjadi cerminan baik atau buruknya mutu pengelolaan suatu obat di fasilitas kesehatan tersebut Employee performance is a key factor for service (Ekowati et al., 2021). Penjualan obat Sanmol Tablet terlalu rendah, resiko ketersediaan penjualan untuk pembeli/pasien akan menunda transaksi jual beli obat jika stok obat terlalu banyak dan terlalu lama disimpan dapat menyebabkan kurangnya efektifitas kerja suatu obat dan habisnya masa *expired* pada obat tersebut.

Dalam suatu usaha, baik toko, perusahaan, barang ataupun jasa. Strategi penjualan sangat diperlukan untuk mendapatkan keuntungan maksimum. Salah satu cara yang dilakukan penjualan ini adalah dengan melakukan prediksi penjualan (Sinaga et al., 2018). Peramalan penjualan merupakan hal yang penting dalam sebuah toko atau perusahaan karena dengan

menggunakan peramalan, toko dapat memprediksi jumlah barang yang harus ada di dalam gudang. Stok barang yang terlalu banyak bisa menyebabkan penumpukan barang di gudang pada akhirnya berpengaruh terhadap perputaran barang yang tinggal atau kadaluarsa. Stok barang yang terlalu sedikit juga akan berpengaruh terhadap perputaran barang karena barang yang habis tidak dapat memenuhi permintaan konsumen. Stok barang yang terlalu banyak dan terlalu sedikit ini disebabkan oleh pemilik toko ataupun usaha yang tidak tahu seberapa banyak barang yang akan terjual untuk periode berikutnya (Prabu, 2021).

Model Peramalan yang digunakan dalam melakukan Peramalan jumlah penjualan obat ini adalah time Series atau biasa disebut deret waktu, dan metode Peramalan yang digunakan adalah Eksponensial Smoothing. Model ini dipilih karena alat ini lebih mudah digunakan secara manual, dapat pula menggunakan aplikasi, dan dilihat dari kemudahan dalam operasi yang relatif rendah, data yang didapat mengandung pola stationer yang mana pola ini cocok digunakan pada metode eksponensial smoothing (Penghalusan). Yang merupakan Peramalan rata-rata bergerak yang menggunakan pembobotan, dimana pembobotan itu berasal dari fungsi eksponensial.

Berdasarkan latar belakang di atas maka penulis memilih judul terbaik dalam penelitian ini adalah : **“Analisis Peramalan Penjualan Dengan Metode Exponential Smoothing Pada Apotek Mangkupalas Samarinda Seberang”**.

1.2 Rumusan Masalah

Kenyataannya menunjukkan bahwa salah satu masalah yang terjadi di Apotek Mangkupalas Samarinda Seberang dalam melakukan peramalan berdasarkan pengalaman. Maksudnya adalah Apotek sudah melakukan peramalan tetapi masih menggunakan perkiraan logika atau intuisi. Sehingga peramalannya jauh dari kenyataan dan Apotek melakukan peramalan hanya melihat data berapa banyak penjualan yang terjadi di beberapa bulan yang akan datang, tanpa menghitung dengan menggunakan metode peramalan.

Seharusnya ramalan penjualan adalah estimasi realistis tentang penjualan actual dalam rupiah atau unit yang diharapkan akan dicapai perusahaan dalam periode mendatang menurut rencana pemasaran serta kondisi lingkungan ekstern yang terantisipasi .(Indrako & Gusrizaldi, 2016)

Berdasarkan uraian rumusan masalah tersebut maka yang menjadi pertanyaan adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana implementasi Metode Single Exponential Smoothing kebutuhan Obat Sanmol Tablet di Apotek Mangkupalas Samarinda Seberang ?
2. Berapakah Mean Absolute Percentage Error atau rata-rata keseluruhan persentase kesalahan peramalan metode SES (Single Exponential Smoothing) ?

2. Tujuan

2.1. Untuk mengimplementasikan metode Exponential Smoothing Kebutuhan Obat Sanmol Tablet di Apotek Mangkupalas Samarinda Seberang.

2.2. Untuk mengetahui Berapakah Mean Absolute Percentage Error atau rata-rata keseluruhan persentase kesalahan peramalan metode SES (Single Exponential

Smoothing).

3. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan mendapat manfaat sebagai berikut :

3.1. Apotek Mangkupalas Samarinda Seberang :

Bisa mengimplentasikan metode exponential karena dengan menggunakan peramalan, Apotek dapat memprediksi jumlah barang yang harus ada di dalam gudang

3.2. Pembaca :

Digunakan sebagai bahan acuan untuk penelitian selanjutnya yang sejenis

3.3. Jurusan/Prodi :

Sebagai referensi untuk memperkaya wawasan tentang Peramalan dengan Metode Exponential Smoothing

3.4. Penulis

Sebagai dari Syarat Memperoleh Gelar Sarjana Pendidikan dan menerapkan teori yang telah diperoleh di bangku kuliah dalam mengatasi permasalahan dunia pekerjaan yang sebenarnya dan menambah pengetahuan serta pengalaman.

4. Tinjauan Pustaka

4.1. Konsep Manajemen

(Firdian, 2017: 52) dikatakan bahwa manajemen adalah suatu proses pelaksanaan untuk mencapai tujuan tertentu yang diselenggarakan dan diawasi.

Pengertian manajemen menurut Hasibuan (2012:1) mengemukakan bahwa “Manajemen adalah ilmu dan seni mengatur proses pemanfaatan sumber daya manusia dan sumber-sumber lainnya secara efektif untuk mencapai suatu tujuan tertentu”.

Menurut Sucahyowati (2017), manajemen adalah rangkaian kegiatan berkaitan dengan perencanaan, kepegawaian, pengorganisasian, dan pengawasan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Rangkaian kegiatan tersebut dilakukan dengan menggerakkan seluruh sumber daya organisasi..

Menurut G.R. Terry (dalam Hasibuan, 2015), menyebutkan bahwa manajemen adalah suatu proses yang khas yang terdiri dari tindakan-tindakan perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengendalian yang dilakukan untuk menentukan serta mencapai sasaran-sasaran yang telah ditentukan melalui pemanfaatan sumber daya manusia dan sumber-sumber lainnya, sedangkan menurut Harold Koontz dan Cyril O’Donnel’ mengatakan bahwa manajemen adalah usaha mencapai suatu tujuan tertentu melalui kegiatan orang lain (Hasibuan, 2015).

4.2. Konsep Peramalan Penjualan

Heizer dan Render (2015:113) mendefinisikan peramalan (forecasting) adalah suatu seni dan ilmu pengetahuan dalam memprediksi peristiwa pada masa mendatang. Peramalan akan melibatkan pengambilan data historis (penjualan tahun lalu) dan memproyeksi mereka ke masa yang akan datang dengan model matematika

Peramalan penjualan merupakan bagian penting dari manajemen rantai pasokan baik pada pengecer akhir dan distributor, manufaktur dan pemasok. Peramalan penjualan

yang tepat waktu dan akurat sangat penting dalam menjembatani kesenjangan antara pasokan dan permintaan sehingga mengurangi biaya penyimpanan ketika menjaga kemungkinan kehabisan persediaan (Sanwanlani & Vijayalakshmi, 2013:39)

Russell dan Taylor (2011:497) secara lebih lanjut menjelaskan bahwa meskipun peramalan yang akurat tidak pernah mungkin bisa dilakukan, tetapi peramalan dapat mengurangi ketidakpastian mengenai masa yang akan datang.

4.3. Manajemen Operasional

Manajemen operasional dibutuhkan dalam sebuah bisnis untuk mengontrol aktivitas produksi. Sebuah bisnis membutuhkan pengawasan terhadap beberapa unsur penunjang kegiatannya. Seperti keuangan, pemasaran, dan juga produksi yang masuk ke dalam kegiatan operasional.

Menurut Rusdiana (2014) “Manajemen operasi adalah bidang manajemen yang mengkhususkan pada produksi barang, serta menggunakan alat-alat dan teknik-teknik khusus untuk memecahkan masalah-masalah produksi”.

Manajemen operasi merupakan desain sistematis, pengarahan dan pengawasan terhadap berbagai proses yang mengubah input menjadi output yang berupa barang-barang jadi maupun jasa. (Maria Pampa Kumalaningrum, Heni Kusumawati dan Rahmat Purbandono Hardani, 2011).

Menurut Heizer dan Render (2006:4) “Manajemen operasi adalah serangkaian aktivitas yang menghasilkan nilai dalam bentuk barang dan jasa dengan mengubah input menjadi output.

5. Penelitian Terdahulu

5.1. Agus Widodo (2016) Dengan Judul Skripsi “**Analisis Peramalan Penjualan Pada Usaha Mie Ayam Mahmuri Di Timbun Bekasi**”. Hasil penelitian menunjukkan peramalan Mie Ayam biasa dengan menggunakan metode MA (Moving Average) pada bulan Mei 2014 sebesar 447,67. Dengan menggunakan metode WMA (Weight Moving Average) sebesar 434,1. Dan dengan metode ES (Exponential Smoothing) sebesar 453,85. Dari hasil perhitungan peramalan maka yang paling baik adalah metode peramalan MA (Moving Average) dengan tingkat eror terkecil 588,33.

5.2. Siti Maria (2016). Dengan Judul Skripsi “**Analisis Peramalan Penjualan Pada Rumah Makan Soto Madura Rawangun Jakarta**”. Hasil penelitian menunjukkan peramalan Mie Ayam biasa dengan menggunakan metode MA (Moving Average) Pada bulan Maret 2015 sebesar 4292,67. Dengan menggunakan metode WMA (Weight Moving Average) sebesar 4560,55. dengan metode ES (Exponential Smoothing) sebesar 4560,55. serta dapat disimpulkan bahwa peramalan paling baik dengan menggunakan metode peramalan MA (Moving Average) dengan kesalahan tingkat eror terkecil sebesar 554,67.

5.3. Imas Nur Hariyani (2018) Dengan Judul Skripsi “**Analisis Peramalan Volume Penjualan Air Minum Dalam Kemasan Merek ASA Pada PT. ASA Sumber Rezeki Di Kecamatan Loa Kulu**”. Skripsi Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Kutai Kartanegara. Hasil penelitian menunjukkan peramalan penjualan air minum dalam kemasan yaitu pada Bulan Januari 2018 Juli-September 2019 sebanyak

5.711 karton. Satuan yang digunakan pada PT. ASA Sumber Rezeki yaitu untuk kemasan gelas dengan volume 240 ml dengan 48 kemasan gelas setiap kartonnya.

6. Variabel Penelitian

6.1. Ramalan Penjualan adalah proyeksi penjualan untuk salah satu produk obat Sanmol Tablet yang dijual oleh Apotek Mangkupalas Samarinda Seberang. Skala pengukuran menggunakan skala rasio yaitu berupa data penjualan obat Sanmol Tablet pada bulan Januari 2021 sampai dengan Bulan September 2022.

6.2 Runtut waktu adalah satuan strip waktu yang dapat dinyatakan dalam bulan tahun periode perhitungannya. Skala pengukurannya menggunakan skala rasio yaitu dengan menggunakan metode Exponential Smoothing Desember 2022.

7. Dimensi/ Indikator Variabel

8. Alat analisis

8.1 Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode analisis deskriptif kuantitatif, yaitu suatu metode yang bersifat penjelasan dan keterangan dalam bentuk angka-angka dan tabel yang mendeskripsikan Kembali apa yang diperoleh dilapangan dalam bentuk paparan statistik, sehingga peneliti hanya menggambarkan seluruh peristiwa yang terjadi di lapangan dalam bentuk kuantitatif (angka) saja dengan cara menghitung penjualan yang terjadi untuk tahun terakhir.

8.2 Analisis Deret Waktu atau (time series data). Dalam data deret waktu, suatu objek/ individu diteliti selama periode waktu tertentu

8.3 Metode Exponential Smoothing (penghalusan) Salah satu tipe data menurut periode pengumpulannya adalah data deret waktu (time series data). Dalam data deret waktu, suatu objek/ individu diteliti selama periode waktu tertentu. Dengan menggunakan alpha 0,1 sampai dengan alpha 0,9.

Rumus perhitungan Exponential Smoothing.

$$F_t = F_{t-1} + \alpha (D_{t-1} - F_{t-1})$$

Dimana :

F_t = Prakiraan Permintaan sekarang

F_{t-1} = Prakiraan Permintaan yang lalu

α = Konstanta Eksponensial

D_{t-1} = Permintaan Nyata

DAFTAR PUSTAKA

- Assauri, S. (2016). *Manajemen Operasi Produksi Pencapaian Sasaran Organisasi Berkesinambungan*. Edisi ketiga. Jakarta: Rajawali Pers.
- Ambarwati Rita dan Supardi. 2021. *Manajemen Operasional Dan Implementasi Dalam Industri*. Mungkid: Pustaka Rumah Cinta.
https://books.google.co.id/books?hl=id&lr=&id=HYgkEAAQBAJ&oi=fnd&pg=PT4&dq=info:HT2entt-2pcJ:scholar.google.com/&ots=6sJL1T9S-8&sig=tzslRt0_adhVpYfT27XkEd8N4NM&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false
- Amoirullah dan Budiyono Haris. 2004. *Pengantar Manajemen*, Yogyakarta : Graha Ilmu.
- Eriyanto, Ocki. 2012:04. *Analisis Peramalan Penjualan Handphone Blackberry Pada PT. Selular Shop Mall*
- Sule Trisnawati Erni dan Saefullah Kurniawan. 2010. *Pengantar Manajemen*, Jakarta : Kencana Prenada Media Grup
- Handoko, T hani. 2017. *Manajemen, Edisi 2*, Yogyakarta : BPFE
- Handoko, T hani. 2012. *Dasar-Dasar Manajemen Produksi Dan Operasi*, Yogyakarta : BPFE
- Kusuma Hendra. 2001. *Manajemen Produksi*, Yogyakarta : CV Andi Offset
- Heizer, J. dan Render, B. (2015). *Manajemen Operasi: Manajemen Keberlangsungan dan Rantai Pasokan*. Terjemahan oleh Hirson Kurnia, Ratna Saraswati, dan David Wijaya. Edisi 11. Jakarta: Salemba Empat
- Herjanto E. 2015., *Manajemen Operasi*, Edisi Revisi, Jakarta: Penerbit Gramedia
<http://digilib.mercubuana.ac.id/>
- <https://adoc.pub/bab-i-pendahuluan-latar-belakang-masalah-kesehatan-adalah-ke.html#:~:text=Latar%20Belakang%20Masalah%20Kesehatan%20adalah%20kebutuhan%20primer%20yang,fungsi%20tubuh%20dengan%20berbagai%20faktor%20yang%20berusaha%20mempengaruhinya.>
- <https://www.alodokter.com/sanmol>
<http://download.garuda.kemdikbud.go.id/article.php?article=1351575&val=947&title=ANALISIS%20PERAMALAN%20PENJUALAN%20PRODUK%20KECAP%20PADA%20PERUSAHAAN%20KECAP%20MANALAGI%20DENPASAR%20BALI>
- Kotler, Philip. 2007. *Manajemen Pemasaran Jilid 2, Edisi 12*, PT Indeks
- Kusuma, Hendra. 2009. *Perencanaan dan Pengendalian Produksi*. Yogyakarta : Andi
- Parinduri Luthfi, Dkk. 2020. *Teori Dan Strategi Manajemen Operasional*. Yayasan Kita Menulis.
https://books.google.co.id/books?hl=id&lr=&id=Z_UCEAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA9&dq=info:O_69ocutlIYJ:scholar.google.com/&ots=P33zzfZziB&sig=bxpdCMzKZX8Nd2kVIJ8rwXom1vY&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false.
- Muryati. Analisis Peramalan Penjualan Usaha Ardyla Bakery Di Muara Bulian. Jurnal Ilmiah Universitas Batanghari Jambi Vol.17 No.2 Tahun 2017.
Tujuan Peramalan Permintaan Roti Untuk Menentukan Jumlah Produksi Yang Optimal Dengan Metode Movingv Average Dan Exponential Smoothing Pada P-IRT Permata Bakeri – Pedagang Tegal,

(skripsi). Tegal : Universitas Pancasakti Tegal.

Rusdiana, A. (2014). *Manajemen Operasi*. Bandung: CV Pustaka Setia.

Swasta Basu dan Irawan. 2008. “*Manajemen Pemasaran Modern*”, Yogyakarta: Liberty <http://repository.unpas.ac.id/40124/>.

Swasta Basu, 2001, *Manajemen penjualan, cetakan ke lima*, Yogyakarta: BFSE <http://repository.unpas.ac.id/5656/6/Bab%202.pdf>.

Stevason, William j & Sum Chee Choung. 2013. *Manajemen Operasi Prespektif Asia Edisi II, Alih Bahasa* : Diana Angelicia, David Wijaya dan Hirson Kurnia, (2014), Jakarta : Salemba Empat

Utama R.E., Asni N., dan Priharti A., (2019). *Manajemen Operasi*. UM Jakarta Press.

Wahyudi widadi. (2022). *Dengan judul skripsi Analisa Peramalan Penjualan Produk Aqua Galon isi Untuk Menentukan Persediaan (Studi Kasus PT. Tirta Pada Kota Cianjur)*. Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Pakuan.

Yudaruddin R., (2019). *Forecasting : Untuk kegiatan Ekonomi dan Bisnis. Samarinda*: RV Pustaka Horizon. <https://www.coursehero.com/file/48741304/Buku-Forecasting-Rizky-Downloadpdf/>

Zakiyudin, Ais. 2012. *Pengertian Manajemen Menurut T. Hani Handoko*, (Online,) (<http://ais-zakiyudin.blogspot.com/2012/hani-handoko-normal-0-false-false-false.html>)

JURNAL

Ahmad Fandi. *Penentuan Metode Peramalan Pada Produksi Part New Granada Bowl SL Di PT.X*. Jurnal Integrasi Sistem Industri. Volume 7 No 1 Februari 2020.

Choirul Anam, Survival , Hanif Rani Iswari.2021. *Kemampuan Pengusaha Dari Perspektif Orientasi Kewirausahaan dan Konsep Penjualan Di Masa New Normal*. Jurnal Ilmu Manajemen, Volume 10, issue 2. Juni, 2021, Page 92 – 99.

Dwi Ika Pebri Sentika, Ayus Ahmad Yusuf, Robi Awaludin 2021. *Peramalan Penjualan Dengan Metode Exponential Smoothing Dan Metode Last Square Guna Mengoptimalkan Penjualan Produk Nugget Maila Sari Desa Banjaran, Kecamatan Salem, Kabupaten Brebes*. Jurnal Bina Bangsa Ekonomika. Vol. 14, No. 1, Februari, 2021

Fachrurrazi, S.Si., M.Kom. *Peramalan Penjualan Obat Menggunakan Metode Single Exponential Smoothing Pada Toko Obat Bintang Geurugok*. Techsi Vol. 6 No. 1 , April 2015.

Ginantara Rahayu Sri Wiwik Luh Ni, Ida Bagus Gede Anandita. *Penerapan Metode Single Exponential Smoothing Dalam Peramalan Penjualan Barang*, Jurnal Sains Komputer & Informatika (J-SAKTI). Volume 3 Nomor 2 September 2019.

Hisyam Ihsan ,Rahmat Syam ,Fahrul Ahmad, *Peramalan Penjualan dengan Metode Exponential Smoothing (Studi Kasus : Penjualan Bakso Kemas/Kiloan Rumah Bakso Bang Ipul)*. Journal of Mathematics, Computations, and Statistics (hal. 1 – 7) Vol. 1. No. 1, April 2018.

Lestari, N., dan N. Wahyuningsih. 2012. *Peramalan Kunjungan Wisata dengan Pendekatan Model Sarima (Studi Kasus : Kusuma Agrowisata)*. Jurnal Sains dan Seni, 1(1) : 29-33.

- Rogi Gusrizaldi dan Eka Komalasari.2016. *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Tingkat Penjualan Di Indrako Swalayan Teluk Kuantan*. Jurnal Valuta Vol 2 No 2, Oktober 2016, 286-303.
- Sinaga, H. D. E., & Irawati, N. (2018). *Perbandingan Double Moving Average dengan Double Exponential Smoothing Pada Peramalan Bahasa Medis Habis Pakai*. Jurteksi, 4(2), 197-204
- Suketi Kadek Ni. 2017. *Rancang Bangun Sistem Penjualan Untuk Minimarket*. Jurnal Ilmiah DASI Vol. 18. No. 4 Desember 2017, hlm. 19-24
- Rudy W. 2015. *Analisis pengendalian persediaan barang berdasarkan metode EOQ di toko Era Baru Samarinda*, *eJournal Ilmu Administrasi Bisnis*, 2015, 2(1):162-173. ISSN 2355 – 5408
- Ekowati, V. M., Sabran, Supriyanto, A. S., Pratiwi, V. U., & Masyhuri. (2021). *Assessing the impact of empowerment on achieving employee performance mediating role of information communication technology*. *Quality - Access to Success*, 22(184), 211–216. <https://doi.org/10.47750/QAS/22.184.27>
- Indrako, D. I., & Gusrizaldi, R. (2016). *Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Tingkat Penjualan di Indrako Swalayan Teluk Kuantan*. *Valuta*, 2(2), 286–303.
- Iskandar, I., Hutagalung, D. J., & Adawiyah, R. (2019). *The Effect of Job Satisfaction and Organizational Commitment Towards Organizational Citizenship Behavior (OCB): A Case Study on Employee of Local Water Company “Tirta Mahakam” Kutai Kartanegara Indonesia*. *Jurnal Ekonomi Bisnis Dan Kewirausahaan*, 8(3), 236. <https://doi.org/10.26418/jebik.v8i3.35001>
- Prabu, H. A. (2021). *Analisis Peramalan Permintaan Jelly Long Pelangi dalam Merencanakan Besaran Produksi pada PD. Trapicool Jaya*. <https://repository-feb.unpak.ac.id/home/bitstream/handle/123456789/4689/2022021115410.pdf?sequence=1&isAllowed=y> Anton Prabu
- Sabran, Ekowati, V. M., & Supriyanto, A. S. (2022). *The Interactive Effects of Leadership Styles on Counterproductive Work Behavior: An Examination Through Multiple Theoretical Lenses*. *Quality - Access to Success*, 23(188), 145–153. <https://doi.org/10.47750/QAS/23.188.21>
- Sari, N. A., & Adawiyah, R. (2019). *Economics Development Analysis Journal The Impact of 900VA Electricity Tariff Adjustment on Household Consumption*. *Economics Development Analysis Journal*, 8(2), 200–214. <http://journal.unnes.ac.id/sju/index.php/edaj>
- Sinaga, H. D. E., Irawati, N., & Informasi, S. (2018). *Perbandingan Double Moving Average Dengan Double Exponential Smoothing Pada Peramalan*. *Jurteksi*, IV(2), 197–204.
- Soegiarto, E., Palinggi, Y., Reza, F., & Purwanti, S. (2022). Human Capital, Difussion Model, And Endogenous Growth: Evidence From Arellano-Bond Specification. *Webology (ISSN: 1735-188X)*, 19(2), 6265–6278.