



LAPORAN PENELITIAN

JUDUL:

**ANALISIS PERAMALAN PERMINTAAN PADA CV UNGGUL JAYA
AKI DENGAN METODE *NAÏVE* DAN *EXPONENTIAL SMOOTHING***

Oleh:

Ade Nur Aeni	(2212010086)
Dr. Diah Ayu Septi Fauji, M.M	(0711098703)
Rony Kurniawan, M.M	(0730076804)

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS NUSANTARA PGRI KEDIRI
JUNI 2026**

HALAMAN PENGESAHAN

1. Judul Penelitian : Analisis Peramalan Permintaan Pada CV. Unggul Jaya Aki dengan Metode *Naïve* dan *Exponential smoothing*
2. Ketua
 - a. Nama Lengkap : Ade Nur Aeni
 - b. NPM : 2212010086
 - c. Fak/Prodi : FEB/Manajemen
 - d. Alamat Rumah : Dedegan RT 02 RW 01
 - e. Telp. /HP : 0881027467629
 - f. Email : adeenuraeni29@gmail.com
3. Jangka Waktu Penelitian : 6 Bulan
4. Pembiayaan
 - a. Diajukan ke YPLP-PT PGRI Kediri : -
 - b. Dari Sumber Lain : Rp 7.500.000
 - Jumlah Seluruhnya : Rp 7.500.000

Mengetahui,
Kaprodi Manajemen



Restin Meilina, M.M

NIDN. 0721058605

Kediri, 06 Juli 2026

Ketua,



Ade Nur Aeni

2212010086

Menyetujui,

~~Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis~~



Dr. Amin Tohari, M.Si

NIDN. 0715078102

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur hanya bagi Tuhan Yang Maha Esa, oleh karena anugerah-Nya yang melimpah, kemurahan, dan kasih setia yang besar akhirnya penulis dapat menyelesaikan laporan penelitian untuk diseminasi ini dengan baik.

Penyusunan laporan penelitian untuk diseminasi ini merupakan tugas akhir dari peneliti yang disusun sebagai syarat memperoleh gelar Sarjana Manajemen (S.M.). Dengan segala kerendahan hati, penulis menyadari bahwa sejak awal hingga terselesainya penyusunan laporan penelitian untuk diseminasi ini tidak lepas dari dukungan, bimbingan, dan dorongan dari berbagai pihak yang telah menyumbangkan pikiran, waktu, tenaga, dan sebagainya. Oleh karena itu, pada kesempatan ini dengan segala kerendahan hati penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Dr. Zainal Afandi, M.Pd., selaku Rektor Universitas Nusantara PGRI Kediri.
2. Dr. Amin Tohari, M.Si., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Nusantara PGRI Kediri.
3. Restin Meilina, M.M., selaku Ketua Program Studi Manajemen Universitas Nusantara PGRI Kediri.
4. Ibu Dr. Diah Ayu Septi Fauji, M.M dan Bapak Rony Kurniawan, M.M, selaku Dosen pembimbing I dan II yang telah rela meluangkan waktu dan bimbingan kepada penulis dalam proses penyusunan laporan penelitian.
5. Seluruh Dosen dan Karyawan Program Studi Manajemen.
6. Orang Tua, Kakak serta Adik dan teman-teman yang selalu memberikan dukungan moril maupun materil.
7. Terima kasih kepada diri sendiri atas kerja keras, kesabaran, dan ketekunan dalam menyelesaikan laporan penelitian ini. Semoga

pencapaian ini menjadi langkah awal untuk meraih kesuksesan di masa mendatang

8. Ucapan terimakasih juga disampaikan kepada pihak-pihak lain yang tidak dapat disebutkan satu persatu, yang telah banyak membantu menyelesaikan proposal ini.

Penulis menyadari bahwa laporan penelitian untuk diseminasi ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, saran serta kritik yang membangun sangat penulis harapkan.

Demikian semoga laporan penelitian untuk diseminasi ini dapat bermanfaat bagi para pembaca dan semua pihak yang berkepentingan.

Kediri, 13 Juli 2026

Ade Nur Aeni

NPM. 2212010086

RINGKASAN

Ade Nur Aeni: Analisis Peramalan Permintaan Pada CV. Unggul Jaya Aki dengan Metode *Naïve* dan *Exponential smoothing*, Desiminasi, Manajemen, FEB UN PGRI Kediri, 2026

Kata Kunci: Peramalan Permintaan, Metode *Naive*, *Exponential smoothing*, MAPE, Manajemen Persediaan.

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh fluktuasi permintaan aki pada CV. Unggul Jaya Aki yang menyebabkan ketidakseimbangan persediaan seperti *overstock* dan *stockout* serta berdampak pada biaya dan kepuasan pelanggan. Tujuan penelitian ini adalah menganalisis dan membandingkan Tingkat akurasi metode peramalan *Naïve* dan *Exponential smoothing* dalam memprediksi permintaan. Metode yang digunakan ialah kuantitatif deskriptif dengan memanfaatkan data historis penjualan serta pengukuran kesalahan menggunakan MAPE. Hasil penelitian menunjukkan bahwa metode *Naïve* memiliki tingkat akurasi yang lebih baik dengan nilai MAPE 12,93% dibandingkan *Exponential smoothing* sebesar 14,13%. Oleh karena itu, disarankan Perusahaan melakukan evaluasi secara berkala dan memilih metode yang paling sesuai. Implikasi penelitian ini adalah membantu perusahaan dalam meningkatkan efisiensi pengelolaan serta persediaan serta menjaga kepuasan pelanggan secara optimal.

DAFTAR ISI

HALAMAN PENGESAHAN	ii
KATA PENGANTAR	iii
RINGKASAN.....	v
DAFTAR ISI	vi
DAFTAR LAMPIRAN.....	viii
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR GAMBAR	x
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	8
C. Tujuan Penelitian	8
D. Manfaat Penelitian.....	9
BAB II KAJIAN PUSTAKA	Error! Bookmark not defined.
A. Teori dan Penelitian Terdahulu.....	Error! Bookmark not defined.
B. Kerangka Berpikir	Error! Bookmark not defined.
BAB III METODE PENELITIAN	Error! Bookmark not defined.
A. Desain Penelitian.....	Error! Bookmark not defined.
B. Definisi Operasional.....	Error! Bookmark not defined.
C. Instrumen Penelitian.....	Error! Bookmark not defined.
D. Tempat dan Waktu Penelitian.....	Error! Bookmark not defined.
E. Subjek dan Objek Penelitian.....	Error! Bookmark not defined.
F. Prosedur Penelitian.....	Error! Bookmark not defined.
G. Teknik Analisis Data	Error! Bookmark not defined.
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	Error! Bookmark not defined.
A. Hasil Penelitian	Error! Bookmark not defined.
B. Pembahasan	Error! Bookmark not defined.
BAB V PENUTUP	Error! Bookmark not defined.
A. Simpulan	Error! Bookmark not defined.
B. Implikasi	Error! Bookmark not defined.

C. Saran.....	Error! Bookmark not defined.
DAFTAR RUJUKAN.....	42
LAMPIRAN	Error! Bookmark not defined.

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. 1 Instrumen Penelitian.....	Error! Bookmark not defined.
Lampiran 1. 2 Data Penelitian	Error! Bookmark not defined.
Lampiran 1. 3 Hasil Perhitungan Matematis	Error! Bookmark not defined.
Lampiran 1. 4 Surat Izin Penelitian	Error! Bookmark not defined.
Lampiran 1. 5 Surat Balasan Penelitian	Error! Bookmark not defined.
Lampiran 1. 6 Artikel Yang Dipublikasikan	Error! Bookmark not defined.

DAFTAR TABEL

Table 1. 1 Data Penjualan Aki Desember 2024-November 2025	6
Table 2. 1 Penelitian Terdahulu.....	Error! Bookmark not defined.
Table 3. 1 Waktu Penelitian	Error! Bookmark not defined.
Table 4. 1 Data Penjualan Aki Desember 2024-November 2025	Error! Bookmark not defined.
Table 4. 2 Peramalan Dengan Metode Naïve	Error! Bookmark not defined.
Table 4. 3 Peramalan Dengan Metode Exponential smoothing ..	Error! Bookmark not defined.

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Stok Etalase	3
Gambar 2. 1 Alur Penelitian.....	Error! Bookmark not defined.
Gambar 3. 1 Tempat Penelitian	Error! Bookmark not defined.
Gambar 3. 2 Tahapan Penelitian.....	Error! Bookmark not defined.
Gambar 4. 1 Struktur Organisasi Perusahaan.....	Error! Bookmark not defined.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Di era bisnis modern sekarang, perusahaan diharapkan mempunyai kemampuan yang baik dalam menganalisis permintaan dari konsumen (Hilalia & Jumriani, 2025). Transformasi digital menyebabkan daya beli konsumen juga mengalami perubahan (Aisyah et al., 2021). Konsumen akan lebih cepat beralih kepada perusahaan yang mempunyai banyak varian/jenis produk. Selain itu suplai produk yang lebih banyak adalah peluang peningkatan penjualan karena permintaan dilayani lebih optimal.

Selain itu, mempunyai suplai produk yang sesuai dengan kebutuhan *demand*/calon pembeli yang tepat juga dapat memberikan rasa kepercayaan kepada calon pembeli. Dalam pengambilan keputusan para pengusaha selalu berusaha membuat estimasi yang efektif mengenai apa yang akan terjadi di masa yang akan datang (Fitaningsih et al., 2025). Perencanaan yang efektif berguna untuk jangka panjang ataupun jangka pendek tergantung peramalan permintaan pada produk perusahaan. Kegiatan guna mengetahui serta memperkirakan apa yang akan terjadi di masa yang akan datang ialah peramalan (*Forecasting*) (Gea et al., 2024). Peramalan dilakukan dengan tujuan dapat meminimalkan kesalahan dalam meramal. Guna memenuhi kebutuhan konsumen, manajemen di suatu perusahaan membuat skema peramalan permintaan produk. Peramalan permintaan ini adalah peramalan mengenai jumlah produk yang akan dipesan atau diminta di periode mendatang.

Seiring perkembangan perekonomian dan kemajuan teknologi yang semakin canggih, pasti sangat berpengaruh terhadap industri terutama pada industri-industri yang ada (Ramdani & Azizah, 2019). Dengan kemajuan teknologi saat ini, strategi Peramalan menjadi sangat kompetitif, tidak hanya berdasarkan metode Konvensional terdahulu namun lebih masif

menggunakan metode Digital, seperti penggunaan *Marketplace* (Shopee, Tokopedia, Tiktok Shop, dll) metode peramalan menjadi lebih efisien dan tersistem otomatis dengan fitur-fitur yang sudah disediakan oleh marketplace tersebut.

Peramalan permintaan merupakan peramalan atau perkiraan mengenai jumlah produk yang akan dipesan atau diminta di periode mendatang. Dengan dilakukannya peramalan, maka perusahaan bisa memenuhi target serta mengambil keputusan dalam jumlah produksinya, akan tetapi di dalam kegiatan peramalan diperlukan penerapan beberapa macam metode, hal ini memiliki tujuan supaya bisa mengetahui permintaan di masa mendatang dan meminimalkan kesalahan dalam peramalan. Metode peramalan menurut (Heizer & Render, 2019:117-118) yaitu ada dua pendekatan umum untuk peramalan, sebagaimana dua cara tersebut mengatasi model peramalan yang dibagi ke dalam dua kategori utama, ialah metode kualitatif dan metode kuantitatif (Heizer & Render, 2019). Akibat dari perencanaan produk yang kurang efektif bisa menyebabkan ketidaksesuaian kuantitas dan kualitas produk dengan permintaan yang ada di pasar. Menurut Pontas pardede (2019) dalam (Gea et al., 2024) Peramalan adalah perhitungan objektif yang menggunakan data-data dimasa lalu, guna menentukan sesuatu dimasa mendatang. Pola umum yang biasanya terjadi dimasa lalu tersebut akan dimanfaatkan ke salah satu masukan dalam perencanaan pembuatan model keputusan yang diambil oleh pihak manajemen perusahaan guna menentukan berapa banyak permintaan produk yang akan dipesan. Sehingga pihak perusahaan bisa memproduksi barang serta jasa sama dengan permintaan yang telah dilakukan.

Oleh karena itu, peramalan ialah salah satu hal yang paling penting yang harus dilakukan. Ketika tidak meramalkan permintaan dengan baik, hal tersebut akan berdampak pada dua hal yaitu kelebihan stok (*overstock*) dan kekurangan stok (*stockout*) (Safitri et al., 2025). Untuk mengatasi hal tersebut maka dilakukan peramalan permintaan

terhadap stok barang yang akan diperjual belikan. Selain itu, peramalan permintaan juga dapat mengurangi biaya penyimpanan barang yang tinggi dan potensi kerugian akibat kualitas barang yang mengalami penurunan, serta apabila terjadi kekurangan stok maka pelanggan akan mengalami penurunan kepuasan (Asrul et al., 2025).



Gambar 1. 1 Stok Etalase

Salah satu perusahaan yang perlu untuk melakukan peramalan adalah perusahaan di sektor otomotif. Menurut data Badan Pusat Statistik (BPS, 2024), sektor otomotif dan suku cadang di Indonesia bertumbuh sebesar 5,6%, namun fluktuasi permintaan terhadap komponen seperti aki kendaraan masih tinggi akibat perubahan pola penggunaan kendaraan pasca-pandemi. Selain itu faktor kondisi ekonomi serta tren pembelian online juga dapat mempengaruhi fluktuasi permintaan.

Perubahan pola konsumsi masyarakat juga menjadi faktor penting yang memengaruhi tingkat permintaan suatu produk. Perilaku konsumen saat ini cenderung lebih dinamis dan sensitif terhadap ketersediaan produk, harga, serta kemudahan akses pembelian (Fahrezi et al., 2024). Konsumen tidak lagi menunggu lama ketika suatu produk tidak tersedia, melainkan akan beralih ke penjual lain yang mampu memenuhi kebutuhannya dengan cepat. Kondisi ini menuntut perusahaan untuk memiliki sistem peramalan yang akurat agar mampu menjaga ketersediaan produk secara optimal di pasar.

Selain itu, ketidakpastian permintaan juga semakin tinggi akibat faktor eksternal seperti kondisi ekonomi makro, inflasi, serta perubahan kebijakan pemerintah. Fluktuasi ekonomi dapat menyebabkan perubahan signifikan pada permintaan barang, khususnya barang pendukung aktivitas sehari-hari dan industri, termasuk produk otomotif dan suku cadangnya. Oleh karena itu, perusahaan tidak dapat lagi mengandalkan intuisi semata dalam menentukan jumlah produksi atau persediaan (Tritianti et al., n.d.). Melainkan harus didukung oleh analisis peramalan berbasis data historis yang akurat .

Peramalan permintaan memiliki peran strategis dalam mendukung manajemen persediaan. Manajemen persediaan yang efektif tidak cuma bertujuan untuk menjaga kelancaran sebuah operasional, akan tetapi juga untuk menekan biaya logistik dan penyimpanan. Kesalahan dalam peramalan bisa membuat perencanaan biaya membengkak, sama halnya dengan biaya penyimpanan berlebih akibat overstock maupun kehilangan potensi penjualan akibat stockout. Tingkat akurasi peramalan berpengaruh signifikan terhadap efisiensi biaya operasional perusahaan.

Dalam konteks industri otomotif, khususnya produk aki kendaraan, permintaan cenderung bersifat fluktuatif dan dipengaruhi oleh berbagai faktor, seperti usia kendaraan, kondisi cuaca, serta intensitas penggunaan kendaraan. Permintaan aki kendaraan sering mengalami lonjakan pada periode tertentu, misalnya saat musim hujan atau menjelang hari besar, namun menurun pada periode lainnya. Pola permintaan yang tidak stabil ini membuat perusahaan harus lebih cermat dalam menentukan strategi peramalan agar persediaan tetap berada pada tingkat yang optimal.

Perkembangan teknologi informasi juga memberikan dampak besar terhadap metode peramalan yang digunakan oleh perusahaan. Saat ini, banyak perusahaan mulai beralih dari pencatatan manual menuju sistem berbasis digital yang terintegrasi dengan data penjualan.

Pemanfaatan data digital dalam peramalan permintaan dapat meningkatkan akurasi hasil peramalan karena data yang digunakan lebih lengkap, real-time, dan mudah dianalisis. Dengan dukungan teknologi, perusahaan dapat membandingkan beberapa metode peramalan untuk menentukan metode yang efektif sesuai dengan karakteristik data permintaan.

Metode peramalan kuantitatif, seperti *moving average*, *exponential smoothing*, dan *metode time series* lainnya, banyak digunakan karena mampu mengolah data historis secara sistematis. Heizer dan Render (2019) menjelaskan bahwa metode kuantitatif sangat efektif digunakan ketika data masa lalu tersedia dan memiliki pola tertentu. Penggunaan metode peramalan kuantitatif dapat membantu perusahaan dalam memprediksi permintaan secara lebih objektif dibandingkan metode kualitatif yang bergantung pada penilaian subjektif.

Namun demikian, tidak semua metode peramalan cocok digunakan pada setiap kondisi perusahaan. Oleh karena itu, diperlukan analisis kesalahan peramalan untuk menentukan metode terbaik. Evaluasi tingkat kesalahan peramalan seperti MAD, MSE, dan MAPE sangat penting untuk mengukur tingkat keakuratan suatu metode peramalan. Dengan memilih metode yang memiliki tingkat kesalahan paling kecil, perusahaan dapat meminimalkan risiko ketidaksesuaian antara persediaan dan permintaan aktual.

Berdasarkan uraian tersebut, dapat disimpulkan bahwa peramalan permintaan memiliki peran yang sangat penting dalam menunjang keberlangsungan dan daya saing perusahaan, khususnya pada sektor otomotif. Perusahaan dituntut untuk mampu memilih dan menerapkan metode peramalan yang tepat agar dapat mengantisipasi fluktuasi permintaan, menekan biaya operasional, serta meningkatkan kepuasan pelanggan. Oleh karena itu, penelitian terkait peramalan permintaan menjadi relevan untuk dilakukan sebagai dasar pengambilan keputusan manajerial yang lebih akurat dan berbasis data.

Table 1. 1 Data Penjualan Aki Desember 2024-November 2025

No	Periode	Nama Barang	Permintaan	Persediaan	Keterangan
1	Desember 2024	VITRA MF	450	590	Plus
2	Januari 2025	VITRA MF	444	470	Plus
3	Februari 2025	VITRA MF	652	700	Plus
4	Maret 2025	VITRA MF	663	690	Plus
5	April 2025	VITRA MF	498	600	Plus
6	Mei 2025	VITRA MF	588	610	Plus
7	Juni 2025	VITRA MF	599	650	Plus
8	Juli 2025	VITRA MF	623	600	Minus
9	Agustus 2025	VITRA MF	690	700	Plus
10	September 2025	VITRA MF	622	650	Plus
11	Oktober 2025	VITRA MF	544	600	Plus
12	November 2025	VITRA MF	460	523	Plus

Sumber : CV. Unggul Jaya Aki (2024-2025)

Berdasarkan observasi awal pada CV. Unggul Jaya Aki, diketahui bahwa dalam periode tertentu mengalami fluktuasi permintaan. Terjadi kenaikan permintaan yang tinggi namun stok di gudang mengalami kekosongan, terkadang juga terjadi penumpukan stok akibat penurunan dari permintaan konsumen. Dari kondisi tersebut, diketahui bahwa peramalan permintaan pada CV. Unggul Jaya Aki yang diterapkan belum secara optimal, sehingga mempengaruhi dalam pengendalian stok aki.

Menurut Heizer & Render (2019:132) : Peramalan (*Forecasting*) merupakan suatu seni dan ilmu pengetahuan yang digunakan untuk memprediksi peristiwa pada masa mendatang (Heizer & Render, 2019). Peramalan pasti melibatkan pengambilan data historis contohnya penjualan tahun lalu dan diproyeksikan ke masa mendatang. Sedangkan Menurut Stevenson & Sum Chuong (2018) : Peramalan adalah proses memprediksi suatu kejadian di masa depan berdasarkan data masa lalu dan informasi saat ini.

Peramalan secara kuantitatif tidak akan selalu dapat meramal permintaan yang aktual di lapangan, seperti pada bisnis CV. Unggul Jaya Aki ini yang mengalami permintaan konsumen yang tidak teratur. Maka dari itu penelitian ini dilaksanakan untuk mengukur tingkat akurasi dari metode peramalan permintaan yang paling sesuai untuk diterapkan agar dapat mengendalikan stok aki.

Dari beberapa penelitian terdahulu disimpulkan bahwa semua memiliki tujuan yang sama, yaitu untuk memprediksi permintaan di periode berikutnya. Metode yang banyak digunakan yaitu *Time Series*, *Least Square* dan *Exponential smoothing*. Ada beberapa kesamaan di dalam peningkatan akurasi peramalan serta metode kuantitatif menggunakan data historis. Metode *Naive* dan *Exponential Smoothing* biasanya digunakan dalam penelitian peramalan permintaan yang berbasis data historis. Penelitian ini juga membuktikan bahwa pendekatan kuantitatif adalah pilihan utama dalam menganalisis pola permintaan di berbagai jenis bisnis (Rupisiay et al., 2024).

Namun penelitian di atas dilakukan di dalam subjek yang berbeda serta karakteristik permintaan yang berbeda pula dengan CV. Unggul Jaya Aki. Selain itu, penelitian di atas menekankan pada metode yang digunakan untuk meramalkan penelitian. Berbeda dengan penelitian terdahulu, penelitian ini berfokus untuk membandingkan tingkat akurasi antara metode pendekatan *Naïve* dengan metode *Exponential smoothing* untuk diterapkan di CV. Unggul Jaya Aki.

Sedangkan penelitian terdahulu mayoritas berfokus pada data historis penjualan produk sebagai dasar untuk membuat peramalan tanpa mempertimbangkan faktor pendukung lainnya seperti kondisi ekonomi, atau perubahan harga. Selain adanya perubahan fokus penelitian, berdasarkan hasil observasi awal di lapangan nampak bahwa CV. Unggul Jaya Aki belum menggunakan metode peramalan khusus.

Dengan demikian, masih ada kesenjangan fenomena yang perlu untuk diteliti lebih lanjut, khususnya pada usaha yang berskala kecil

seperti CV. Unggul Jaya Aki (Kurniyawan & Dwi Febryanto, 2025). Maka dari itu penelitian ini dilakukan untuk mengetahui diantara kedua metode peramalan tersebut manakah yang paling efektif untuk diterapkan untuk usaha berskala kecil. Hasil penelitian ini diharapkan dapat membantu CV. Unggul Jaya Aki dalam meramalkan permintaan untuk di periode berikutnya.

Menurut Heizer & Render (2019) pendekatan untuk meramalkan permintaan terdiri dari Metode *Naïve*, *Exponential smoothing*, *Time Series*, *Moving Average*, Analisis Regresi, dan lain-lain. Dari fenomena penelitian terdahulu pada penelitian ini akan menggunakan metode *Naïve* dan *Exponential smoothing* (Heizer & Render, 2019). Kedua metode ini dirasa sesuai dengan karakteristik bisnis yang masih skala kecil itu sehingga penelitian ini akan mengambil judul “Analisis Peramalan Permintaan Pada Cv. Unggul Jaya Aki Dengan Metode *Naïve* dan *Exponential Smoothing*” yang mana dapat berkontribusi secara teori yaitu menguji efektivitas peramalan permintaan pada usaha kecil, serta berkontribusi pada pengembangan bisnis dari CV. Unggul Jaya Aki.

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana penghitungan peramalan permintaan pada CV. Unggul Jaya Aki dengan menggunakan metode pendekatan *naïve*, *exponential smoothing*?
2. Bagaimana tingkat akurasi metode peramalan permintaan tersebut?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk menganalisis penghitungan peramalan permintaan pada CV. Unggul Jaya Aki dengan menggunakan metode pendekatan *naïve*, *exponential smoothing*.
2. Untuk menganalisis tingkat akurasi metode peramalan permintaan tersebut.

D. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis

- a. Bagi Mahasiswa: Penelitian ini memberikan manfaat yang signifikan bagi peneliti sebagai mahasiswa, yaitu sebagai sarana untuk menerapkan teori-teori manajemen operasional yang telah diperoleh selama perkuliahan ke dalam situasi nyata. Melalui proses ini, peneliti dapat mengembangkan kemampuan analitis dalam mengidentifikasi masalah, merancang instrumen penelitian, mengolah data, serta menarik kesimpulan yang ilmiah. Selain itu, penelitian ini juga melatih keterampilan penulisan akademik dan manajemen waktu selama proses penyusunan skripsi, yang merupakan bekal berharga untuk memasuki dunia profesional.
- b. Bagi Institusi: Hasil penelitian ini bisa digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam hal pengambilan keputusan terkait perencanaan produksi dan persediaan. Dengan adanya analisis peramalan permintaan, perusahaan dapat memperkirakan jumlah dalam permintaan produk dengan lebih akurat, sehingga dapat mengurangi risiko kelebihan atau kekurangan stok. Selain itu, hasil dari penelitian ini bisa membantu manajemen dalam meningkatkan efisiensi operasional, menekan biaya penyimpanan, serta menjaga ketersediaan produk sesuai kebutuhan pasar.
- c. Bagi Peneliti Selanjutnya: Penelitian ini dapat dijadikan sebagai referensi dan landasan berpijak untuk mengembangkan penelitian-penelitian selanjutnya. Peneliti mendatang dapat mengembangkan studi ini dengan menambahkan variabel-variabel lain yang relevan. Ruang lingkup penelitian juga dapat diperluas dengan membandingkan metode lain atau menggunakan pendekatan metodologi yang berbeda.

2. Manfaat Praktis

Secara teoritis, penelitian ini memiliki manfaat guna mengembangkan ilmu peramalan dan persediaan stok. Temuan di

dalam penelitian ini diharapkan dapat menjadi bukti empiris yang memperkaya khazanah ilmu mengenai peramalan, persediaan, tingkat akurasi metode peramalan. Penelitian ini juga menguji validitas dan relevansi teori- teori yang mendasari dalam menganalisis peramalan permintaan

DAFTAR RUJUKAN

- Adil, A., Liana, Y., Mayasari, R., Lamonge, A. S., Ristiyana, R., Saputri, F. R., Jayatmi, I., Satria, E. B., Permana, A. A., Rohman, M. M., Arta, D. N. C., Bani, M. D., Bani, G. A., Haslinah, A., & Wijoyo, E. B. (2023). *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif: Teori dan Praktik* Get Press Indonesia (1st ed., Issue January 2024). GET PRESS INDONESIA.
- Aisyah, E. N., Fauji, D. A. S., Puspasari, I. D., Rahadjeng, E. R., Nurjannah, D., Mahmud, Saptaria, L., Rahman, F., Subhan, E. S., Arisman, & Utami, B. (2021). *Tranformasi Bisnis Digital* (A. Hermawan & N. Restuningdiah (eds.)). Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Nusantara PGRI Kediri.
- Asrul, A., Windayani, W., Putra, A., Bahar, H., Baihaqi, B., Ladianto, A. J., Pebrianti, H., & Qadri, M. S. (2025). Pemanfaatan Big Data Analytics dalam Proses Manajemen Teknologi untuk Prediksi Permintaan Pasar. *Jurnal Minfo Polgan*, 13(2), 2433–2438. <https://doi.org/10.33395/jmp.v13i2.14516>
- Fahrezi, A. A., Fauji, D. A. S., & Paramitha, D. A. (2024). Analisis klasifikasi abc dalam pengendalian persediaan sparepart di kamandanu motor 1),2),3). *Simposium Manajemen Dan Bisnis III*, 3, 338–350. <https://doi.org/https://doi.org/10.29407/2nbm4v16>
- Fitaningsih, N. D., Samari, & Widodo, M. W. (2025). Pengaruh brand image , kualitas produk, harga terhadap keputusan pembelian wardah pada mahasiswa unp kediri 1),2),3). *Simposium Manajemen Dan Bisnis IV*, 4, 1387–1393. <https://doi.org/https://doi.org/10.29407/0az7n479>
- Gea, F., Zebua, S., Surya, M., Mendrofa, D., & Harefa, P. (2024). Analisis Peramalan Permintaan Produk Popok Bayi Merek Merries pada Caritas Market Kota Gunungsitoli. *Journal Of Social Science Research*, 4, 4117–4130. <https://j-innovative.org/index.php/Innovative/article/view/6444>
- Heizer, J., & Render, B. (2019). *Manajemen Operasi (Manajemen Keberlangsungan dan Rantai Pasokan)* (11th ed.). Salemba Empat.
- Hendajani, F., Wardhani, I. P., Widayati, S., & Soegijanto, S. (2023). Data Analisis Permintaan Barang dengan Metode Peramalan. *EKOMABIS: Jurnal Ekonomi Manajemen Bisnis*, 3(02), 169–180. <https://doi.org/10.37366/ekomabis.v3i02.254>
- Hilalia, N., & Jumriani. (2025). Optimalkan Pengelolaan Persediaan Untuk Mengurangi Kerugian: Strategi Menghadapi Permasalahan Persediaan Rusak. *As-Syirkah: Islamic Economic & Financial Journal*, 3(2), 664–675. <https://doi.org/10.56672/gqq22409>

- Jati, P. K., Laily, D. W., Harya, G. I., & Korespondensi, P. (2025). *BACKPROPAGATION NEURAL NETWORK PADA PT HERBA EMAS AN ANALYSIS OF PRODUCT DEMAND FORECASTING USING THE BACKPROPAGATION NEURAL NETWORK ALGORITHM AT PT HERBA EMAS*. 12(6), 1497–1506.
- Kurniyawan, A., & Dwi Febryanto, I. (2025). Persediaan Batu Bara dengan Pendekatan Time Series : Studi Kasus pada PT . X. *Jurnal Teknik Industri Terintegrasi*, 8(3), 3354–3364. <https://doi.org/10.31004/jutin.v8i3.47535>
- Nurlela, W., Pratiwi, A. I., & Yulianti, H. T. (2025). Analisis Metode Moving Average , Exponential Smoothing , dan Arima dalam Peramalan Permintaan untuk Pengendalian Stok Floor Rear. *Jurnal Teknologi Dan Manajemen Industri Terapan (JTMIT)*, 4(3), 1066–1075.
- Purnomoaji, A., Fauji, D. A. S., & Kurniawan, R. (2023). ANALISIS PERSEDIAAN BAHAN BAKU KAYU LAPIS DENGAN METODE EOQ DAN ROP PADA PT. XYZ. *Symposium Manajemen Dan Bisnis II*, 2, 1202–1209. <https://doi.org/10.29407>
- Ramdani, D. A., & Azizah, F. N. (2019). ANALISIS PERBANDINGAN PERAMALAN PERMINTAAN PELUMAS PT XYZ DENGAN METODE MOVING AVERAGE , EXPONENTIAL SMOOTHING DAN. *Seminar Nasional Official Statistics* 2, 1000–1010. <https://doi.org/https://doi.org/10.34123/semnasoffstat.v2020i1.576>
- Rupisiay, P., Pelletimu, V. N., & Nyawikuhy, A. M. (2024). ANALISIS PERAMALAN PERMINTAAN PADA DEPOT AIR MINUM ISI ULANG. *Jurnal Tagalaya Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(3), 257–262. <https://doi.org/https://doi.org/10.71315/jtpkm.v1i3.59>
- Safitri, N. H., Badi'ah, R., & Mu'ah. (2025). JSMA (Jurnal Sains Manajemen & Akuntansi) Volume 17 No. 1 / Mei / 2025. *Jurnal Sains Manajemen & Akuntansi*, 17(1), 30–49.
- Sari, Y. N., Akbarita, R., & Robby, R. R. (2023). Perbandingan Metode Moving Average e dan Metode Naive dalam Meramalkan Nilai Tukar Petani (NTP) di Provinsi Jawa Timur. *Prosiding Seminar Nasional Sains Dan Terapan*, 1(November), 16–23.
- Sumitra, I. D., Basri, I., & Damayanti, R. (2019). Comparison of Forecasting the Number of Outpatients Visitors Based on Naïve Method and Exponential Smoothing Comparison of Forecasting the Number of Outpatients Visitors Based on Naïve Method and Exponential Smoothing. *IOP Conf. Series: Materials Science and Engineering*, 662. <https://doi.org/10.1088/1757-899X/662/4/042002>

- Taufiqillah, R., Aulia, R. N., Dewi, P., Heikal, J., & Jakarta, S. (2024). *Analisis Evaluasi Efektivitas Metode Forecasting Moving Avarage Naive Approach , Simple Moving Average , Exponential Smoothing terhadap Supply Chain Management PT XYZ*. 4, 4477–4492.
- Tritianti, D., Purnomo, H., & Kurniawan, R. (n.d.). *Pengendalian persediaan bahan baku benang pada usaha tenun ikat aam putra kediri*. 6 No.1, 963–969. <https://proceeding.unpkediri.ac.id/index.php/senmea/issue/view/13>
- Wulan, N. C., & Riani, L. P. (2024). Perbandingan Pendekatan Metode Peramalan Naive Approach , Simple Moving Average dan Weighted Moving Average dalam Upaya Meningkatkan Prediksi Penjualan JNE Kopma UNY. *Jurnal Ilmiah Teknik Dan Manajemen Industri*, 7(2), 149–160. <https://doi.org/10.30737/jatiunik.v7i2.5495> 149