## Universitas Indonesia Library >> UI - Tesis Membership

## Strategi penjualan kendaraan niaga kategori I, II, III: studi kasus PT Krama Yudha Tiga Berlian Motor

Tjahjono Adi Sutjipto, author

Deskripsi Lengkap: https://lib.ui.ac.id/detail?id=20471611&lokasi=lokal

\_\_\_\_\_\_

**Abstrak** 

## <b>ASBTARK</b>

Perubahan path kondisi lingkungan eksternal, akan membawa dampak langsung clan ticiak langsung terhadap kinerja suatu perusahaan. Untuk dapat memprediksi perubahan lingkungan, serta dampaknya terhadap perusahaan, secara sistematis, maka disusun suatu inetode yang dikenal sebagai forecasting. Forecasting, terbagi menjadi dua kelompok utama, yaitu : analisa kuantitatif dan analisa kualitatif. Masingmasing analisa tersebut, niempunyai kegunaan clan efektivitas yang berbeda, untuk dapat menduga perubahan lingkungan yang terjadi serta dampaknya.

Industri otomotif Indonesia, dihadapkan path lonjakan permintaan yang sekaligus diikuti oleh merosotnya permintaan secam drastis. Path saat permintaan melonjak, pam produsen mobil tidak dapat memenuhi permintaan tersebut, sedangkân path saat permintaan merosot dengan tajam, mereka memiliki persediaan yang terlalu banyak. Kondisi mi, rnenunjukkan diperlukannya forecasting terhadap penjualan kendaraan bermotor, yang dapat digunakan secara mudah dan memiliki tingkat ketepatan yang tinggi.

Untuk melakukan forecasting terhadap pénjualan kendaraan bermotor, khususnya kendarana niaga kategori I, If III yang diproduksi oleli P.T. Krama Yudha Tiga Berlian Motor, digunakan analisa secara kuantitatif. Dua metode yang digunakan dalam analisa kuantitatif mi adalah metode time series dan metode sebabakibat.

Penggunaan metode time series dilakukan untuk menduga penjualan kendaraan niaga kategori I, If dan III dalam jangka pendek. Metode mi ditujukan untuk menduga tingkat penjualan kendaraan niaga satu priode kemuka, dalam hal mi penjualan dalam tiga bulan kemuka. Untuk melakukannya, digunakan teknik exponential smoothing, yang merupakan teknik yang paling sering digunakan dalam melakukan analisa time series. Pada teknik mi dicari nilai konstanta smoothing (oc) terbaik, yang dapat memberikan pendugaan penjualan kendaraan maga kategori I, II dan III, secara tepat.

Metode sebab-akibat, merupakan salah satu metode forecasting yang ditujukan untuk menduga tingkat penjualan kendaraan niaga dalam jangka menengah. Dalam metode mi digunakan teknik multiple regression. Teknik multiple regression ii i , memungkinkaii kita untuk melihat pengaruh sejunilah independent variable terhadap dependent variable (penjualan). Dan hasil penggunaan teknik mi, akan diperoleh suatu model yang dapat digunakan untuk memprediksi penjualan kendaraan niaga kategori 1,11 dan 111, dalam jangka menengah.