

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

ASBTARK

Perubahan path kondisi lingkungan eksternal, akan membawa dampak langsung dan tidak langsung terhadap kinerja suatu perusahaan. Untuk dapat memprediksi perubahan lingkungan, serta dampaknya terhadap perusahaan, secara sistematis, maka disusun suatu metode yang dikenal sebagai forecasting. Forecasting, terbagi menjadi dua kelompok utama, yaitu : analisa kuantitatif dan analisa kualitatif. Masing-masing analisa tersebut, mempunyai kegunaan dan 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 secara drastis. Path saat permintaan melonjak, para produsen mobil tidak dapat memenuhi permintaan tersebut, sedangkan path saat permintaan merosot dengan tajam, mereka memiliki persediaan yang terlalu banyak. Kondisi ini, menunjukkan diperlukannya forecasting terhadap penjualan kendaraan bermotor, yang dapat digunakan secara mudah dan memiliki tingkat ketepatan yang tinggi.

Untuk melakukan forecasting terhadap penjualan kendaraan bermotor, khususnya kendaraan niaga kategori I, II dan III yang diproduksi oleh P.T. Krama Yudha Tiga Berlian Motor, digunakan analisa secara kuantitatif. Dua metode yang digunakan dalam analisa kuantitatif ini adalah metode time series dan metode sebab-akibat.

Penggunaan metode time series dilakukan untuk menduga penjualan kendaraan niaga kategori I, II dan III dalam jangka pendek. Metode ini ditujukan untuk menduga tingkat penjualan kendaraan niaga satu periode ke depan, dalam hal ini penjualan dalam tiga bulan ke depan. Untuk melakukannya, digunakan teknik exponential smoothing, yang merupakan teknik yang paling sering digunakan dalam melakukan analisa time series. Pada teknik ini dicari nilai konstanta smoothing (α) terbaik, yang dapat memberikan pendugaan penjualan kendaraan niaga 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 ini digunakan teknik multiple regression. Teknik multiple regression ini, memungkinkan kita untuk melihat pengaruh sejumlah independent variable terhadap dependent variable (penjualan). Dan hasil penggunaan teknik ini, akan diperoleh suatu model yang dapat digunakan untuk memprediksi penjualan kendaraan niaga kategori I, II dan III, dalam jangka menengah.