



## RINGKASAN

AHMAD ALWI DZULFIKAR. Analisis Penjualan Filter Oli dengan Metode ABC (Konsep Pareto) pada PT Astra International, Tbk – Auto2000 Kediri Hasanudin (*Oil Filter Sales Analysis Using ABC Method (Pareto Concept) at PT Astra International, Tbk. - Auto 2000 Kediri Hasanudin*) Dibimbing oleh RATIH PRATIWI.

Penulisan tugas akhir ini merupakan sebuah penelitian untuk mengetahui penjualan filter oli kendaraan mobil merek TOYOTA. Penelitian dilakukan di PT. Astra International, Tbk – Auto2000 Kediri Hasanudin. Penulisan tugas akhir ini berfokus pada analisis penjualan filter oli yang diambil datanya dari lima tahun terakhir. Ada terdapat lima jenis filter oli yang diambil datanya untuk penulisan tugas akhir ini.

Dalam penjualan filter oli, sangat perlu dilakukan analisis penjualan. Analisis merupakan aktivitas yang terdiri dari serangkaian kegiatan seperti mengurai, membedakan, dan memilah sesuatu untuk dikelompokkan kembali menurut kriteria tertentu dan kemudian dicari kaitannya lalu ditafsirkan maknanya. Analisis ini bertujuan untuk mengetahui peramalan penjualan suatu produk ditahun yang akan datang. Penulis menghitung ramalan penjualan dengan metode *Least Square* yang bertujuan untuk mengetahui angka ramalan ditahun mendatang dan mempunyai angka target penjualan untuk dicapai. Selain itu, penulis juga mengelompokkan hasil analisis penjualan kedalam metode ABC (Konsep Pareto). Tujuan pengelompokan ini adalah untuk mengetahui seberapa tinggi tingkat penjualan suatu produk, sehingga perusahaan bisa memperkirakan jumlah persediaan yang ada di gudang supaya tidak terjadi kehabisan *stock* barang yang ada di gudang.

Untuk mengetahui tingkat keakuratan dalam menghitung ramalan penjualan menggunakan metode *Least Square*, penulis menggunakan rumus MAPE. Persentase MAPE dalam penulisan tugas akhir ini masih berada dibawah angka 50%. Maka, metode yang digunakan untuk menghitung ramalan penjualan masih layak untuk dipakai dalam analisis penjualan filter oli ditahun mendatang.

PT Astra International, Tbk – Auto2000 Kediri Hasanudin menggunakan sebuah sistem guna mempermudah kegiatan di perusahaan. Sistem yang dipakai adalah *Toyota Dealer Management System* (TDMS). Seluruh kegiatan perusahaan, baik itu pencatatan penjualan, pembelian, penagihan, pengeluaran, pemasukan, hingga pelaporan keuangan sudah langsung menggunakan sistem TDMS ini. Sehingga seluruh aktivitas / riwayat kegiatan usaha sudah langsung tersimpan dan terkoneksi ke kantor pusat.

Kata Kunci : Penjualan, Peramalan, ABC Pareto, MAPE