ANALISIS SISTEM INFORMASI PENJUALAN DAN PERSEDIAAN MENGGUNAKAN *EXPONENT SMOOTHING* (STUDI KASUS : DISTRO TYPOMARK)

ABDURRACMAN AL FIKRI

Penjualan merupakan faktor utama dalam menunjang kelangsungan hidup dalam suatu perusahaan. Oleh karena itu perusahaan harus mampu dalam menentukan kebijakan–kebijakan yang berhubungan dengan aktivitas penjualan yang dilakukan oleh perusahaan. Untuk menangani masalah penjualan agar sesuai target perusahaan, maka diperlukan adanya sebuah peramalan penjualan. Salah satu metode yang dapat digunakan adalah *Exponential Smoothing*.

Distro Typomark yang beralamat di Bandar Lampung merupakan sebuah perusahaan yang menjual pakaian dan aksesoris pria. Sayangnya didalam proses penjualan produknya, Distro Typomark belum dilengkapi dengan suatu peramalan. Untuk mengatasi masalah dibutuhkan sistem yang dapat memprediksi jumlah permintaan per-bulanannya agar pengelolaan data stock dan penjualan lebih teratur. Dalam hal peramalan ini penulis menggunakan metode *Exponential Smoothing*. Metode ini digunakan untuk menghitung peramalan dalam jangka pendek.

Keyword : Distro Typomark, *Exponential Smoothing*