

SKRIPSI

**ANALISIS PERAMALAN PENJUALAN PRODUK L'ORÉAL
PROFESSIONNEL PARIS DALAM MENENTUKAN TARGET
PENJUALAN PADA DISTRIBUTOR PT. DOS NI ROHA**

**(Studi Kasus Berdasarkan Data Penjualan Tahun 2012-2016
di Wilayah Surabaya)**



Oleh :

DELIA NOVIA NINGRUM

NBI : 211307882

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 SURABAYA
2018**

SKRIPSI

**ANALISIS PERAMALAN PENJUALAN PRODUK L'ORÉAL
PROFESSIONNEL PARIS DALAM MENENTUKAN TARGET
PENJUALAN PADA DISTRIBUTOR PT. DOS NI ROHA**

**(Studi Kasus Berdasarkan Data Penjualan Tahun 2012-2016
di Wilayah Surabaya)**



Oleh :

DELIA NOVIA NINGRUM

NBI : 211307882

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 SURABAYA
2018**

**ANALISIS PERAMALAN PENJUALAN PRODUK L'ORÉAL
PROFESSIONNEL PARIS DALAM MENENTUKAN TARGET
PENJUALAN PADA DISTRIBUTOR PT. DOS NI ROHA**

**(Studi Kasus Berdasarkan Data Penjualan Tahun 2012-2016
di Wilayah Surabaya)**

SKRIPSI

**Diajukan Untuk Memenuhi Persyaratan Guna
Mendapatkan Gelar Sarjana Ekonomi
Program Studi Manajemen**

Oleh :

DELIA NOVIA NINGRUM

NBI : 211307882

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 SURABAYA**

2018

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Nama : Delia Novia Ningrum
NBI : 211397882
Prodi : Manajemen
Judul Skripsi : ANALISIS PERAMALAN PENJUALAN PRODUK
L'ORÉALPROFESSIONNEL PARIS DALAM
MENENTUKAN TARGET PENJUALAN PADA
DISTRIBUTOR PT. DOS NI ROHA
(Studi Kasus Berdasarkan Data Penjualan Tahun 2012-2016 di
Wilayah Surabaya)

Surabaya, 22 Januari 2018
Mengetahui/Menyetujui
Pembimbing,

Dra. Ec. Ulfi Pristiana, MSi.

LEMBAR PENGESAHAN UJIAN SKRIPSI

Dipertahankan didepan sidang Dewan Penguji Skripsi Fakultas Ekonomi Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya dan dinyatakan diterima untuk memenuhi syarat guna memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi pada tanggal : **06 Pebruari 2018**

TIM PENGUJI :

1. Drs. Ec. Hari Poernomo, MM.

- Ketua

:

2. Dra. Ec. Ulfi Pristiana, M.Si.

- Anggota

:

3. Drs. Ec. Sigit Santoso, MM.

- Anggota

:

Mengesahkan

Fakultas Ekonomi Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya

Dekan,


Dr. Slamet Riyadi, M.Si., Ak. CA

NPP. 20220.93.0319

SURAT KETERANGAN ANTI PLAGIAT

Yang Bertanda Tangan dibawah ini :

- Nama : Delia Novia Ningrum
- Agama : Islam
- Alamat Rumah: Dsn. Muneng Kulon, RT/RW : 001/002,
Ds. Muneng, Kec. Purwoasri, Kab. Kediri.

Dengan ini menyatakan Skripsi yang berjudul :

ANALISIS PERAMALAN PENJUALAN PRODUK L'ORÉAL
PROFESSIONNEL PARIS DALAM MENENTUKAN TARGET
PENJUALAN PADA DISTRIBUTOR PT. DOS NI ROHA

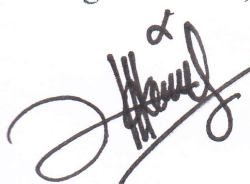
(Studi Kasus Berdasarkan Data Penjualan Tahun 2012-2016 di Wilayah Surabaya).

Adapun hasil kerja Tulisan saya sendiri bukan hasil plagiat dari Karya Tulis Ilmiah
Orang lain baik berupa Artikel; Skripsi; Thesis ataupun Disertasi.

Demikian Surat Pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, jika dikemudian hari
ternyata terbukti bahwa Skripsi yang saya tulis adalah hasil plagiat maka saya
bersedia menerima sangsi. Dan saya bertanggung jawab secara mandiri tidak ada
sangkut pautnya dengan Dosen Pembimbing dan Kelembagaan Fakultas Ekonomi
Untag Surabaya.

Surabaya, 22 Januari 2018

Yang Membuat,



(Delia Novia Ningrum)

SKRIPSI

**ANALISIS PERAMALAN PENJUALAN PRODUK
L'ORÉAL PROFESSIONNEL PARIS DALAM
MENENTUKAN TARGET PENJUALAN PADA
DISTRIBUTOR PT. DOS NI ROHA
(Studi Kasus Berdasarkan Data Penjualan Tahun 2012-2016
di Wilayah Surabaya)**



**OLEH :
DELIA NOVIA NINGRUM
NBI : 211307882**

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 SURABAYA
TAHUN 2018**

**ANALISIS PERAMALAN PENJUALAN PRODUK
L'ORÈAL PROFESSIONNEL PARIS DALAM
MENENTUKAN TARGET PENJUALAN PADA
DISTRIBUTOR PT. DOS NI ROHA
(Studi Kasus Berdasarkan Data Penjualan Tahun 2012-2016
di Wilayah Surabaya)**

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Persyaratan Guna
Mendapatkan Gelar Sarjana Ekonomi
Prodi Ekonomi

Oleh:
Delia Novia Ningrum
NBI : 211307882

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 SURABAYA
TAHUN 2018**

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Nama : Delia Novia Ningrum
NBI : 211397882
Prodi : Manajemen
Judul Skripsi : ANALISIS PERAMALAN PENJUALAN PRODUK
L'ORÉALPROFESSIONNEL PARIS DALAM
MENENTUKAN TARGET PENJUALAN PADA
DISTRIBUTOR PT. DOS NI ROHA
(Studi Kasus Berdasarkan Data Penjualan Tahun 2012-2016 di
Wilayah Surabaya)

Surabaya, 22 Januari 2018
Mengetahui/Menyetujui
Pembimbing,

Dra. Ec. Ulfi Pristiana, MSi.

LEMBAR PENGESAHAN UJIAN SKRIPSI

Dipertahankan didepan sidang Dewan Penguji Skripsi Fakultas Ekonomi Universitas
17 Agustus 1945 Surabaya dan dinyatakan diterima untuk memenuhi syarat guna
memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi pada tanggal : **06 Februari 2018**

TIM PENGUJI :

TANDA TANGAN

- | | |
|---------------------------------|-----------------|
| 1. Dra. Ec. Ulfi Pristiana, MSi | -Ketua |
| 2. Drs. Ec. Hari Poernomo, MM | - Anggota |
| 3. Drs.Ec.Sigit Santoso, MM. | - Anggota |

Mengesahkan

Fakultas Ekonomi Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya

Dekan,

Dr. Slamet Riyadi, MSi., AK., CA.

SURAT KETERANGAN ANTI PLAGIAT

Yang Bertanda Tangan dibawah ini :

- Nama : Delia Novia Ningrum
- Agama : Islam
- Alamat Rumah: Dsn. Muneng Kulon, RT/RW : 001/002,
Ds. Muneng, Kec. Purwoasri, Kab. Kediri.

Dengan ini menyatakan Skripsi yang berjudul :

ANALISIS PERAMALAN PENJUALAN PRODUK L'ORÈAL
PROFESSIONNEL PARIS DALAM MENENTUKAN TARGET
PENJUALAN PADA DISTRIBUTOR PT. DOS NI ROHA

(Studi Kasus Berdasarkan Data Penjualan Tahun 2012-2016 di Wilayah Surabaya).

Adapun hasil kerja Tulisan saya sendiri bukan hasil plagiat dari Karya Tulis Ilmiah Orang lain baik berupa Artikel; Skripsi; Thesis ataupun Disertasi.

Demikian Surat Pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, jika dikemudian hari ternyata terbukti bahwa Skripsi yang saya tulis adalah hasil plagiat maka saya bersedia menerima sangsi. Dan saya bertanggung jawab secara mandiri tidak ada sangkut pautnya dengan Dosen Pembimbing dan Kelembagaan Fakultas Ekonomi Untag Surabaya.

Surabaya, 22 Januari 2018
Yang Membuat,

(Delia Novia Ningrum)

MOTO

“Seutama-utama manusia ialah mukmin yang berilmu. Jika ia dibutuhkan, maka ia memberi manfaat. Dan jika ia tidak dibutuhkan maka ia dapat memberi manfaat pada dirinya sendiri”

(HR. Al- Baihaqi)

“Orang hebat tidak dihasilkan dari kemudahan, kesenangan, dan kenyamanan. Mereka dibentuk melalui kesulitan, tantangan dan airmata”

(Prof. Dr.(H.C) Dahlan Iskan)

“Tidak ada mimpi yang terlalu tinggi untuk dicapai, yang ada hanya niat yang terlalu rendah untuk melangkah”

(Bong Chandra)

KATA PENGANTAR

Dengan memajatkan segala puji syukur atas kehadiran Allah SWT atas limpahan nikmat, rahmat dan karuniaNya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul Analisis Peramalan Penjualan Produk L'ORÉAL Professionnel Paris Dalam Menentukan Target Penjualan Pada Distributor PT. Dos Ni Roha (Studi Kasus Berdasarkan Data Penjualan Tahun 2012-2016 di Wilayah Surabaya) ini dengan baik.

Penyusunan tugas akhir ini merupakan salah satu syarat dalam menyelesaikan studi pada Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya untuk memperoleh gelar Strata Satu. Keberhasilan menyelesaikan skripsi ini tidak lepas dari bantuan berbagai pihak baik berupa tenaga, pemikiran, materil, dukungan dan doa-doa untuk kelancaran penyusunan skripsi ini. Dengan segala kerendahan hati penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih kepada :

1. Bapak dan Ibu tercinta Bpk. Usup dan Ibu Parmiatin atas segala dukungan, kasih sayang, motivasi dan doa yang selalu dipanjatkan untuk penulis.
2. Suami dan anak tercinta Juliansyah dan Aqilla Zahira Azka yang selalu memberikan doa dan semangat pada penulis.
3. Kakak-kakak tersayang Samuel dan keluarga , Ferri dan Denis atas segala dukungan dan motivasinya.
4. Dr.Slamet Riyadi, MSi. Selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya.
5. Dra. Ec. Ulfi Pristiana, Msi. Selaku Kaprodi Manajemen sekaligus dosen pembimbing dalam skripsi ini, atas segala bimbingan, evaluasi dan pengarahannya.
6. Drs. Ec. Hari Poernomo dan I.A. Nuh Kartini, SE, MM dan dosen Fakultas ekonomi khususnya prodi Operasional yang telah memberikan ilmu selama penulis menempuh studi di Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya.
7. Bpk. Riski Noer Wibisono selaku Regional Manajer L'OREAL INDONESIA.

8. Sahabat-sahabat yang selalu memberikan motivasi, inspirasi, doa serta dukungan dalam penyusunan karya ilmiah ini. Terima kasih Ni Wajan Soebrati, SE., Rony Mahendra, SE., Yeni Atma, SE., Ervan Prasetya, SE., Wildan Arif, SE., dan Reza C., ST., dan Fani Bintarum. Terima kasih atas persahabatan yang luar biasa ini.
9. Seluruh Team L'ORÉALPROFESSIONNEL Indonesia, mbak Hevi dan mbk Tuti Handayani selaku teamwork di Surabaya sekaligus teman dan kakak. Terimakasih atas doa dan support kalian.

Semoga Allah SWT memberikan keberkahan atas jasa-jasa mereka semua dengan rahmat dan nikmat terbaik dari-Nya. Penulis menyadari bahwa karya ilmiah ini masih memiliki kekurangan, oleh karena itu kritik dan saran yang membangun akan sangat diharapkan penulis. Semoga karya ilmiah ini dapat memberikan manfaat bagi pembacanya.

Surabaya, 22 Januari 2018

Delia Novia Ningrum

ABSTRACT

Analisis of Sales Forecasting of L'ORÉAL Professionnel Paris Product in Determining Sales Target at Distributor PT. Dos Ni Roha. (Case Study Based on Sales Data of 2012 – 2016 at Surabaya Area)

By : Delia Novia Ningrum

This study intend to analyze forecasting sales of L'ORÉAL Professionnel Paris product to determine the company's sales target. Sales forecasting is done using Naïve method and Simple Average method, to measure the accuracy level in forecasting using Mean Square Error. So there will get the most appropriate forecasting method and can be used by the company. The sample for this research is sales data from three products of L'ORÉAL Professionnel Paris in 2012until 2016.

Result : The method of Simple Average on textur product has smaller deviation error value compared to using Naïve method but in Coloring and Haircare product the error value of Naïve method is smaller than Simple Average method.

Conclusion : Simple Average method is more appropriate for forecasting data varies seasonally.

Keyword : Forecasting, Error, Time Series, Coloration, Haircare, and Textur.

ABSTRAK

ANALISIS PERAMALAN PENJUALAN PRODUK L'ORÉAL PROFESSIONNEL PARIS DALAM MENENTUKAN TARGET PENJUALAN PADA DISTRIBUTOR PT. DOS NI ROHA

(Studi Kasus Berdasarkan Data Penjualan Tahun 2012-2016 di Wilayah Surabaya)

Oleh : Delia Novia Ningrum

. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis peramalan penjualan produk L'ORÉAL Professionnel Paris untuk menentukan target penjualan perusahaan. Peramalan penjualan dilakukan dengan menggunakan metode *Naif* dan metode *Simple Average*, untuk mengukur tingkat akurasi dalam peramalan menggunakan metode *Mean Square Error*. Sehingga akan didapatkan metode peramalan yang paling tepat dan dapat digunakan perusahaan. Sampel dalam penelitian ini merupakan data penjualan dari tiga produk L'ORÉAL Professionnel Paris tahun 2012 hingga tahun 2016.

Hasil Penelitian : Metode *Simple Average* pada produk *Textur* memiliki nilai penyimpangan/*error* lebih kecil dibandingkan dengan menggunakan metode *Naif*, namun pada produk *Coloring* dan *Haircare* nilai *error* metode *Naif* lebih kecil dibandingkan dengan metode *Simple Average*.

Kesimpulan penelitian : Metode *Simple Average* lebih tepat digunakan untuk peramalan data bervariasi musiman.

Kata kunci : Peramalan, *Error*, *Time Series*, *Coloration*, *Haircare*, dan *Textur*.

DAFTAR ISI

Halaman Judul.....	ii
Halaman Pengesahan Skripsi.....	iii
Lembar Pengesahan Ujian Skripsi.....	iv
Pernyataan Anti Plagiat.....	v
Moto.....	vi
Kata Pengantar.....	vii
Abstract.....	ix
Abstrak.....	x
Daftar Isi.....	xi
BAB I Pendahuluan	
1.1.. Latar Belakang.....	1
1.2.. Rumusan Masalah.....	5
1.3.. Tujuan Penelitian.....	5
1.4.. Manfaat Penelitian.....	5
BAB II Tinjauan Pustaka	
2.1 Hasil Penelitian Terdahulu.....	7
2.2 Landasan Teori.....	8
2.2.1 Manajemen Operasional.....	8
2.2.2 Perencanaan.....	9
2.2.3 Peramalan.....	10
2.2.4 Jenis-Jenis Peramalan.....	10
2.2.5 Metode Analisis Peramalan.....	11
2.2.6 Model Peramalan Deret Waktu.....	12
2.2.7 Peramalan Menurut Horizon Waktu.....	13
2.2.8 Langkah-langkah Peramalan.....	13
2.2.9 Peramalan Penjualan.....	14
2.3 Kerangka Konseptual.....	15
BAB III Metode Penelitian	
3.1 Desain Penelitian.....	16
3.2 Tempat dan Waktu Penelitian.....	16
3.3 Jenis dan Sumber Data.....	16
3.3.1 Jenis Data.....	16
3.3.2 Sumber data.....	16
3.4 Populasi dan Sampel.....	17

3.5	Tehnik Pengambilan Data.....	17
3.6	Definisi Operasional dan Variabel.....	17
3.6.1	Definisi Operasional.....	17
3.6.2	Definisi Variabel.....	17
3.7	Tehnik Pengumpulan Data.....	18
3.8	Kerangka Konseptual/ Model Analisis.....	18
3.9	Proses Pengolahan Data.....	18
3.10	Tehnik Analisis Data.....	19
 BAB IV Keadaan Umum Daerah Penelitian		
4.1	PT. Dos Ni Roha.....	21
4.1.1	Sejarah Perusahaan.....	21
4.1.2	Visi dan Misi Perusahaan.....	22
4.1.3	Tujuan Perusahaan.....	22
4.1.4	Struktur Organisasi.....	22
4.1.5	Cakupan Layanan Perusahaan.....	25
4.2	L'ORÉAL Group.....	26
4.2.1	Sejarah L'ORÉAL.....	26
4.2.2	Visi L'ORÉAL.....	27
4.2.3	Misi L'ORÉAL.....	28
4.2.4	Tujuan L'ORÉAL.....	28
 BAB V Hasil Penelitian dan Pembahasan		
5.1	Deskripsi Hasil Penelitian.....	29
5.2	Hasil Peramalan Penjualan.....	29
5.2.1	Metode <i>Simple Averige</i>	29
5.2.2	Metode <i>Naif</i>	39
5.2.3	Rekapitulasi Nilai <i>Error</i>	42
 BAB VI Simpulan, Implikasi dan Saran		
6.1	Simpulan.....	43
6.2	Implikasi.....	44
6.3	Saran.....	44

Daftar Pustaka.....	45
Daftar Tabel.....	xiv
Daftar Gambar.....	xv
Daftar Grafik.....	xvi
Daftar Rumus.....	xvii
Daftar Lampiran.....	xvii

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1	Penelitian Terdahulu.....	7
Tabel 2.2	Pola Musiman.....	12
Tabel 5.1	Persamaan Tend Tahunan Coloration.....	29
Tabel 5.2	Persamaan Trend Kuartalan Coloration.....	30
Tabel 5.3	Indeks Musim Coloration.....	30
Tabel 5.4	Peramalan Penjualan Coloration.....	31
Tabel 5.5	<i>Error</i> Produk Coloration.....	32
Tabel 5.6	Persamaan Trend Tahunan Haircare.....	33
Tabel 5.7	Persamaan Trend Kuartalan Haircare.....	33
Tabel 5.8	Indeks Musim Haircare.....	33
Tabel 5.9	Peramalan Penjualan Haircare.....	34
Tabel 5.10	<i>Error</i> Produk Haircare.....	35
Tabel 5.11	Persamaan Trend Tahunan Textur.....	36
Tabel 5.12	Persamaan Trend Kuartalan Textur.....	36
Tabel 5.13	Indeks Musim Textur.....	36
Tabel 5.14	Peramalan Penjualan Textur.....	37
Tabel 5.15	<i>Error</i> Produk Textur.....	38
Tabel 5.16	Peramalan Penjualan Coloration.....	39
Tabel 5.17	Peramalan Penjualan Haircare.....	40
Tabel 5.18	Peramalan Penjualan Textur.....	41
Tabel 5.19	Nilai <i>Error</i> Coloration.....	42
Tabel 5.20	Nilai <i>Error</i> Haircare.....	42
Tabel 5.21	Nilai <i>Error</i> Textur.....	42

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.3 Kerangka Konseptual.....	15
Gambar 3.2 Model Analisis.....	18

DAFTAR GRAFIK

Grafik 1.1 Penjualan Tahun 2014 s/d 2016.....	3
Grafik 1.2 Penjualan Tahun 2016.....	4

DAFTAR RUMUS

Rumus 3.1 Metode Naif.....	19
Rumus 3.2 Trend Tahunan.....	20
Rumus 3.3 Trend Kuartalan.....	20
Rumus 3.4 Indeks Kuartalan Musiman.....	20
Rumus 3.5 MSE.....	20

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Data Penjualan L'OREAL	47
---	----