

ABSTRAK

Perusahaan yang didirikan dengan tujuan menghasilkan barang atau jasa yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan konsumen juga untuk memperoleh keuntungan bagi perusahaan tersebut. Perusahaan pasti mempunyai tujuan jangka panjang agar dimasa depan mengalami perubahan yang lebih baik dan berkembang dari sebelumnya. Dan salah satu kegiatan usaha yang harus dilakukan agar perusahaan tetap berjalan dan berkembang adalah penjualan. Seorang manajemen harus bijak dalam mengambil keputusan. Salah satunya yaitu menentukan jumlah barang yang di produksi pada bulan berikutnya untuk meminimalisir kelebihan produksi yang berdampak buruk bagi perusahaan. Diperlukan metode agar keputusan yang diambil dapat tepat sasaran. Teknik yangn digunakan untuk memperkirakan yang akan terjadi di masa yang akan datang disebut peramalan. Penelitian ini mengusulkan penggunaan metode Single Eksponential Smoothing dan K- Nearest Neighbor untuk meramalkan penjualan di PT Tekad Mandiri Citra.

KATA KUNCI: K-Nearest Neighbour, Single Eksponential Smoothing, PT Tekad Mandiri Citra

