ABSTRAK

IMPLEMENTASI METODE MULTIPLE REGRESSION UNTUK MENENTUKAN TARGET PENJUALAN DI PT. KHI PIPE INDUSTRIES

Oleh

Alifia Al Birru
10108797

Setiap tahun perusahaan selalu membuat Rencana Kerja Anggaran Perusahaan (RKAP) yang dilakukan pada akhir tahun berjalan untuk menentukan strategi perusahaan pada satu tahun ke depan. Rencana Kerja Anggaran Perusahaan menentukan target penjualan yang ingin dicapai dengan memperhatikan kondisi dan keadaan di masa lalu. Dari target penjualan yang ditetapkan kemudian melahirkan strategi penjualan, pemasaran, perencanaan produksi, sumber daya manusia dan seterusnya. Titik awal dari penentuan Rencana Kerja Anggaran Perusahaan adalah penentuan target penjualan. Penentuan target penjualan berarti perusahaan berusaha untuk meramalkan penjualan ke depan dengan memperhatikan kondisi ke depan dan kondisi masa lalu.

Untuk itu diperlukan suatu alat yang membantu manajemen memutuskan target penjualan ke depan dengan lebih objektif dengan memperhatikan kondisi masa lalu dan prediksi kondisi di masa depan. Adapun metode peramalan yang digunakan adalah metode peramalan *Multiple Regression* yang merupakan model peramalan sebab akibat dengan memperhatikan variabel-variabel mana saja yang diperkirakan mempengaruhi penjualan.

Berdasarkan hasil uji distribusi F diperoleh F hitung (334,56) lebih besar dari F tabel (246,74) maka dapat disimpulkan bahwa dari Ha diterima, yang berarti koefisien regresi signifikan. Ini berarti bahwa secara simultan kedua variabel independen tersebut memiliki pengaruh yang signifikan terhadap variabel dependen dan sebaliknya. Dengan demikian persamaan tersebut bisa menjadi alat prediksi dan estimasi.

Kata Kunci : Peramalan, Penjualan, *Multiple Regression*, Perencanaan, RKAP