

ABSTRAK

Dalam bidang penjualan sepeda motor, CV. Medan Baru harus dapat memperkirakan jumlah sepeda motor yang disediakan untuk dijual. Sepeda motor yang disediakan harus sesuai dengan kebutuhan pasar berdasarkan merk dan jenis sepeda motor yang banyak digemari masyarakat. Masalah yang terjadi adalah sepeda motor yang disediakan terdapat sepeda motor yang tidak laku terjual karena CV. Medan Baru hanya melihat sepeda motor yang banyak dipakai dijalanan oleh masyarakat sehingga CV. Medan Baru memperbanyak persediaan sesuai dengan yang dilihat dan tidak melihat data-data penjualan sepeda motor yang telah lalu. Hal ini menyebabkan sepeda motor yang tidak laku terjual menumpuk dipersediaan dan berdampak merugikan perusahaan karena CV. Medan Baru juga harus menggaji para pegawai. Penelitian ini menggunakan metode metode Seasonal Autoregressive Integrated Moving Average (SARIMA) untuk meramalkan penjualan sepeda motor. Dengan adanya sistem peramalan menggunakan metode Seasonal Autoregressive Integrated Moving Average (SARIMA) diharapkan CV. Medan Baru dapat meramalkan jumlah penjualan sepeda motor dengan tepat berdasarkan data-data penjualan yang telah lalu.

Kata kunci : Implementasi, Metode SARIMA, Peramalan, Penjualan, Sepeda Motor.