

ABSTRAK

Peramalan adalah sebuah metode yang mampu melakukan analisa terhadap beberapa faktor yang diketahui mempengaruhi terjadinya sebuah peristiwa dengan terdapat waktu tenggang yang panjang antara kebutuhan akan pengetahuan terjadi sebuah peristiwa di waktu mendatang dengan waktu telah terjadinya peristiwa tersebut dimasa lalu. Untuk pemasaran produk PT. Wira Dwika mengirim ke perusahaan distributor satu grup yaitu PT. BIT yang meliputi wilayah Medan dan beberapa daerah luar kota seperti Pekanbaru, Padang, Palembang dan Jambi. *Sistem yang berjalan pada PT. Wira Dwika dalam peramalan penjualan belum ada menerapkan sebuah sistem peramalan sehingga seringkali mengalami kesalahan dalam menentukan jumlah persediaan produk yang dijual, produk yang akan dijual sering mengalami kekurangan stok dan sering pula mengalami kelebihan stok tertentu serta pembuatan laporan hasil penjualan produk membutuhkan waktu yang cukup lama dan laporan yang dihasilkan kurang efektif sehingga keputusan-keputusan yang menyangkut perencanaan persediaan produk yang dijual sering mengalami kesalahan.* Untuk mendapatkan hasil yang lebih maksimal penulis merancang sistem peramalan yang terkomputerisasi untuk mengurangi tingkat kesalahan dalam kebutuhan persediaan stok yang akan dijual dan mendapatkan laporan peramalan penjualan produk pada priode selanjutnya yang lebih efektif dan efisien. Berdasarkan permasalahan tersebut, metode dalam bidang ilmu matematika yang dapat digunakan untuk meramalkan jumlah penjualan di waktu mendatang adalah dengan metode *Trend Projection*.

Kata Kunci : Penjualan, Peramalan, *Trend Projection*,