

ABSTRAK

Dalam Dunia bisnis sering terjadi persaingan antar perusahaan dan terutama persaingan dalam bisnis perdagangan khususnya di Indonesia semakin meningkat, para pelaku pengusaha harus mampu melihat peluang ataupun hal-hal kecil yang sangat detail untuk membuat perusahaan maju dan berkembang di bandingkan dengan kompetitor lain. Sebab jika para pengusaha tidak bisa melihat hal-hal yang menguntungkan untuk mengembangkan perusahaan mereka, maka perusahaan akan di ambang kebangkrutan di dunia bisnis. Salah satu peluang yang bisa dijadikan solusi untuk sebuah perusahaan adalah bagaimana pelaku bisnis bisa memprediksi dan mengolah data baik data penjualan maupun data produksi di perusahaan yang mereka kembangkan. Salah satu metode yang dapat digunakan untuk memprediksi adalah metode *double exponential smoothing* di dalam metode *double exponential smoothing* pelaku bisnis bisa memasukkan data penjualan ataupun data produksi barang di perusahaan setelah itu menggunakan tambahan rumus dari metode tersebut dan di tambah dengan memasukkan tambahan rumus MAD, MAPE untuk meminimalisir kesalahan prediksi dari metode *double exponential smoothing*. Hasil dari metode *Double Exponential Smoothing* tersebut menghasilkan prediksi dari hasil perhitungan olah data produksi dua belas bulan terakhir di dalam periode untuk tiga bulan ke depan yang di masukkan ke dalam metode.

Kata Kunci : Prediksi, *double exponential smoothing*, MAD, MAPE, Data

In the business world, competition often occurs between companies and especially competition in the trade business, especially in Indonesia is increasing, entrepreneurs must be able to see opportunities or small things that are very detailed to make the company progress and develop compared with other competitors. Because if entrepreneurs cannot see the profitable things to develop their company, then the company will be on the verge of bankruptcy in the business world. One of the opportunities that can be used as a solution for a company is how business people can predict and process data both sales data and production data in the companies they develop. One method that can be used to predict is the double exponential smoothing method in the double exponential smoothing method. Businesses can enter sales data or goods production data in the company afterwards using additional formulas from the method and added by adding additional MAD formulas, MAPE to minimize prediction errors from the double exponential smoothing method. The results of these methods produce predictions from the calculation results if the sales and production data in certain periode are included in the method

Keywords: Prediction, *double exponential smoothing*, MAD, MAPE, Data