### ****Template Forecast Barang Kebutuhan Dagang****

#### ****Bagian 1: Informasi Umum****

* **Nama Produk**: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
* **Periode Forecast**: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
* **Tujuan Forecast**: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (Contoh: Mengoptimalkan inventori, merencanakan produksi, dll.)

#### ****Bagian 2: Data Historis****

| **Periode** | **Penjualan (Unit)** |
| --- | --- |
| Januari |  |
| Februari |  |
| Maret |  |
| April |  |
| Mei |  |
| Juni |  |
| Juli |  |
| Agustus |  |
| September |  |
| Oktober |  |
| November |  |
| Desember |  |

Catatan: Isi tabel dengan data penjualan historis Anda

#### ****Bagian 3: Analisis Data****

**Tren Penjualan**:

* + Naik/Turun/Stabil: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
  + Musiman (contoh: peningkatan di akhir tahun): \_\_\_\_\_\_\_

**Rata-Rata Penjualan**:

* + Moving Average (3 bulan): \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
  + Moving Average (6 bulan): \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

#### ****Bagian 4: Metode Prediksi****

* **Metode yang Digunakan**: Moving Average (Contoh)
  + Formula Moving Average: MA = (P1 + P2 + ... + Pn) / n

Keterangan:

* MA = Moving Average
* P1, P2, ..., Pn = Nilai penjualan pada periode-periode yang dipilih
* n = Jumlah periode yang digunakan dalam perhitungan Moving Average

​

#### ****Bagian 5: Uji Prediksi****

* **Back-Testing**:
  + Bandingkan prediksi menggunakan metode yang dipilih dengan data aktual untuk periode yang sudah terjadi.
  + Hasil Uji: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

#### ****Bagian 6: Forecast****

| **Periode** | **Prediksi Penjualan (Unit)** |
| --- | --- |
| Januari |  |
| Februari |  |
| Maret |  |
| April |  |
| Mei |  |
| Juni |  |
| Juli |  |
| Agustus |  |
| September |  |
| Oktober |  |
| November |  |
| Desember |  |

Catatan: Isi tabel dengan prediksi penjualan berdasarkan metode yang dipilih

#### ****Bagian 7: Implementasi dan Monitoring****

**Perencanaan Pengadaan**: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (Contoh: Atur jadwal pengadaan berdasarkan prediksi permintaan)

**Manajemen Produksi**: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (Contoh: Rencanakan produksi sesuai dengan prediksi permintaan)

**Pengaturan Stok**: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (Contoh: Sesuaikan tingkat stok di gudang)

**Monitoring dan Evaluasi**:

* + Pantau hasil aktual dan bandingkan dengan prediksi.
  + Lakukan penyesuaian jika diperlukan.

#### ****Bagian 8: Catatan Tambahan****

**Catatan Penting**: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (Contoh: Perubahan tren pasar, kampanye pemasaran yang sedang berjalan, dll.)

**Rekomendasi untuk Perbaikan**: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (Contoh: Menggunakan metode tambahan, memperbarui data lebih sering, dll.)