**PENERAPAN METODE *FORECASTING ANALYSIS* DALAM MERAMALKAN PENJUALAN JAMU SASAMBO CV. TRI UTAMI JAYA**

**DI KOTA MATARAM**

***APPLICATION OF FORECASTING METHOD TO FORECASTSALES OFJAMU SASAMBO CV. TRI UTAMI JAYA***

***IN MATARAM***

**Dennisa Dianita, Taslim Sjah, Broto Handoko.**

Program Studi Agribisnis Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian Universitas Mataram

Jalan Majapahit 62 Mataram, Telpon (0370) 621435 Fax (0370) 640189

**RINGKASAN**

Tujuan penelitian ini adalah menganalisis pola perkembangan penjualan Jamu Sasambo pada CV. Tri Utami Jaya pada tahun terakhir (2016), menganalisis faktor yang mempengaruhi penjualan Jamu Sasambo, dan meramalkan penjualan Jamu Sasambo pada Tahun 2017 dengan menggunakan metode *Forecasting Analysis* terbaik. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif dengan unit analisis penjualan produk Jamu Sasambo yang diproduksi dan didistribusikan oleh CV. Tri Utami Jaya. Penelitian dilaksanakan di CV. Tri Utami Jaya. Pengumpulan data menggunakan teknik wawancara dan pemeriksaan dokumen*.* Jenis data adalah data kuantitatif dan kualitatif. Sumbe rdata dalam penelitian ini berupa data sekunder yang berasal dari data historis volume penjualan Jamu Sasambo CV. Tri Utami Jaya.

 Analisis data menggunakan *Forecasting Analysis* dengan tiga metode, *Single Moving Average, Single Exponential Smoothing*, dan *Trend Projection*. Tiga metode tersebut diuji dan diperoleh metode terbaik untuk meramalkan penjualan Jamu Sasambo pada Tahun 2017. Metode terbaik adalah *Trend Projection*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa (1). Penjualan Jamu Sasambo pada Tahun 2016 menggambarkan kondisi penjualanyang berfluktuasi dengan penjualan tertinggi sebanyak 9.000 kemasan pada bulan Desember dan penjualan terendah sebanyak 1.250 kemasan pada bulan Juli. (2). Rata-rata penjualan pada musim hujan lebih besar jika dibandingkan dengan rata-rata penjualan pada saat musim kemarau dan rata-rata penjualan pada bulan puasa lebih kecil jika dibandingkan dengan rata-rata penjualan pada saat bukan bulan puasa. (3). Metode terbaik yang digunakan untuk meramalkan penjualan Jamu Sasambo pada Tahun 2017 adalah dengan metode *Trend Projection* dengan persamaan Y = 4.250 + 246X, artinya bahwa diprediksikan setiap bulan terjadi kenaikan penjualan sebanyak 246 kemasan dari rata-rata penjualan sebanyak 4.250 kemasan. Ramalan penjualan Jamu Sasambo pada bulan Januari 2017 sebanyak 7.443 kemasan dan bulan Desember sebanyak 12.847 kemasan dengan total penjualan pada Tahun 2017 sebanyak 121.741

Kata Kunci: Penjualan Jamu Sasambo Tahun 2016, Peramalan Penjualan Jamu Sasambo Tahun 2017

***ABSTRACT***

 *The purpose of this research is to know the expansion of the sales in last year (2016), analyze the factors that affect sales of Jamu Sasambo and forecast sales in 2017. This research uses descriptive method. Unit of analysis is Jamu Sasambo’s sales data. The research was conducted at CV. Tri Utami Jaya. Collecting data using interviews and examination of documents. This type of data is quantitative and qualitative data. Sources of data in this research is secondary data derived from historical data sales volume at CV. Tri Utami Jaya.*

 *In this research using three forecasting analysis methods; Single Moving Average, Single Exponential Smoothing, and Trend Projection. Three methods were tested and obtained the best method to forecast sales of Jamu Sasambo 2017. The best method is Trend Projection. The results showed that: (1). Jamu Sasambo sales in 2016 illustrates the fluctuating conditions of sale with the highest sales total in Desember 9.000 pieces and lowest sales 1.250 pieces in July. (2). The average sales in the rainy season is greater when compared with the average sales during the dry season and average sales in the month of fasting is smaller compared with the average sales when not fasting month. (3).* *The best method is Trend Projection with formula Y = 4.250 + 246X, it means the predicted monthly sales increased in sales 246 pieces of average sales 4.250 pieces. Sales forecast in January 2017 is 7.443 pieces and sales in December is 12.847 pieces with total sales in 2017 is 121.741 pieces.*

*Keywords : Sales of Jamu Sasambo 2016, Sales Forecasting Jamu Sasambo in 2017*

**PENDAHULUAN**

Bagi setiap bidang usaha, baik besar maupun kecil dihadapkan pada suatu masalah yaitu adanya keterbatasan faktor produksi, seperti modal, sumber alam, tanah, dan keahlian. Faktor-faktor produksi tersebut merupakan input dalam usaha perusahaan untuk mencapai *benefit* yang ditargetkan. Menghadapi kenyataan ini, maka sebelum keputusan diambil, perusahaan harus terlebih dahulu merencanakan dengan matang kegiatan yang akan dilaksanakan, kemudian diadakan perhitungan-perhitungan pendahuluan yang didasarkan pada *ratio* antara manaaat yang akan diperoleh dengan biaya-biaya yang harus dikeluarkan selama usaha perusahaan berlangsung.

*“A project is an investment activity, where we expend capital resources to create a producing assets from which we can expect to realize benefits over an extended period of time, or the whole complex to activities in valued in using resources to gain benefits, is a project.”* (Djamin, 2002). Lazimnya suatu proyek mempunyai umur ekonomis *(economic life)* tahunan dan manfaat yang akan diperoleh dari modal investasi. Dalam hubungan inilah, demi tercapainya apa yang diharapkan dari suatu proyek tersebut, perencanaan suatu proyek serta perhitungan-perhitungan pendahuluan *(forecasting)* adalah penting.

Penelitian *Forecasting* ini dilaksanakan di CV. Tri Utami Jaya. CV. Tri Utami Jaya merupakan salah satu *pioneer* industri jamu atau obat tradisional di Provinsi Nusa Tenggara Barat. Produk yang diolah oleh CV. Tri Utami Jaya adalah Jamu Sasambo. CV. Tri Utami Jaya mengolah Jamu Sasambo dengan memanfaatkan tanaman-tanaman yang terkadang dianggap sebagai sampah oleh sebagian orang. Tanaman-tanaman yang diolah menjadi Jamu Sasambo oleh CV. Tri Utami Jaya ini memberikan nilai tambah. Selain itu, dengan memanfaatkan komoditas lokal ini, CV. Tri Utami Jaya ikut berkontribusi dalam menggerakan perekonomian dengan adanya *multiplier effect of economic regional* yang dapat menumbuhkan industri-industri lainnya yang bergerak di bidang bahan baku, penyedia lapangan usaha dan penyerapan tenaga kerja. Oleh karena itu, untuk mengatur pola perencanaan produksi yang akan digunakan dalam merencanakan penjualan, maka CV. Tri Utami Jaya membutuhkan suatu sistem perhitungan yang membantu menaksir penjualan produk di periode selanjutnya secara tepat dengan menggunakan *Forecasting Analysis.*

 Atas dasar itulah Penulis mengangkat penelitian dengan judul ***“Penerapan Metode Forecasting Analysis dalam Meramalkan Penjualan Jamu Sasambo CV. Tri Utami Jaya di Kota Mataram”****.*

Sehingga perumusan masalah dari penelitian ini yaitu (1). Bagaimana perkembangan penjualan Jamu Sasambo Tahun 2016 pada CV. Tri Utami Jaya? (2). Faktor apakah yang mempengaruhi penjualan Jamu Sasambo? (3). Berapakah nilai peramalan penjualan Jamu Sasambo tahun 2017 pada CV. Tri Utami Jaya?

Tujuan dari penelitian ini yaitu (1). Menganalisis perkembangan pola penjualan Jamu Sasam Tahun 2016 pada CV. Tri Utami Jaya. (2). Menganalisis faktor-faktor yang menyebabkan naik turunnya penjualan Jamu Sasambo. (3). Meramalkan penjualan produk Jamu Sasambo Tahun 2017 pada CV. Tri Utami Jaya.

Manfaat dari penelitian ini yaitu (1). Sebagai sumber informasi bagi peneliti berikutnya yang berminat mengkaji masalah yang sama pada aspek yang berbeda. (2). Sebagai bahan masukan bagi manajemen perusahaan dalam pengambilan keputusan yang tepat, khususnya dalam meramalkan jumlah penjualan yang selanjutnya digunakan sebagai dasar perencanaan pola produksi periode berikutnya. (3). Sebagai bahan pertimbangan bagi Pemerintah dan instansi terkait dalam menerapkan kebijakan yang berkaitan dengan industri yang berkaitan, dengan harapan akan lebih mendorong pembangunan daerah.

**METODE PENELITIAN**

 Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif. Penelitian dilaksanakan di CV. Tri Utami Jaya dengan unit analisis yang digunakan berupa penjualan Jamu Sasambo pada Tahun 2016. Jenis data yang digunakan adalah data kuantitatif dan kualitatif. Sumber data yang digunakan adalah data sekunder. Metode analisis yang digunakan adalah dengan menggunakan *Time Series* yang terdiri dari tiga metode: *Single Moving Average, Single Exponential Smoothing,* dan *Trend Projection*.

**HASIL DAN PEMBAHASAN**

**Gambaran Umum CV. Tri Utami Jaya**

CV. Tri Utami Jaya merupakan salah satu industri jamu atau obat tradisional di Provinsi Nusa Tenggara Barat. Produk yang diolah oleh CV. Tri Utami Jaya adalah Jamu Sasambo. CV. Tri Utami Jaya mengolah Jamu Sasambo dengan memanfaatkan tanaman-tanaman yang terkadang dianggap sebagai sampah oleh sebagian orang. Selain itu, dengan memanfaatkan komoditas lokal ini, CV. Tri Utami Jaya ikut berkontribusi dalam menggerakan perekonomian daerah dengan adanya *multiplier effect of economic regional* yang dapat menumbuhkan industri-industri lainnya yang bergerak di bidang bahan baku, penyedia lapangan usaha, penyerapan tenaga kerja, perputaran uang daerah, dan retribusi pada pemerintah. Adapun gambaran mengenai kontribusi CV. Tri Utami Jaya dalam Pembangunan Daerah NTB disajikan dalam Tabel 1.

Tabel 1. Kontribusi CV. Tri Utami Jaya dalam Pembangunan Daerah NTB

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| No | Kontribusi | Keterangan |
| 1 | *Welfare gain* untuk Petani Mitra | Desa Labuliya Lombok Tengah, Narmada Lombok Barat, dan Dompu.  |
| 2 | Penyedia lapangan usaha | Outlet di lima titik; Kota Mataram, Kabupaten Lombok Tengah, Kabupaten Lombok Barat, Sumbawa, dan Flores NTT. |
| 3 | Penyerapan tenaga kerja | 200 karyawan tetap dan *freelancer* |
| 4 | Perputaran uang daerah | * 20% dialokasikan ke luar daerah untuk pembelian bahan *packaging*.
* 80% dialokasikan kembali oleh *internal company*untuk pembelian bahan baku, upah tenaga kerja, dan retribusi pada pemerintah di dalam daerah.
 |
| 5 | Retribusi Pemerintah | * Pajak kendaraan : 200 sepeda motor karyawan tetap dan *freelancer.*
* Pajak pendapatan dan badan usaha
 |
| 6 | Pilihan hidup sehat bagi masyarakat NTB | Terdapat tren hidup *“Back to Nature”* |

*Sumber:Hasil Wawancara dengan Pimpinan CV. Tri Utami Jaya pada Tanggal 28 Desember 2016.*

**Penjualan Jamu Sasambo Tahun 2016**

Data penjualan Jamu Sasambo yang digunakan adalah data *Time Series* dalam kurun waktu satu tahun terakhir dimulai dari Januari hingga Desember 2016. Data dinyatakan dalam satuan botol (untuk jenis produk kapsul) dan kotak (untuk jenis produk serbuk). Adapun gambaran data yang digunakan untuk menggambarkan penjualan Jamu Sasambo Tahun 2016 pada CV. Tri Utami Jaya disajikan dalam Tabel 2 dan Gambar 1.

Tabel 2. Data Penjualan Produk Jamu Sasambo CV. Tri Utami Jaya (2016)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **No** | **Bulan (2016)** | **Jumlah Penjualan Jamu****(Botol dan Kotak)** | **Total Penjualan****(kemasan)** | **Kenaikan/penurunan per bulan****(%)** |
| **70% (Botol)** | **30% (Kotak)** |
| 1 | Januari  | 1.750 | 750 | 2.500 |  |
| 2 | Februari | 1.925 | 825 | 2.750 | 10 |
| 3 | Maret | 2.100 | 900 | 3.000 | 9 |
| 4 | April | 2.800 | 1.200 | 4.000 | 33 |
| 5 | Mei | 3.150 | 1.350 | 4.500 | 12 |
| 6 | Juni | 1.050 | 450 | 1.500 | -66 |
| 7 | Juli | 875 | 375 | 1.250 | -16 |
| 8 | Agustus | 2.800 | 1.200 | 4.000 | 220 |
| 9 | September | 3.150 | 1.350 | 4.500 | 12 |
| 10 | Oktober | 4.200 | 1.800 | 6.000 | 33 |
| 11 | November | 5.600 | 2.400 | 8.000 | 33 |
| 12 | Desember | 6.300 | 2.700 | 9.000 | 11 |
| TOTAL |  35.700 | 15.300 | 51.000 | 291 |
| RATA-RATA | 2.975 | 1.275 | 4.250 | 26 |

*Sumber: Data sekunder diolah (2016)*

Gambar 1. Penjualan Jamu Sasambo Tahun 2015-2016

Berdasarkan Tabel 2 dan Gambar 1 dapat dilihat bahwa penjualan Jamu Sasambo yang paling tinggi terjadi pada Bulan Desember mencapai 9.000 kemasan yang terdiri atas 70% produk kapsul sebanyak 6.300 botol dan 30% serbuk sebanyak 2.700 kotak, dan data penjualan yang paling rendah terjadi pada Bulan Juli mencapai 1.250 kemasan yang terdiri atas 70% produk kapsul sebanyak 875 botol dan 30% serbuk sebanyak 375 kotak.

**Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penjualan Jamu Sasambo**

Berdasarkan analisis yang telah dilakukan dalam penelitian ini, maka dapat disimpulkan terdapat faktor yang mempengaruhi penjualan Jamu Sasambo Tahun 2016 pada CV. Tri Utami Jaya. Faktor-faktor tersebut diidentifikasi sebanyak 2 yaitu, faktor pengaruh musim dan faktor pengaruh bulan puasa.

1. Faktor Musim

Berdasarkan analisis yang telah dilakukan, fenomena musim ini berpengaruh pada penjualan Jamu Sasambo CV. Tri Utami Jaya. Saat menghadapi musim penghujan, penjualan Jamu Sasambo lebih tinggi dibandingkan dengan tidak saat musim hujan. Adapun gambaran mengenai perbedaan rata-rata penjualan musim hujan dan tidak musim hujan disajikan dalam Tabel 4.3.

Tabel 3. Penjualan di Musim Hujan dan Bukan Musim Hujan

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Musim Hujan (Bulan 2016) | Penjualan (Kemasan) | Musim Kemarau (Bulan 2016) | Penjualan (Kemasan) |
| Januari | 2.500 | April  | 4.000 |
| Februari | 2.750 | Mei  | 4.500 |
| Maret | 3.000 | Juni | 1.500 |
| Oktober | 6.000 | Juli | 1.250 |
| November | 8.000 | Agustus | 4.000 |
| Desember | 9.000 | September | 4.500 |
| Jumlah | 31.250 | Jumlah | 19.750 |
| Rata-rata | 5.208 | Rata-rata | 3.292 |

*Sumber: Data sekunder diolah (2017)*

Tabel 3 menggambarkan bahwa pada saat musim hujan rata-rata penjualan Jamu Sasambo sebanyak 5.208 kemasan dan 3.292 kemasan saat musim kemarau. Penjualan pada musim hujan (Bulan Januari, Februari, Maret, Oktober, November, dan Desember Tahun 2016) lebih besar jika dibandingkan dengan penjualan pada saat musim kemarau (Bulan April, Mei, Juni, Juli, Agustus, dan September Tahun 2016).

Hal ini terjadi karena pada saat musim hujan, cuaca terasa sangat dingin. Adanya perubahan musim dari musim kemarau ke musim penghujan ini biasanya membuat tubuh lebih rentan terhadap gangguan kesehatan. Bagi konsumen yang memiliki daya tahan tubuh lemah saat musim hujan, akan berpotensi terganggunya aktivitas sehari-hari karena serangan virus dan gangguan penyakit yang dapat menurunkan kondisi kesehatan seperti pilek, batuk, masuk angin, nafsu makan berlebih, demam, masalah-masalah perut, kelelahan, dan sebagainya. Sehingga konsumen biasanya memerlukan lebih banyak asupan suplemen Jamu Sasambo untuk dapat memperkuat daya tahan tubuh saat musim hujan tiba.

Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa puncak penjualan Jamu Sasambo terletak saat musim hujan yaitu terjadi pada bulan Januari, Februari, Maret, Oktober, November, dan Desember.

1. Faktor Bulan Puasa

Hal paling menarik dalam fenomena bulan puasa adalah sesuatu hal yang bersifat konsumerisme. Namun, pada ranah penjualan Jamu Sasambo CV. Tri Utami Jaya yang pada dasarnya adalah kebutuhan sekunder, pada bulan puasa menunjukan penjualan yang menurun. Adapun data disajikan dalam Tabel 4.

Tabel 4. Penjualan di Bulan Puasa dan Bukan Bulan Puasa

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Bukan Bulan Puasa (Bulan 2016) | Penjualan (Kemasan) | Bulan Puasa (Bulan 2016) | Penjualan (Kemasan) |
| Januari | 2.500 | Juni | 1.500 |
| Februari | 2.750 | Juli | 1.250 |
| Maret | 3.000 |   |   |
| April | 4.000 |   |   |
| Mei | 4.500 |   |   |
| Agustus | 4.000 |   |   |
| September | 4.500 |   |   |
| Oktober | 6.000 |   |   |
| November | 8.000 |   |   |
| Desember | 9.000 |   |   |
| Jumlah | 48.250 | Jumlah | 2.750 |
| Rata-rata | 4.825 | Rata-rata | 1.375 |

*Sumber: Data sekunder diolah (2017*

Tabel 4 menunjukan rata-rata penjualan pada bulan puasa sebanyak 1.375 kemasan dan 4.825 kemasaan saat bukan bulan puasa, artinya rata-rata penjualan pada saat bulan puasa lebih kecil jika dibandingkan dengan rata-rata penjualan pada bukan bulan puasa. Datangnya bulan puasa menyebabkan banyak konsumen harus menunda pembelian Jamu Sasambo, karena pada bulan-bulan ini pengeluaran konsumen meningkat yang disebabkan oleh kebutuhan rumah tangga (kebutuhan primer) lebih tinggi dan lebih mahal dibandingkan dengan bulan lainnya. Oleh karena itu, fenomena ini dijadikan dasar yang menggambarkan penjualan pada bulan puasa (Juni dan Juli Tahun 2016) menjadi menurun.

**Pemodelan Peramalan Penjualan**

Tabel 5. Perbandingan *Forecast Error* Jamu Sasambo CV. Tri Utami Jaya

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Keterangan | MAD | Ramalan Penjualan Jamu Sasambo (Januari 2017) |
| *Single Moving Average* | 3.138 | 6.875 |
| *Single Exponential Smoothing* | 2.792 | 5.437 |
| *Trend Projection* | 2.617 | 5.504 |

*Sumber: Data sekunder diolah (2016)*

**Peramalan Penjualan Jamu Sasambo Tahun 2017**

Berdasarkan Tabel 5 diperoleh hasil bahwa hasil perhitungan dengan metode *Trend Projection* dengan persamaan Y = 4.250 + 246X lebih baik dan lebih cocok diterapkan oleh CV. Tri Utami Jaya untuk meramalkan penjualan Jamu Sasambo di Tahun 2017. Hal ini dikarenakan metode *Trend Projection* memiliki tingkat kesalahan *(Forecast Error)* lebih rendah dibandingkan dengan metode yang dirumuskan lainnya. Perolehan nilai *Forecast Error* dengan ukuran MAD sebesar 1.286. Adapun ramalan penjualan Jamu Sasambo pada Tahun 2017 dengan menggunakan *Trend Projection* disajikan dalam Tabel 10 dan Gambar 2:

Tabel 6. Peramalan Penjualan Jamu Sasambo Tahun 2017

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Bulan (2017) | Waktu (X) | Peramalan (Kemasan) |
| Januari | 13 | 7.443 |
| Februari | 15 | 7.934 |
| Maret | 17 | 8.426 |
| April | 19 | 8.917 |
| Mei | 21 | 9.408 |
| Juni | 23 | 9.899 |
| Juli | 25 | 10.391 |
| Agustus | 27 | 10.882 |
| September | 29 | 11.373 |
| Oktober | 31 | 11.865 |
| November | 33 | 12.356 |
| Desember | 35 | 12.847 |
| JUMLAH | 121.741 |

*Sumber: Data primer diolah (2016)*

Gambar 2. Ramalan Penjualan Jamu Sasambo pada Tahun 2017

Berdasarkan Tabel 6 dan Gambar 2 diperoleh kesimpulan bahwa peramalan penjualan Jamu Sasambo pada Tahun 2017 sejumlah 121.741 kemasan yang terdiri atas 70% produk kapsul sebanyak 85.219 botol dan 30% produk serbuk sebanyak 36.522 kotak. Peramalan penjualan produk tertinggi berada pada bulan Desember dengan total penjualan sebanyak 12.847 kemasan dan penjualan terendah berada pada bulan Januari dengan total penjualan sebanyak 7.443 kemasan.

Hasil ramalan penjualan Jamu Sasambo pada CV. Tri Utami Jaya terbilang cukup baik, karena pada umumnya dengan melihat data penjualan masa lalu di Perusahaan ini menunjukkan adanya kenaikan setiap bulannya. Hasil ramalan penjualan Jamu Sasambo pada tahun 2017 pun diprediksikan akan mengalami tren penjualan yang naik, dengan asumsi bahwa keadaan Tahun 2017 tidak berubah. Dari Metode *Trend Projection* ini diperoleh persamaan Y = 4.250 + 246X.. Persamaan ini menunjukkan arah positif, yang berarti setiap periode (bulan) ada kenaikan penjualan 246 kemasan dari rata-rata penjualan sebanyak 4.250.

**KESIMPULAN DAN SARAN**

**Kesimpulan**

 Berdasarkan analisis dan pembahasan yang telah Penulis lakukan pada Bab IV, maka dapat diambil kesimpulan dalam penelitian di CV. Tri Utami Jaya sebagai berikut:

1. Rata-rata penjualan Jamu Sasambo perbulan pada tahun 2016 mencapai 4.250 kemasan, dengan kenaikan rata-rata penjualan sebanyak 26%.
2. Terdapat faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan Jamu Sasambo pada tahun 2016, yaitu musim hujan dan bulan puasa. Musim hujan menyebabkan penjualan Jamu Sasambo meningkat, karena pada saat musim hujan konsumen memerlukan suplemen lebih untuk memelihara daya tahan tubuh dari risiko penyakit yang berkembang cepat saat musim hujan. Sementara penjualan Jamu Sasambo pada saat bulan puasa terjadi penurunan, karena anggaran konsumen banyak dialokasikan untuk memenuhi kebutuhan primer saat bulan puasa, bukan kebutuhan sekunder seperti jamu.
3. Peramalan penjualan Jamu Sasambo pada tahun 2017 sejumlah 121.741. Hasil analisis meramalkan akan terjadi peningkatan penjualan sebanyak 246 kemasan dari total rata-rata 4.250 kemasan.

**Saran**

Berdasarkan analisis dan pembahasan yang telah Penulis lakukan pada Bab IV, maka saran yang dapat diberikan dalam penelitian di CV. Tri Utami Jaya sebagai berikut:

1. CV. Tri Utami Jaya harus lebih giat dalam mempromosikan produk Jamu Sasambo pada konsumen dengan menciptakan *positioning* yang pas, sehingga sekalipun masuk pada bukan musim hujan ataupun pada Bulan Puasa, kebutuhan untuk mengkonsumsi Jamu Sasambo adalah suatu kebutuhan, terlepas dari kebutuhan primer atau sekunder.
2. CV. Tri Utami Jaya harus mampu mempertahankan posisi produk Jamu Sasambo yang mempunyai kualitas yang baik, yang dapat membantu banyak konsumen dalam hal pemeliharaan kesehatan, sehingga konsumen tidak akan beralih untuk mengkonsumsi produk lain.
3. CV. Tri Utami Jaya sebaiknya menerapkan metode peramalan trend linier untuk meramalkan tingkat penjualan Jamu Sasambo pada periode yang akan datang, karena metode ini memiliki tingkat kesalahan paling rendah dibandingkan dengan metode peramalan lainnya berupa *moving average* dan *exponential smooting.* Metode peramalan dapat digunakan sebagai dasar perencanaan produksi untuk mencegah terjadinya *over production* yang dapat merugikan perusahaan berupa biaya penyimpanan.

DAFTAR PUSTAKA

Djamin, Z. 1992. *Perencanaan dan Analisa Proyek*. Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.