

## ABSTRAK

Ketidaksesuaian antara target dan realisasi penjualan pada *perishable asset* dapat mengakibatkan *overstock* dan *understock*. *Overstock* mengakibatkan barang menumpuk digudang dan bahkan dijual dibawah harga standar jika kondisi barang sudah tidak baik. *Understock* berpotensi mengakibatkan pindahnya pelanggan kepada kompetitor. Hal tersebut secara keseluruhan akan mengurangi keuntungan perusahaan. Dalam dua tahun terakhir, terjadi *gap* yang signifikan antara target dan realisasi penjualan pada PT. Tunas Maju Mandiri (PT.TMM) sebagai perusahaan yang bergerak dalam impor hortikultura. Oleh karena itu perlu dibuat peramalan untuk mengetahui jumlah permintaan produk kedepannya agar dapat dibuat target yang sesuai.

Data didapat dengan melakukan wawancara langsung ke PT.TMM dan mengumpulkan data historis permintaan *perishable asset* PT.TMM. Berdasarkan data yang dikumpulkan, dipilih tiga produk yang memiliki tingkat penjualan tertinggi, yaitu apel Cina, kelengkeng Thailand, dan jeruk Cina. Data kemudian diolah dengan menggunakan berbagai metode, yaitu *Naïve Approach*, *Moving Average*, *Single Exponential Smoothing*, *Double Exponential Smoothing (Holt)*, *Triple Exponential Smoothing (Winter)*, dan *Trend Projection*. Tingkat kesalahan peramalan dihitung dengan menggunakan *MAPE (Mean Absolute Percent Error)*.

Hasil olah data menunjukkan bahwa metode *Triple Exponential Smoothing (Winter)* memiliki tingkat kesalahan terkecil untuk ketiga produk, sehingga metode ini merupakan metode yang paling sesuai untuk meramalkan *perishable asset* PT.TMM.

Kata kunci : hortikultura, importir, *perishable asset*, peramalan, permintaan.