

## DAFTAR PUSTAKA

- Ayuni, Najla Ghebilla, Fitriana Dewi. 2019. Penerapan Metode Regresi Linear Untuk Prediksi Penjualan Properti. Vol 14 No.2.
- A., & Anwar, S. (2019). APLIKASI FORECASTING PENJUALAN DENGAN METODE SINGLE EXPONENTIAL SMOOTHING (STUDI KASUS : OPTIK NUSANTARA). *SINTAK*, 3. Retrieved from <https://unisbank.ac.id/ojs/index.php/sintak/article/view/7600>
- Basu Swastha dan T.Hani Handoko. 2015. Manajemen Pemasaran-Analisis. Perilaku Konsumen. BPFE. Yogyakarta.
- Effendi Pakpahan. 2010. Volume Penjualan. Jakarta : PT. Bina Initama. Sejahtera
- Fandy Tjiptono. 2008 .Strategi Pemasaran, Edisi III, Yogyakarta : CV. Andi Offset.
- Gustriansyah, Rendra. (2017). Analisis Metode Single Exponential Smoothing dengan Brown Exponential Smoothing pada Studi Kasus Memprediksi Kuantiti Penjualan Produk Farmasi di Apotek.
- Hernadewita, Hernadewita & Hadi, Yan & Syaputra, Muhammad & Setiawan, Donny. (2020). Peramalan Penjualan Obat Generik Melalui Time Series Forecasting Model Pada Perusahaan Farmasi di Tangerang: Studi Kasus. 10.7777/jiemar.v1i2.38.
- Heizer, Jay & Render, Barry. 2013. Operations Management-Manajemen Operasi. Edisi 11. Jakarta,
- Hutapea, Mondes (2019) *PERAMALAN PENJUALAN JAMUR TIRAM DENGAN METODE FORECASTING ANALYSIS (Kasus: UD Jamur Lombok)*. S1 thesis, Universitas Mataram.
- Ibid, hlm .7. 10.
- Ibrahim, Y. 2003. Stidy Kelayakan Bisnis. Rhineka cipta.
- Imbrani, Hari. 2021. Pengaruh Discount Policy Terhadap Tingkat Penjualan. ETNIK: Jurnal Ekonomi - Teknik, Vol 1, No. 1.

- Khotimah, Tutik, Dkk.2017. Forecasting dengan metode Regresi Linear Pada Sistem Penunjang Keputusan Untuk memprediksi Jumlah Penjualan Batik . (Study Kasus Kub Sarwo Endah Batik Tulis Lasem).Vol 1 No.1.
- Mulyadi. 2001.Sistem Akuntansi, Edisi Ketiga. Salemba Empat, Jakarta.
- Mulyani, S., Hayati, D., & Sari, A. (2021). ANALISIS METODE PERAMALAN (FORECASTING) PENJUALAN SEPEDA MOTOR HONDA DALAM MENYUSUN ANGGARAN PENJUALAN PADA PT TRIO MOTOR MARTADINATA BANJARMASIN. *Dinamika Ekonomi - Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, 14(1), 178-188. Diambil dari <https://stienasypb.ac.id/jurnal/index.php/jdeb/article/view/320>
- Novi Ika Anthonia Renyaan.2018.Perbandingan method regresi dan kuadratik.
- Septi Mariani T.R. SE. MM. (2010).ANALISIS PERAMALAN PENJUALAN JASA PADA PT. PANDAWA UTAMA SEJATI.FILKOM/KA/SSM/00308/2012
- Patandean, Silce & Askar, Askar & Mashud, Mashud. (2019). APLIKASI FORECASTING PENJUALAN MENGGUNAKAN METODE SEMI AVERAGE PADA TOKO RUMAH KITA MAKASSAR. *Inspiration: Jurnal Teknologi Informasi dan Komunikasi*. 9. 25. 10.35585/inspir.v9i1.2493.
- Safitri, Irfani Diah Nur - 173210006 (2020) *APLIKASI PERHITUNGAN FORECAST PENJUALAN DENGAN METODE KUADRAT*. Diploma thesis, STMIK AKAKOM Yogyakarta
- Sugiyono .2015. Metode Penelitian Kombinasi (Mix Methods). Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono .2019. Metode Penelitian Kombinasi (Mix Methods). Bandung: Alfabeta.
- Suswaini, E., & Haryati, S. (2016). Forecasting Penjualan Produk pada PD. Adi Anugrah “Food Industry” Tanjungpinang dengan Metode Single Exponential Smoothing.

- Yamit, Zulian. 2003. "Manajemen Produksi Dan Operasi". Edisi Kedua. Yogyakarta: FE UII.
- Yulian, Icha, Anggraeni, Dini Sri, Aini, Qurrotul.2020. PENERAPAN METODE TREND MOMENT DALAM FORECASTING PENJUALAN PRODUK CV. RABBANI ASYISA. Online  
Access:<https://jurnal.stmikroyal.ac.id/index.php/jurteks/article/view/443>
- Wardah, Siti & Iskandar, Iskandar. (2017). ANALISIS PERAMALAN PENJUALAN PRODUK KERIPIK PISANG KEMASAN BUNGKUS (Studi Kasus : Home Industry Arwana Food Tembilahan). J TI UNDIP JURNAL TEKNIK INDUSTRI. 11. 135. 10.14710/jati.11.3.135-142.