

ABSTRAK

Pada pengembangan produk, PT XYZ melakukan inovasi dengan mengeluarkan sepeda motor model baru. Namun setelah dilakukan penjualan selama lebih kurang 1 tahun diketahui bahwa terjadi overstock pada persediaan produk baru ini, disimpulkan dari stock days yang melewati target stock days. Hal ini terjadi karena kurang akuratnya metode peramalan penjualan (sales forecasting) PT XYZ terhadap produk baru dan mengakibatkan angka adjustment yang terlalu tinggi dibandingkan aktual penjualannya. Metode peramalan PT XYZ terhadap produk baru dapat dikatakan tidak akurat karena dari uji kesalahan peramalan atau uji verifikasi dengan metode Mean Absolut Percentage Error (MAPE) yang dilakukan, menghasilkan nilai potensi kesalahan sebesar 59,54%. Dimana nilai ini menginterpretasikan hasil peramalan yang tidak akurat karena nilainya melebihi 50%. Tujuan penelitian ini adalah melakukan peramalan terhadap produk baru menggunakan model difusi Bass, Gompertz dan Logistic. Hasil yang diperoleh bahwa model - model tersebut akurat dalam melakukan peramalan. Namun model difusi Bass menghasilkan nilai MAPE yang paling kecil yang mengindikasikan model realistis dan paling akurat dalam melakukan peramalan.

Kata kunci: bass, gompertz; logistic; model difusi; peramalan; produk baru