ABSTRAK

Ketatnya persaingan disektor ritel menuntut perusahaan agar lebih bertanggung jawab dan tetap menyediakan dan menjawab kebutuhan pelanggan dengan optimal tanpa mengurangi pemasok atau pelayanan sehingga meningkatkan penjualan. Tujuan penelitian ini agar dapat membantu PT.dami sariwana dalam meningkatkan penjualan dan meningkatkan penjualan dengan baik. Untuk menigkatkan penjualan maka diperlukan prediksi dalam menentukan penjualan dengan menggunakan simulasi monte carlo. Agar penjualan ini dapat meningkat sesuai dengan diharapkan maka diperlukan prediksi yang tepat terhadap penjualan. Data yang digunakan merupakan data penjualan pada bulan sebelum nya, kemudian data yang telah di peroleh akan di ekstrak. Metode yang digunakan pada penelitian ini adalah metode Monte Carlo. Penelitian ini meneliti 3 jenis produk yang selalu terjual per 2 hari penjualan. Hasil dari penelitian ini dapat melakukan prediksi penjualan dengan rata-rata prediksi 88%, untuk rincian per produk pada bulan-bulan berikutnya dengan tingkat akurasi sebesar 88%. Prediksi penjualan untuk bulan Januari produk MENSES memiliki akurasi 85%, Prediksi penjualan untuk bulan Januari produk NEGATAL memiliki akurasi 80%, Prediksi penjualan untuk bulan Januari produk Menses Cair 5 memiliki akurasi 92%, Prediksi penjualan untuk bulan Februari produk MENSES memiliki akurasi 85%, Prediksi penjualan untuk bulan Februari produk NEGATAL memiliki akurasi 88%, Prediksi penjualan untuk bulan Februari produk Menses Cair 5 memiliki akurasi 97%, dari hasil prediksi dapat menjadi rujukan untuk pihak pimpinan PT. Dami Sariwana untuk mengambil tindakan dan kebijakan dalam pempersiapakan jumlah barang yang harus di sediakan pada bulan mendatang.

Kata Kunci : Sumberdaya; Monte Carlo;Simulasi; PrediksiPenjualan; Obat-Obatan Herbal.