

ABSTRAK

Prediksi penjualan digunakan sebagai alat melihat gambaran keadaan perusahaan dalam pengambilan suatu keputusan. Saat ini penjualan merupakan aktivitas yang penting dan merupakan faktor yang harus diperhatikan dalam perencanaan kedepannya. Tujuan dari penjualan adalah mendatangkan keuntungan atau laba dari produk maupun jasa yang dihasilkan dengan pengelolaan yang baik. Data sampel penjualan yang diolah dalam penelitian ini sebanyak 18 buah yaitu data penjualan dari tahun 2018 sampai tahun 2019 yang terdapat pada CV. Central Plastik. Selanjutnya data penjualan diolah menggunakan pemodelan dan simulasi penjualan dengan menggunakan metode Monte Carlo. Hasil pengujian yang telah didapat berupa jumlah rata-rata permintaan produk dan pendapatan rata-rata akan digunakan sebagai sebuah perkiraan tentang penjualan (state estimate) yang dapat membantu dalam pengambilan keputusan dari informasi yang telah diperoleh.