

DAFTAR PUSTAKA

- [1] “Penjualan Mobil Indonesia 2022 Lewati Target Tembus 1 Juta Unit.” Accessed: Mar. 09, 2023. [Online]. Available: <https://www.cnnindonesia.com/otomotif/20230110163229-579-898546/penjualan-mobil-indonesia-2022-lewati-target-tembus-1-juta-unit>
- [2] “Indonesian Automobile Industry Data – GAIKINDO.” Accessed: Mar. 09, 2023. [Online]. Available: <https://www.gaikindo.or.id/indonesian-automobile-industry-data/>
- [3] D. Apiletti *et al.*, “Jurnal Peramalan Internasional Peramalan : teori dan praktek,” vol. 38, pp. 705–871, 2022.
- [4] D. Hayati and A. N. Sari, “Penjualan Sepeda Motor Honda Dalam Menyusun Anggaran Penjualan Pada Pt Trio,” *Dinamika Ekonomi Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, vol. 14, no. 1, pp. 178–188, 2021.
- [5] Akhmad, *Manajemen Operasi: Teori dan Aplikasi dalam Dunia Bisnis*, no. July. 2018.
- [6] Hernadewita, Y. K. Hadi, M. J. Syaputra, and D. Setiawan, “Peramalan Penjualan Obat Generik Melalui Time Series Forecasting Model Pada Perusahaan Farmasi di Tangerang: Studi Kasus,” *Journal Industrial Engineering & Management Research (Jiemar)*, vol. 1, no. 2, pp. 35–49, 2020.
- [7] F. Suryani, R. A. N. Moulita, and S. Aprilyanti, “Analisis Peramalan Pemasangan Internet dengan Menggunakan Metode Single Moving Average dan Exponential Smoothing Analysis of Internet Installation Forecasting using Single Moving Average and Exponential Smoothing Methods,” vol. 01, pp. 1–5, 2023.
- [8] U. S. Andriyanto and A. Basith, *Metode dan Aplikasi Peramalan*, Kedua. Jakarta: Erlangga, 2022.
- [9] N. Fadilah, “Pengertian , Konsep , dan Strategi Pemasaran Syari ’ ah,” vol. 1, no. 2, 2020.
- [10] S. Santosa, “Pengaruh komunikasi pemasaran terhadap loyalitas pelanggan di gamefield hongkong limited,” vol. 10, pp. 1–7, 2020.
- [11] H. ALMA, *MANAJEMEN PAMASARAN DAN PEMASARAN JASA*. Bandung: Alfabeta, 2021.
- [12] M. Indasari, *PEMASARAN & KEPUASAN PELANGGAN*. 2019.
- [13] G. Dwinanda, “Jurnal Mirai Management Jurnal Mirai Management,” *Jurnal Mirai Managemnt*, vol. 4, no. 2, pp. 122–136, 2019.

- [14] F. Willy, T. Sumarsan, and W. Julitawaty, "Pengaruh Personal Selling Dan Promosi Penjualan Terhadap Efektifitas Penjualan Ban Sepeda Motor Pt. Mega Anugrah Mandiri," *Jurnal Bisnis Kolega*, vol. 6, no. 1, pp. 43–56, 2020.
- [15] S. M. Robial, "Perbandingan Model Statistik pada Analisis Metode Peramalan Time Series (Studi Kasus: PT. Telekomunikasi Indonesia, Tbk Kandatel Sukabumi)," *Jurnal Ilmiah SANTIKA*, vol. 8, no. 2, pp. 1–17, 2018.
- [16] N. Hudaningsih, S. Firda Utami, and W. A. Abdul Jabbar, "Perbandingan Peramalan Penjualan Produk Aknil Pt.Sunthi Sepurimenggunakan Metode Single Moving Average Dan Single Exponential Smoothing," *Jurnal Informatika, Teknologi dan Sains*, vol. 2, no. 1, pp. 15–22, 2020, doi: 10.51401/jinteks.v2i1.554.
- [17] M. Marizal and F. Mutiarani, "Penerapan Metode Eksponential Smoothing Dalam Memprediksi Jumlah Peserta Didik Baru Di Sma Favorit Kota Payakumbuh," *Majalah Ilmiah Matematika dan Statistika*, vol. 22, no. 1, p. 43, 2022, doi: 10.19184/mims.v22i1.30138.
- [18] Lubis Ihsan Andika, "Usulan Perencanaan Safety Stock & Forecasting Demand Dengan Metode Time Series Produksi Keran Air Di Pt Kayu Perkasa Raya," *Journal Industrial Engineering*, vol. 8, no. 3, pp. 1–9, 2019.
- [19] A. Iwan, Rahayu, "Analisa Peramalan Permintaan Mobil Mitsubishi Expander," *Issn*, vol. 18, no. 2, 2018.
- [20] Kusyanto, D. Suhardi, and R. Awaluddin, "Peramalan penjualan keramik menggunakan metode moving average dan exponential smoothing pada usaha agus keramik," *Jurnal Ekonomi Akuntansi Dan Manajemen*, vol. 1, no. 1, pp. 12–21, 2020.