

**SISTEM PERAMALAN PENJUALAN KALUNG JENITRI PADA  
JENITRI RIYADI KALIPURU DESA PUJOTIRTO  
KEBUPATEN KEBUMEN**

**SKRIPSI**



disusun oleh

**Rinda**

**17.12.0307**

**PROGRAM STUDI SISTEM INFORMASI  
FAKULTAS ILMU KOMPUTER  
UNIVERSITAS AMIKOM YOGYAKARTA  
YOGYAKARTA  
2021**

**SISTEM PERAMALAN PENJUALAN KALUNG JENITRI PADA  
JENITRI RIYADI KALIPURU DESA PUJOTIRTO  
KEBUPATEN KEBUMEN**

**SKRIPSI**

untuk memenuhi sebagian persyaratan  
mencapai gelar Sarjana  
pada Program Studi Sistem Informasi



disusun oleh

**Rinda**

**17.12.0307**

**PROGRAM STUDI SISTEM INFORMASI  
FAKULTAS ILMU KOMPUTER  
UNIVERSITAS AMIKOM YOGYAKARTA  
YOGYAKARTA  
2021**

**PERSETUJUAN**

**SKRIPSI**

**SISTEM PERAMALAN PENJUALAN KALUNG JENITRI PADA  
JENITRI RIYADI KALIPURU DESA PUJOTIRTO  
KEBUPATEN KEBUMEN**

yang dipersiapkan dan disusun oleh

**Rinda**

**17.12.0307**

telah disetujui oleh Dosen Pembimbing Skripsi  
pada tanggal 5 Agustus 2020

**Dosen Pembimbing,**



**Supriatni, M.Kom**

**NIK. 190302239**

**PENGESAHAN**

**SKRIPSI**

**SISTEM PERAMALAN PENJUALAN KALUNG JENITRI PADA  
JENITRI RIYADI KALIPURU DESA PUJOTIRTO  
KEBUPATEN KEBUMEN**

yang disusun oleh

**Rinda**

**17.12.0307**

telah dipertahankan di depan Dewan Penguji  
pada tanggal 17 Desember 2020

**Susunan Dewan Penguji**

**Nama Penguji**

Hartatik, S.T.,M.Cs.  
NIK. 190302232

Nuralni, M.Kom  
NIK. 190302066

Supriatn, M.Kom  
NIK. 190302239

**Tanda Tangan**

---

---

---

Skrripsi ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan  
untuk memperoleh gelar Sarjana Komputer  
Tanggal 25 Desember 2020

**DEKAN FAKULTAS ILMU KOMPUTER**

Krisnawati, S.Si., M.T.  
NIK. 190302038

## PERNYATAAN

### PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini menyatakan bahwa, skripsi ini merupakan karya saya sendiri (ASLI), dan isi dalam skripsi ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar akademis di suatu institusi pendidikan tinggi manapun, dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis dan/atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis dicantumkan dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Segala sesuatu yang terkait dengan naskah dan karya yang telah dibuat adalah menjadi tanggungjawab saya pribadi.

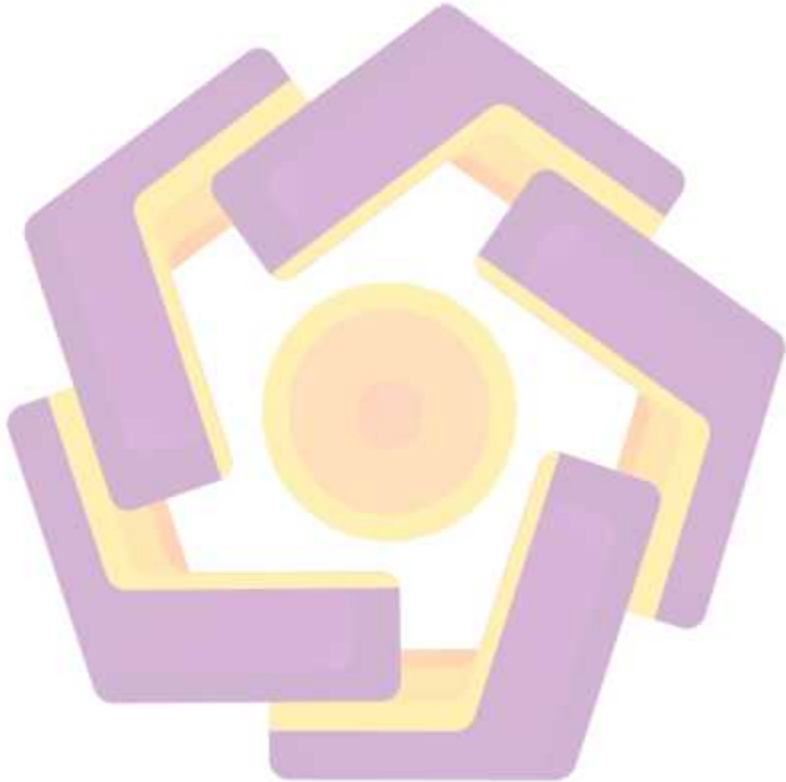
Yogyakarta, 26 Januari 2021



Rinda  
17.12.0307

## **MOTTO**

Lakukan dengan sungguh – sungguh dan terus menerus, jangan menyerah walaupun jatuh tetapi bangkit dan mulai berusaha terus karena keberhasilan tidak dapat dicapai hanya dengan sekali urus



## PERSEMBAHAN

Puji syukur saya panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayahnya kepada saya, sehingga saya bisa menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Saya juga sangat berterima kasih kepada orang-orang yang telah membantu dan mendukung saya dalam menyelesaikan skripsi ini. Skripsi ini saya persembahkan kepada:

1. Ibu Yasmiasih dan Bapak Purwo Haryadi selaku orang tua saya yang selalu mendukung, memberi semangat, mendidik serta senantiasa mendo'akan saya. Serta adik saya Hendrik Dianto dan rafel Aditia yang selalu menjadi motivasi saya.
2. Ibu Supriatin, M.Kom selaku dosen pembimbing yang telah membimbing serta memberikan masukan yang baik serta membangun sehingga saya dapat menyelesaikan skripsi ini.
3. Jenitri Riyadi Kalipuru, selaku objek penelitian saya yang telah mengijinkan saya untuk mengumpulkan informasi dan data yang dibutuhkan dalam penelitian ini.
4. Torikin, yang selalu menemani saya. Terima kasih atas dukungan dan nasehat yang diberikan selama ini.
5. M.Rizal Bayu S, sebagai teman yang membimbing dalam pembuatan skripsi.
6. Teman-teman Kontoru Corp yang selalu membagi pengetahuan serta selalu mendukung saya dalam pembuatan skripsi ini.
7. Teman-teman 17-S1SI-05 yang selalu mengingatkan tentang menyelesaikan skripsi ini.

Serta semua pihak yang telah membantu serta mendukung saya yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu.

## KATA PENGANTAR

Dengan memanjatkan puji dan syukur kita kepada Tuhan Yang Maha Esa atas segala rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini tepat pada waktunya dengan judul “Sistem Peramalan Penjualan Kalung Jenitri Pada Jenitri Riyadi Kalipuru Desa Pujotirto Kabupaten Kebumen”. Skripsi ini disusun untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam menyelesaikan Program Strata-I Sistem Informasi di Universitas Amikom Yogyakarta. Penulis menyadari bahwa skripsi ini tidak mungkin terselesaikan tanpa adanya dukungan fasilitas, bantuan, bimbingan dan nasehat dari berbagai pihak khususnya :

1. Bapak Prof. Dr. M. Suyanto, MM selaku Rektor Universitas Amikom Yogyakarta.
2. Ibu Supriatin, M.Kom selaku dosen pembimbing yang telah membimbing serta memberikan masukan yang baik serta membangun sehingga saya dapat menyelesaikan skripsi ini.
3. Bapak / Ibu Dosen Universitas Amikom Yogyakarta yang telah membekali penulis dengan beberapa disiplin ilmu yang berguna.
4. Teman-teman 17-SISI-05, yang telah banyak berdiskusi dengan penulis dalam masa pendidikan.

Penulis menyadari, skripsi ini masih banyak kekurangan. Karena itu kritik dan saran yang membangun akan diterima dengan senang hati, semoga skripsi ini dapat bermanfaat dan menambah wawasan serta pengetahuan kita, khususnya tentang sistem peramalan penjualan.

Yogyakarta, 26 Januari 2021

Penulis



## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL .....	i
PERSETUJUAN.....	ii
PENGESAHAN.....	iii
PERNYATAAN .....	iv
MOTTO.....	v
PERSEMBAHAN.....	vi
KATA PENGANTAR .....	vii
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL .....	xv
DAFTAR GAMBAR .....	xvi
INTISARI.....	xix
ABSTRACT .....	xx
BAB I PENDAHULUAN .....	1
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	3
1.3 Batasan Masalah .....	3
1.4 Tujuan Penelitian .....	4
1.5 Manfaat Penelitian.....	4
1.6 Metodologi Penelitian.....	5
1.6.1 Metode Pengumpulan Data .....	5
1.6.1.1 Wawancara .....	5
1.6.1.2 Dokumen .....	5
1.6.1.3 Studi Pustaka .....	5
1.6.2 Metode Analisis .....	6
1.6.3 Metode Perancangan Sistem.....	6

1.6.3.1	Flowchart .....	6
1.6.3.2	UML (Unified Modeling Language) .....	6
1.6.4	Perancangan Basis Data .....	7
1.6.5	Metode Pengembangan Sistem .....	7
1.6.6	Metode Pengujian .....	7
1.6.6.1	Black Box Testing .....	7
1.6.6.2	White Box Testing .....	8
1.6.6.3	Metode Akurasi Peramalan .....	8
1.6.7	Metode Perhitungan .....	8
1.7	Sistematika Penulisan .....	8
<b>BAB II LANDASAN TEORI .....</b>		<b>10</b>
2.1	Tinjauan Pustaka .....	10
2.2	Data, Informasi dan Pengetahuan .....	19
2.2.1	Kecerdasan Bisnis .....	19
2.2.2	Definisi Data .....	19
2.2.3	Informasi .....	19
2.3	Sistem .....	21
2.3.1	Pengertian Sistem .....	21
2.3.2	Karakteristik Sistem .....	21
2.3.3	Pengertian Subsistem .....	22
2.3.4	Sistem yang Buruk .....	22
2.3.5	Konsep Sistem Yang Penting .....	23
2.4	Penjualan .....	24
2.4.1	Pengertian Penjualan .....	24
2.4.2	Konsep Penjualan .....	24
2.5	Data Mining .....	24
2.6	Analisis Sistem .....	27
2.6.1	Identifikasi Masalah .....	27
2.6.2	Analisis Kelemahan Sistem .....	27

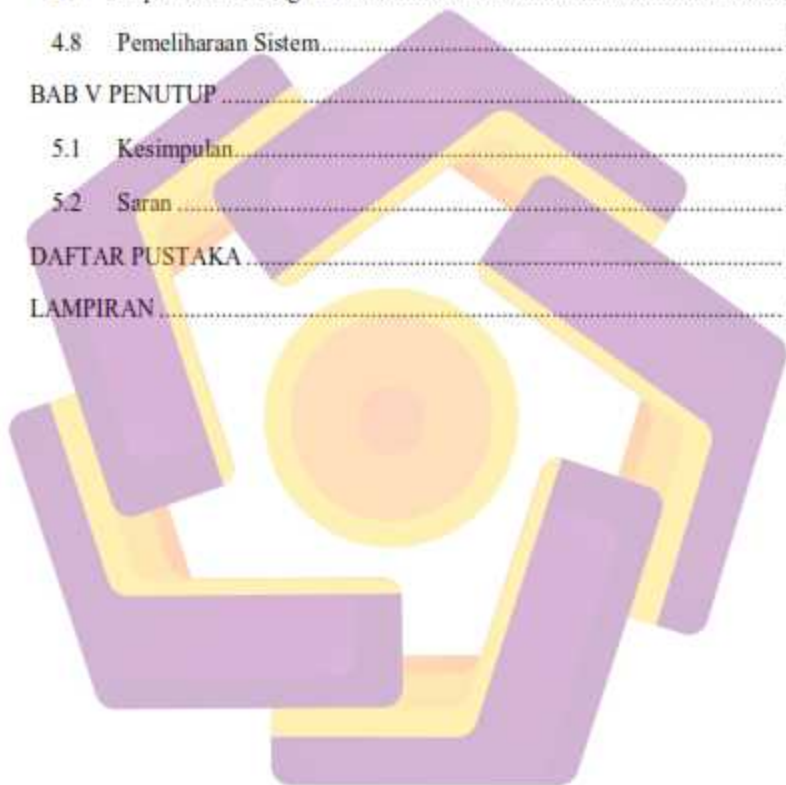
2.6.3 Analisis PIECES .....	27
2.6.3.1 Analisis kinerja .....	28
2.6.3.2 Analisis Informasi .....	28
2.6.3.3 Analisis Ekonomi .....	29
2.6.3.4 Analisis Keamanan .....	29
2.6.3.5 Analisis Efisiensi .....	30
2.6.3.6 Analisis Pelayanan .....	30
2.6.4 Analisis kelayakan .....	31
2.6.4.1 Analisis Kelayakan Teknik .....	31
2.6.4.2 Analisis Kelayakan Sosial .....	31
2.6.4.3 Analisis Kelayakan Hukum .....	32
2.6.4.4 Analisis Kelayakan Operasional .....	32
2.6.4.5 Analisis Kelayakan Ekonomi .....	32
2.7 Basis Data .....	32
2.8 UNIFIED MODELLING LANGUAGE (UML) .....	34
2.9 Flowchart .....	36
2.10 Pengujian Sistem .....	38
2.11 Agile Development Software .....	40
<b>BAB III ANALISIS DAN PERANCANGAN .....</b>	<b>42</b>
3.1 Deskripsi Singkat Perusahaan .....	42
3.1.1 Deskripsi perusahaan .....	42
3.1.2 Visi Misi Perusahaan .....	42
3.1.2.1 Visi .....	42
3.1.2.2 Misi .....	42
3.1.3 Alur Kerja Sistem yang Sedang Berjalan .....	43
3.2 Analisis kelemahan Sistem .....	45
3.2.1 Langkah-langkah Analisis .....	45
3.2.2 Hasil Analisis .....	46
3.2.2.1 Identifikasi Masalah .....	46

3.2.2.2 Analisis PIECES.....	47
3.2.2.2.1 Kinerja (Performance).....	47
3.2.2.2.2 Informasi (Information).....	48
3.2.2.2.3 Ekonomi (Economy).....	48
3.2.2.2.4 Pengendalian (Control).....	49
3.2.2.2.5 Efisiensi (Efficiency).....	50
3.2.2.2.6 Pelayanan (Service).....	51
3.3 Solusi yang dapat di terapkan.....	55
3.4 Solusi yang dipilih.....	59
3.5 Analisis Kebutuhan.....	59
3.5.1 Kebutuhan Fungsional.....	59
3.5.2 Kebutuhan Non-Fungsional.....	60
3.5.3 Kebutuhan Informasi.....	62
3.5.4 Kebutuhan Pengguna.....	62
3.5.5 Analisis Kebutuhan Biaya.....	63
3.6 Analisis Kelayakan.....	63
3.6.1 Kelayakan Teknologi.....	63
3.6.2 Kelayakan Operasional.....	64
3.6.3 Kelayakan Hukum.....	64
3.6.4 Kelayakan Ekonomi.....	64
3.6.4.1 Payback Period.....	66
3.6.4.2 ROI (Return Of Investment).....	67
3.6.4.3 NPV (Net Present Value).....	68
3.7 Perancangan Sistem.....	68
3.7.1 Perancangan Proses.....	68
3.7.1.1 Use Case Diagram.....	68
3.7.1.2 Activity Diagram.....	70
3.7.1.2.1 Activity Diagram Login.....	70
3.7.1.2.2 Activity Diagram User.....	71

3.7.1.2.3 Activity Diagram Produk .....	72
3.7.1.2.4 Activity Diagram Periode.....	73
3.7.1.2.5 Activity Diagram Penjualan .....	75
3.7.1.2.6 Activity Diagram Peramalan Penjualan .....	76
3.7.2 Alur Fungsi Utama .....	78
3.7.3 Perancangan Basis Data dan Relasi Antar Tabel.....	79
3.7.3.1 Desain Tabel .....	79
3.7.3.1.1 Tabel User .....	79
3.7.3.1.2 Tabel Produk.....	80
3.7.3.1.3 Tabel Periode.....	80
3.7.3.1.4 Tabel Penjualan.....	80
3.7.3.1.5 Tabel Hasil Peramalan .....	81
3.7.3.2 ERD (Entity Relationship Diagram) .....	82
3.7.4 Perancangan Interface Antarmuka .....	83
3.7.4.1 Halaman Login.....	83
3.7.4.2 Halaman Beranda.....	83
3.7.4.3 Halaman Pengguna.....	85
3.7.4.4 Halaman Produk.....	87
3.7.4.5 Halaman Periode.....	89
3.7.4.6 Halaman Penjualan.....	91
3.7.4.7 Halaman Peramalan .....	95
3.7.5 Perancangan Struktur Aplikasi .....	96
<b>BAB IV IMPLEMENTASI DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>98</b>
4.1 Database dan Tabel .....	98
4.2 Inteface.....	99
4.2.1 Halaman Utama.....	99
4.2.2 Halaman Login.....	100
4.2.3 Interface User/Karyawan.....	101
4.2.3.1 Halaman Beranda .....	101
4.2.3.2 Halaman Produk.....	101

4.2.3.3	Halaman Penjualan.....	103
4.2.3.4	Halaman Logout.....	108
4.2.4	Interface Admin/Pemilik .....	108
4.2.4.1	Halaman Beranda.....	108
4.2.4.2	Halaman Produk.....	108
4.2.4.3	Halaman Periode.....	109
4.2.4.4	Halaman Penjualan.....	111
4.2.4.5	Halaman Peramalan .....	111
4.2.4.5.1	Halaman Peramalan Per 3 Periode.....	112
4.2.4.5.2	Halaman Peramalan Per 6 Periode.....	115
4.2.4.6	Halaman Logout Admin.....	121
4.2.4.7	Halaman Pengguna.....	121
4.3	Koneksi Form dan Database Server .....	122
4.4	White-box Testing .....	123
4.4.1	Home .....	123
4.4.2	Login .....	124
4.4.3	Beranda.....	125
4.4.4	Periode.....	126
4.4.5	Produk.....	127
4.4.6	Penjualan .....	128
4.4.7	Peramalan .....	129
4.4.8	Pengguna .....	130
4.4.9	Logout.....	131
4.5	Black-box Testing.....	132
4.5.1	Pengujian Home.....	132
4.5.2	Pengujian Login.....	133
4.5.3	Pengujian Beranda .....	136
4.5.4	Pengujian Produk .....	137
4.5.5	Pengujian Periode.....	141
4.5.6	Pengujian Penjualan .....	146

4.5.7 Pengujian Peramalan .....	153
4.5.8 Pengujian Pengguna .....	157
4.5.9 Pengujian Logout .....	161
4.6 Perbandingan Peramalan .....	162
4.7 Implementasi Program .....	162
4.8 Pemeliharaan Sistem .....	163
BAB V PENUTUP .....	164
5.1 Kesimpulan .....	164
5.2 Saran .....	164
DAFTAR PUSTAKA .....	165
LAMPIRAN .....	169



## DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Perbandingan Penelitian Terdahulu dengan Sekarang .....	13
Tabel 2.2 Simbol – Simbol Flowchart .....	36
Tabel 2.3 Perbedaan White Box dan Black Box Testing .....	40
Tabel 3.1 Workflow .....	43
Tabel 3.2 Identifikasi Masalah .....	46
Tabel 3.3 Ringkasan PIECES .....	51
Tabel 3.4 Daftar Masalah dan Prioritas .....	55
Tabel 3.5 Solusi Yang Ditawarkan .....	57
Tabel 3.6 Analisis Kebutuhan Biaya .....	63
Tabel 3.7 Analisis Kelayakan Ekonomi .....	64
Tabel 3.8 Struktur Tabel User .....	79
Tabel 3.9 Struktur Tabel Produk .....	80
Tabel 3.10 Struktur Tabel Periode .....	80
Tabel 3.11 Struktur Tabel Penjualan .....	81
Tabel 3.12 Struktur Tabel Hasil Peramalan .....	81
Tabel 4.1 Pengujian Home .....	132
Tabel 4.2 Pengujian Login .....	133
Tabel 4.3 Pengujian Beranda .....	136
Tabel 4.4 Pengujian Produk .....	137
Tabel 4.5 Pengujian Periode .....	141
Tabel 4.6 Pengujian Penjualan .....	146
Tabel 4.7 Pengujian Peramalan .....	153
Tabel 4.8 Pengujian Pengguna .....	157
Tabel 4.9 Pengujian Logout .....	161
Tabel 4.10 Perbandingan Peramalan .....	162



## DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1 Use Case Diagram .....	69
Gambar 3.2 Activity Diagram Login .....	70
Gambar 3.3 Activity Diagram User .....	71
Gambar 3.4 Activity Diagram Produk .....	73
Gambar 3.5 Activity Diagram Periode .....	74
Gambar 3.6 Activity Diagram Penjualan .....	75
Gambar 3.7 Activity Diagram Peramalan .....	77
Gambar 3.8 Alur Fungsi Utama .....	78
Gambar 3.9 ERD .....	82
Gambar 3.10 Rancangan Halaman Login .....	83
Gambar 3.11 Rancangan Halaman Beranda .....	84
Gambar 3.12 Rancangan Halaman Beranda User .....	84
Gambar 3.13 Rancangan Tampilan Data User .....	85
Gambar 3.14 Rancangan Tambah Data User .....	86
Gambar 3.15 Rancangan Edit Data User .....	86
Gambar 3.16 Rancangan Hapus Data User .....	87
Gambar 3.17 Rancangan Tampilan Data Produk (Pemilik) .....	88
Gambar 3.18 Rancangan Edit Data Produk .....	88
Gambar 3.19 Rancangan Tampilan Data Produk (Karyawan) .....	89
Gambar 3.20 Rancangan Tampil Data Periode .....	89
Gambar 3.21 Rancangan Tambah Data Periode .....	90
Gambar 3.22 Rancangan Edit Data Periode .....	91
Gambar 3.23 Rancangan Hapus Data Periode .....	91
Gambar 3.24 Rancangan Tampil Data Penjualan .....	92
Gambar 3.25 Rancangan Tambah Data Penjualan .....	92
Gambar 3.26 Rancangan Edit Data Penjualan .....	93
Gambar 3.27 Rancangan Hapus Data Penjualan .....	94
Gambar 3.28 Rancangan Tampil Data Penjualan (Karyawan) .....	94
Gambar 3.29 Rancangan Halaman Peramalan .....	95
Gambar 3.30 Perancangan Struktur Menu .....	96

Gambar 3.31 Perancangan Struktur Menu Karyawan .....	96
Gambar 3.32 Perancangan Struktur Menu Pemilik .....	97
Gambar 4.1 Database dan Tabel.....	98
Gambar 4.2 Halaman Utama .....	99
Gambar 4.3 Halaman Login.....	100
Gambar 4.4 Tampilan Halaman Beranda.....	101
Gambar 4.5 Tampilan Halaman Produk .....	102
Gambar 4.6 Tampilan Edit Produk.....	102
Gambar 4.7 Tampilan Halaman Penjualan .....	103
Gambar 4.8 Tampilan Tambah Data Penjualan .....	103
Gambar 4.9 Tampilan Edit Data Penjualan.....	104
Gambar 4.10 Tampilan Hapus Data Karyawan.....	104
Gambar 4.11 Tampilan Pilih Laporan Penjualan .....	105
Gambar 4.12 Tampilan Filter Laporan Penjualan .....	106
Gambar 4.13 Tampilan Laporan Berdasarkan Filter .....	106
Gambar 4.14 Tampilan Print Laporan Penjualan .....	107
Gambar 4.15 Tampilan Laporan Penjualan Bentuk PDF .....	107
Gambar 4.16 Tampilan Logout .....	108
Gambar 4.17 Tampilan Halaman Periode .....	109
Gambar 4.18 Tampilan Tambah Data Periode .....	109
Gambar 4.19 Tampilan Edit Data Periode .....	110
Gambar 4.20 Hapus Data Periode .....	110
Gambar 4.21 Tampilan Halaman Peramalan .....	111
Gambar 4.22 Tampilan Pemilihan Periode Ramalan.....	112
Gambar 4.23 Tampilan Hasil Peramalan Per 3 Periode.....	112
Gambar 4.24 Tampilan Grafik Data Penjualan 1 .....	113
Gambar 4.25 Tampilan Hasil Peramalan Per 3 Periode (Excel) .....	114
Gambar 4.26 Tampilan Hasil Peramalan Per 3 Periode (Print).....	114
Gambar 4.27 Tampilan Hasil Peramalan Per 6 Periode.....	115
Gambar 4.28 Tampilan Grafik Data Penjualan 2 .....	116
Gambar 4.29 Tampilan Hasil Peramalan Per 6 Periode (Excel) .....	116

Gambar 4.30 Tampilan Hasil Peramalan Per 6 Periode (Print).....	117
Gambar 4.31 Tampilan Source Code Model Peramalan.....	118
Gambar 4.32 Tampilan Source Code Controller Peramalan.....	119
Gambar 4.33 Tampilan Source Code View Perramalan.....	121
Gambar 4.34 Koneksi Ke Database.....	122
Gambar 4.35 White-box Home.....	123
Gambar 4.36 White-box Login.....	124
Gambar 4.37 White-box Beranda.....	125
Gambar 4.38 White-box Periode.....	126
Gambar 4.39 White-box Produk.....	127
Gambar 4.40 White-box Penjualan.....	128
Gambar 4.41 White-box Peramalan.....	129
Gambar 4.42 White-box Pengguna.....	130
Gambar 4.43 White-box Logout.....	131



## INTISARI

Penjualan jenitri setiap tahunnya mengalami perkembangan yang pesat terutama untuk kalung jenitri. Oleh karena itu, banyak pengusaha jenitri yang ingin meramalkan jumlah penjualan. Jenitri Riyadi Kalipuru merupakan salah satu toko yang melakukan penjualan kalung jenitri. Jumlah penjualan kalung jenitri mencapai lebih dari 100 kalung setiap bulannya. Permasalahan yang dihadapi oleh Jenitri Riyadi Kalipuru yaitu pemilik usaha tidak dapat melihat perkembangan usahanya, terjadi kekurangan atau kelebihan persediaan dan laporan penjualan berbentuk konvensional.

Data pada penelitian ini menggunakan data penjualan kalung jenitri bulan Januari 2018 sampai Agustus 2020 dengan metode perhitungan yang digunakan adalah *Single Moving Average* (SMA). Rata-rata bergerak tunggal atau *Single Moving Average* adalah suatu metode peramalan yang dilakukan dengan mengambil sekelompok nilai pengamatan, mencari nilai rata-rata tersebut sebagai ramalan untuk periode yang akan datang. Selain itu, metode pengembangan sistem menggunakan Agile Development.

Hasil dari penelitian ini adalah sistem peramalan penjualan jumlah kalung jenitri. Hasil dari implementasi metode *single moving average* adalah peramalan bulan September 2020. Peramalan penjualan jumlah kalung jenitri dengan 3 periode adalah 207 kalung. Tingkat keakuratan peramalan dihasilkan menggunakan MAD dan MAPE. Dengan nilai MAD 43.021 dan MAPE 0.181 (18%).

**Kata Kunci :** Penjualan, *Single Moving Average*, Kalung Jenitri

## **ABSTRACT**

*Jenitri sales have experienced rapid development every year, especially for Jenitri necklaces. Therefore, many Jenitri entrepreneurs want to predict the number of sales. Jenitri Riyadi Kalipuru is one of the shops that sell Jenitri necklaces. The number of sales of Jenitri necklaces reaches more than 100 necklaces every month. The problem faced by Jenitri Riyadi Kalipuru is that business owners cannot see the development of their business, there is a shortage or excess of inventory and conventional sales reports.*

*The data in this study used Jenitri necklace sales data from January 2018 to August 2020 with the calculation method used is the Single Moving Average (SMA). A single moving average or Single Moving Average is a method of forecasting that is carried out by taking a group of observed values, looking for the average value as a forecast for the coming period. Besides, the system development method uses Agile Development.*

*The result of this research is a sales forecasting system for the number of Jenitri necklaces. The result of the implementation of the single moving average method is the forecasting of September 2020. The sales forecast for the number of Jenitri necklaces with 3 periods is 207 necklaces. The level of forecasting accuracy is generated using MAD and MAPE. With a MAD value of 43.021 and MAPE 0.181 (18%).*

**Keywords:** Sales, Single Moving Average, Jenitri Necklace