

ABSTRAK

Pandemi Covid-19 telah memberikan dampak serius kepada pelaku bisnis termasuk bisnis mobil bekas seperti Bandar Mobil Jakarta. Penjualan mobil bekas mengalami kemerosotan permintaan sejak pandemi Covid-19. Hal ini dikarenakan daya beli masyarakat yang menurun tajam akibat terhempas pandemi Covid-19. Untuk itu informasi mengenai jumlah permintaan berdasarkan histori penjualan pada masa lalu menjadi penting buat pelaku bisnis mobil bekas. Jenis penelitian adalah penelitian dengan pendekatan deskriptif kuantitatif. Teknik pengumpulan data dilakukan secara langsung di objek penelitian. Data diolah berdasarkan data penjualan mobil bekas dari perusahaan untuk mengetahui ramalan permintaan mobil bekas. Teknik *moving average* dan *exponential smoothing* digunakan untuk meramalkan permintaan mobil bekas. Selama periode Covid-19, rata-rata penjualan mobil bekas adalah 25 unit per bulan atau menurun sebesar 16,67% dibanding rata-rata penjualan sebelum pandemi Covid-19. Teknik yang paling baik untuk meramalkan permintaan mobil bekas pada Bandar Mobil Jakarta adalah menggunakan model *moving average* 6 bulan. Hasil pengujian kesalahan peramalan pada model *exponential smoothing* terlihat bahwa Hasil peramalan yang diperoleh masih dapat dipergunakan karena masuk kategori wajar pada nilai konstanta 0,1 baik sebelum dan pada saat pandemi Covid-19 karena nilai MAPE masih lebih rendah dari nilai wajar yaitu 50%. Formulasi strategi pengembangan bisnis yang adalah melakukan strategi intensif untuk meningkatkan penjualan mobil bekas pada masa-masa mendatang.

Kata kunci: Mobil bekas, peramalan, *moving average*, *exponential smoothing*