

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Karya lukis ialah salah satu cabang dari seni rupa, seni lukis masuk kategori seni rupa dua dimensi yang biasanya memakai media kanvas, kertas, papan, ataupun bidang tertentu yang dijadikan sebagai media berekspresi bagi pelukisnya. Menurut (Zakky, 2019), pengertian seni lukis yaitu sebuah peningkatan yang lebih sempurna dari menggambar. Seni lukis menjadi bentuk ekspresi jiwa dan emosi dari pelukisnya. Fungsi seni lukis juga bisa memiliki tujuan lain, seperti untuk fungsi religius, fungsi komersial, dan fungsi simbolis. Lukisan juga bisa hanya memiliki fungsi estetis untuk nilai keindahan dan juga bisa dijadikan sebagai peluang bisnis yang menguntungkan.

Bisnis *fashion* di Indonesia sangat banyak dan beraneka ragam akibatnya para pengusaha berlomba-lomba untuk menciptakan produk yang unik dan berkualitas salah satunya dengan menciptakan produk dengan memanfaatkan seni dan kemampuan sang pengusaha untuk menciptakan suatu produk yang mempunyai ciri khas tersendiri sebagai contoh memberikan lukisan di setiap produk untuk memperindah dan menjadikan produk semakin unik dan menarik dan sebagai identitas dari produk tersebut agar lebih menarik minat konsumen dalam transaksi penjualan.

Penjualan merupakan transaksi jual beli yang saling menguntungkan yang menghasilkan uang dari satu pihak atau lebih. Menurut (S. P. Dewi et al., 2022), Penjualan ialah salah satu kegiatan ekonomi yang bermanfaat bagi perusahaan yang telah direncanakan biaya produksi dan keuntungannya, Perusahaan menjual produknya setelah dikurangi diskon dan retur. Dapat disimpulkan bahwa penjualan adalah merupakan suatu bentuk kegiatan ekonomi yang dijalankan dua orang atau lebih yaitu penjual dan pembeli dengan tujuan pertukaran barang ataupun jasa menggunakan uang sebagai alat transaksi maupun imbalan. Seiring berjalannya waktu membuat persaingan dalam penjualan semakin banyak, sehingga menuntut produsen untuk lebih kreatif agar mendapatkan keuntungan yang lebih, tentu saja

pengusaha *fashion* sangat berpengaruh dalam hal ini, terlebih lagi permintaan di pasaran semakin meningkat dan beraneka ragam sehingga semakin membuat persaingan bisnis *fashion* semakin ketat permasalahan tersebut juga dialami pada *Zahida Painting* Bojonegoro.

Zahida Painting yang beralamatkan di Jl.KH Mansyur No.58 Ledok Waten, Bojonegoro merupakan tempat usaha *fashion painting* yang di Kelola oleh Ibu Siti Nurhidayah, di *Zahida Painting* menyediakan berbagai macam produk yaitu Tas, Baju Pria, Baju Wanita, Kain Batik Lukis, Jilbab dan semua produk di berikan lukisan tangan, dalam permintaan konsumen yg selalu tidak menentu tergantung minat konsumen. Pada *Zahida Painting* mengalami melonjaknya pesanan berbagai jenis produk yang tidak menentu membuat para karyawan kewalahan dan membuat hasil produksi kurang maksimal jika permasalahan ini tidak segera di atasi akan mengakibatkan konsumen kecewa karena hasil pruduk kurang maksimal dan mengurangi kualitas pruduk karena pada *Zahida Painting* produknya menggunakan lukisan tangan sehingga membutuhkan waktu untuk menyelesaikan setiap produk, agar bisa mempertahankan kualitas produk dan memuaskan hati para kosumen maka perlu tindakan lebih lanjut untuk mengatasi permasalahan terkait peramalan. meskipun sudah berdiri sejak lama namun *Zahida Paiting* belum mempunyai prediksi yang akurat untuk memperkirakan penjualan, hal ini sangat menyulitkan bagi penjual untuk menentukan pruduk apa saja yg banyak diminati oleh konsumen dan pada bulan apa penjualan mengalami kenaikan .Untuk itu diperlukan solusi dan memperbaharui strategi penjualan untuk mengatasi masalah yang terjadi,maka diperlukan prediksi penjualan supaya *Zahida Paiting* dapat mempersiapkan dan mengira ngira untuk meramalkan target penjualan pada masa mendatang.

Peramalan pada dasarnya merupakan perkiraan dari sebuah peristiwa di masa yang akan datang. Dimana situasi peramalan sangat berfariasi dalam kurun waktu peramalan. (Hatta & Fauziah Fitri, 2020), faktor yang dapat mempengaruhi suatu hasil yang sebenarnya, jenis pola data dalam berbagai aspek lain. Sebelumnya Harus mengetahui permasalahan yang terjadi sebelum melakukan peramalan untuk pengambilan keputusan. Peramalan merupakan ide dari sebuah besaran, salah satu contoh sebagai penentuan jumlah penjualan dari masa mendatang, peramalan

bertujuan untuk mengatasi ketidakpastian, sehingga mendapatkan hasil perhitungan yang menyerupai situasi sebenarnya. Jika mendapatkan hasil peramalan yang mendekati akurat hal tersebut sangat membantu suatu perusahaan dalam proses pengambilan keputusan dimasa mendatang.

Sebelumnya sudah ada beberapa penelitian terkait peramalan menggunakan Metode *Least Square* yang dilakukan oleh (Anggraini et., 2021) yang berjudul Metode *Least Square* Dalam Meramalkan Penjualan Printer Pada Cv. F3i Computer. Penelitian terkait juga pernah dilakukan oleh (Serwin 1,2023) dengan judul Penerapan Metode *Least Square* Untuk Memprediksi Penjualan Bright Gas 5,5 Kg. Penelitian selanjutnya juga pernah dilakukan oleh (Sari et al.,2022) dengan judul Peramalan Prediksi Penjualan Garam Pada CV. Saltindo Megajaya Dengan Metode *Least Square*. Dengan adanya beberapa penelitian terdahulu menunjukkan bahwa Metode *Least Square* terbukti cocok dan efektif dalam memprediksi atau meramalkan penjualan

Least Square merupakan salah satu metode yang bisa digunakan didalam memprediksi penjualan. (Hatta & Fauziah Fitri, 2020), Metode *Least Square* ini merupakan suatu bentuk metode berupa data deret berkala disebut juga *time series*, yang mana membutuhkan data-data permintaan dimasa lalu untuk bisa melakukan peramalan permintaan dimasa yang akan datang sehingga dapat menemukan hasilnya. Metode *Least Square* juga termasuk kedalam golongan metode pendekatan berdasarkan distribusi error yang terukur melalui interval pendekatan secara keseluruhan.

Berdasarkan uraian yang sudah di jelaskan di atas, maka penulis mempunyai gagasan penelitian dengan judul “Implementasi Metode *Least Square* Untuk Memprediksi Penjualan Pada Zahida *Painting* Bojonegoro”.

1.2 Rumusan Masalah

Dengan adanya latar belakang dari permasalahan diatas maka dapat dirumuskan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana memprediksi penjualan produk pada Zahida *Painting* dengan Metode *Least Square* untuk pengambilan keputusan?
2. Bagaimana cara merancang sistem prediksi penjualan untuk memaksimalkan

proses produksi dimasa mendatang?

1.3 Tujuan

Bedasarkan dari rumusan masalah yang diuraikan diatas ,maka tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk memprediksi penjualan produk pada Zahida *Painting* dengan menggunakan Metode *Least Square* sebagai bahan pengambilan keputusan
2. Untuk merancang sistem prediksi penjualan agar memaksimalkan proses produksi dimasa mendatang.

1.4 Batasan Masalah

Sebagaimana yang sudah disebutkan dalam latar belakang ada beberapa permasalahan yang dianalisis penulis untuk itu perlu adanya batasan untuk memudahkan dalam praktek dilapangan.

Batasan masalah sebagai berikut :

1. Algoritma yang digunakan adalah Metode *Least Square* guna mempediksi penjualan.
2. Parameter yang digunakan adalah data penjualan pada Zahida *Painting* Bojonegoro.
3. Data yang digunakan adalah data penjualan pada Zahida *Painting* Bojonegoro selama 12 bulan tahun 2021.
4. Aplikasi prediksi dari penelitian ini menggunakan bahasa pemrograman Web.
5. Penelitian ini hanya membahas peramalan jumlah penjualan tidak membahas atribut lain terkait data.

1.5 Manfaat

Ada beberapa manfaat dari penelitian dengan penerapan metode *Least Square* dalam prediksi penjualan produk Zahida *Painting* adalah sebagai berikut:

1.5.1 Manfaat Praktik

- a) Agar bisa mengetahui metode *Least Square* dapat digunakan pada prediksi penjualan produk Zahida.
- b) Untuk mempermudah pengambilan keputusan baik masa sekarang ataupun dimasa mendatang.

1.5.2 Manfaat Teoritis

a) Penulis

Penulis bisa menggunakan ilmu yang telah didapatkan selama kuliah di Universitas Nahdlatul Ulama Sunan Giri Bojonegoro untuk menambah wawasan serta kelak menjadi bekal dalam dunia kerja. Dengan penelitian yang telah dilakukan dapat membantu masyarakat dan pengusaha dalam pengambilan keputusan terkait permasalahan dimasa yang akan datang.

b) Perguruan Tinggi

Untuk menambah referensi buku-buku karya ilmiah di perpustakaan akademik baik secara kualitas maupun kuantitas sebagai bahan referensi Mahasiswa dalam penelitian lebih lanjut terkait dengan permasalahan yang telah di bahas dalam laporan tugas akhir ini.

