

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Suatu perusahaan yang bergerak dalam bidang pendistribusian produk atau jasa penjualan, tidak terlepas dari menginginkan keberhasilan pada usahanya dimasa yang mendatang. Hal tersebut menunjukkan bahwa suatu usaha atau perusahaan pasti melakukan usaha untuk tetap dapat berkembang dalam ranah usahanya di masa yang akan datang. Pimpinan perusahaan yang baik semestinya mempunyai kemampuan untuk dapat memberikan keputusan yang tepat dalam menghadapi masa depan yang penuh ketidakpastian, sehingga perusahaan dapat memperoleh apa yang menjadi tujuannya. Supaya dapat mewujudkan hal tersebut, terdapat salah satu hal yang paling penting adalah meramal (*forecasting*) atau memperkirakan besarnya penjualan maupun permintaan pelanggan terhadap barang atau jasa yang dihasilkan.

Definisi peramalan (Monalisa et al., 2018) adalah sebagai alat atau teknik untuk memprediksi atau memperkirakan suatu nilai pada masa yang akan datang dengan menggunakan data atau informasi yang bersangkutan, seperti data atau informasi masa lalu serta data atau informasi saat ini. Peramalan dapat juga diartikan sebagai seni dan ilmu untuk memperkirakan kondisi pada masa mendatang. Sedangkan aktivitas peramalan adalah suatu kegunaan bisnis yang berusaha memprediksi penjualan atau penggunaan suatu produk supaya produk-produk tersebut dapat dibuat dalam kuantitas yang tepat (Gaspersz, 2002). Seorang penjual selalu berkeinginan untuk dapat memperkirakan atau memprediksikan besarnya seluruh permintaan jangka pendek atau jangka panjang sekalipun untuk masing - masing produknya.

Dalam kaitannya dalam penyusunan rencana penjualan, informasi yang telah diperoleh berdasarkan peramalan penjualan akan memberikan hasil berupa gambaran yang bermanfaat tentang prospek kedepan terkait permintaan produk di pasar. Baik tidaknya prospek penjualan suatu produk yang diramalkan pada dasarnya tidak hanya terkait kemampuan atau penggunaan metode peramalan yang tepat. Namun yang tidak kalah penting adalah proses perencanaan produksi yang dapat menentukan mutu maupun kualitas produk, penilaian pasar untuk menentukan jenis pasar, melakukan promosi serta pemasaran yang menentukan baiknya prospek produk kedepannya. Hal ini secara langsung maupun tidak, akan

mempengaruhi manajemen persediaan perusahaan dan ini merupakan keterkaitan di antara faktor-faktor tersebut.

Hasil peramalan dalam praktiknya hampir tidak pernah secara mutlak tepat. Karena hal ini dipengaruhi oleh kejadian maupun keadaan yang tidak menentu di masa depan. Namun demikian, apabila semua faktor penting yang mempengaruhi telah diperhitungkan dan model hubungan dari faktor-faktor tersebut ditentukan dengan baik, maka hasil peramalan akan mendekati kondisi yang sebenarnya, maka harus dilakukan secara teliti terutama pemilihan penggunaan metode yang digunakan dalam suatu kasus tertentu. Hal tersebut dilakukan supaya tidak terjadi satupun metode dari peramalan atau perkiraan yang dapat digunakan secara keseluruhan untuk suatu situasi atau keadaan tertentu.

Tidak sedikit bidang perusahaan yang membutuhkan hasil peramalan penjualan, hasil peramalan lingkungan bisnis dimana perusahaan beroperasi umumnya mempunyai kebutuhan pada ramalan penjualan. Oleh Karena itu peramalan penjualan dalam suatu perusahaan penting dibutuhkan tidak hanya untuk jangka pendek, melainkan juga untuk jangka panjangnya. Di daerah kecamatan Montong kabupaten Tuban, banyak perusahaan yang bergerak dalam bidang penjualan ataupun distribusi produk-produk kebutuhan sehari-hari untuk para pelanggan atau konsumen. Perusahaan-perusahaan ini tentunya mempunyai pangsa pasar tersendiri. Supaya dapat mempertahankan posisinya ataupun keberadaannya di suatu pasar, maka dari itu perusahaan-perusahaan tersebut harus punya metode-metode ataupun strategi-strategi yang dapat diterapkan dalam rangka membangun usahanya. Hal tersebut tentunya dapat dilaksanakan atau diterapkan apabila telah melakukan survey maupun melakukan peramalan untuk mewujudkan visi dan misi mereka baik dari segi peramalan penjualan, produksi, maupun pasarnya.

Toko Sumber Barokah adalah salah satu usaha yang bergerak dalam bidang distribusi produk sembako dan keperluan rumah tangga. Industri ini berdiri pada tahun 2008 yang beralamat di Jl. Raya Montong No.680, Krajan, Montongsekar, Kecamatan Montong, Kabupaten Tuban. Permasalahan yang terjadi di Toko Sumber Barokah sering terjadi kekurangan persediaan produk sembako karena pada industri tersebut tidak melakukan peramalan sebelum melakukan pembelian stok barang. Kondisi seperti ini dapat membuat industri kehilangan pelanggan dan turunnya laba, oleh sebab itu dibutuhkan suatu metode peramalan penjualan produk pada Toko Sumber Barokah untuk mengetahui berapa besar kebutuhan produk yang disediakan agar dapat memenuhi kebutuhan konsumen di bulan yang akan datang dan tidak terjadi kekosongan persediaan. Metode peramalan penjualan yang

akan digunakan adalah metode *exponential smoothing*, alasan yang mendasari digunakannya metode *exponential smoothing* karena mampu menyesuaikan data berdasarkan konsistensinya berdasarkan nilai *alpha* serta metode ini dilakukan perbaikan peramalan secara terus menerus dengan mengambil nilai rata-rata penghalusan (*smoothing*) nilai masa sebelumnya dari suatu data runtut waktu dengan cara menurun (*exponential*). Metode ini biasanya digunakan untuk meramalkan perencanaan keuangan (*finance*) dan berfungsi untuk meminimalisir data masa lalu yang tidak beraturan.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah ditulis diatas, rumusan masalah yang diambil dalam untuk melakukan penelitian adalah sebagai berikut :

- (1) Bagaimana mengetahui seberapa besar penurunan atau kenaikan jumlah penjualan di beberapa bulan mendatang sebagai pendukung keputusan?
- (2) Bagaimana penerapan metode *exponential smoothing* dalam peramalan penjualan di Toko Sumber Barokah?

1.3 Batasan Masalah

Penerapan metode *exponential smoothing* dalam peramalan penjualan supaya menjadi acuan dalam pengambilan keputusan ini memiliki batasan masalah sebagai berikut:

- (1) Data penjualan yang digunakan bersumber dari Toko Sumber Barokah.
- (2) Tidak membahas pengelompokan dan pengambilan data penjualan yang digunakan.
- (3) Tidak membahas secara detail mengenai tampilan, bahasa pemrograman, kepraktisan dan keamanan dari aplikasi yang dibuat.
- (4) Sistem dapat memproses peramalan ketika sudah diketahui data masa lalunya.
- (5) Aplikasi hanya berfokus pada perhitungan peramalan.

1.4 Tujuan Penelitian

Tujuan yang ingin dicapai oleh penulis dari penelitian ini dalam menerapkan metode *exponential smoothing* pada peramalan penjualan sebagai berikut :

1. Mengetahui seberapa besar penurunan atau kenaikan jumlah penjualan di bulan mendatang berdasarkan data penjualan sebelumnya.
2. Mengetahui bagaimana penerapan metode *exponential smoothing* pada peramalan penjualan di toko Sumber Barokah.

1.5 Manfaat Penelitian

Di bawah ini terdapat beberapa Manfaat dari penerapan metode *exponential smoothing* dalam peramalan penjualan yakni sebagai berikut:

- (1) Mengetahui seberapa besar penurunan atau kenaikan jumlah penjualan barang di bulan mendatang.
- (2) Sebagai acuan pengambilan keputusan dalam melakukan stok barang pada Toko Sumber Barokah.

