

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Kesehatan dan kecantikan telah menjadi fokus utama bagi banyak orang di seluruh dunia. Kecantikan bukan hanya sekedar tampil cantik atau menarik secara fisik, tetapi juga mempengaruhi kesehatan secara keseluruhan. Ketertarikan manusia terhadap kecantikan bukanlah hal yang baru. Sejak zaman kuno, orang telah menggunakan berbagai cara untuk mempercantik diri seperti make-up, perawatan kulit, hingga operasi plastik. Namun, dalam era modern seperti saat ini, kecantikan telah menjadi prioritas bagi banyak orang, terutama bagi perempuan. Hal ini dapat terlihat dari meningkatnya permintaan untuk produk kecantikan dan perawatan kulit, baik dari brand-brand internasional maupun brand lokal. Selain itu, kecantikan juga telah menjadi industri besar yang menghasilkan banyak lapangan kerja dan pendapatan yang besar. Era digital seperti saat ini, kecantikan juga telah menjadi tren yang terus berkembang di media sosial. Banyak selebriti, influencer, dan pengguna media sosial lainnya yang sering membagikan tips dan trik kecantikan mereka kepada para pengikutnya. Hal ini telah mempengaruhi tren kecantikan dan membantu mempopulerkan berbagai produk kecantikan (Wiharsari, 2020).

Kecantikan yang paling menarik perhatian konsumen adalah MS.Glow. Jika dilihat dari *branding* yang dilakukan, MS Glow memiliki inovasi, dan ciri khas yang tersendiri. MS Glow juga sering membuat kebijakan untuk menjaga produk dari kejenuhan konsumen dengan cara pembaruan model dan peningkatan kualitas produk. Selain sasaran pemasaran ke konsumen wanita MS.Glow juga masuk ke segmen konsumen pria dengan menghadirkan produk MS Glow Men hal inilah yang menjadikan MS Glow lebih unggul dibandingkan kompetitornya (Zarkazi, 2021).

Seiring dengan kepuasan konsumen dan meroketnya angka penjualan dari waktu ke waktu menjadikan produk MS Glow menjadi salah satu produk kecantikan paling dicari. Melihat kesempatan ini banyak *reseller* yang mendaftarkan diri untuk berafiliasi dengan perusahaan.

Hal ini tentu menjadi momentum MS.Glow untuk memasarkan produk mereka hingga ke pelosok negeri.

Lutfia MS Glow *Skincare* adalah salah satu *reseller* resmi produk MS Glow yang berlokasi di Jl. Raya Montong No.680, Krajan, Montongsekar, Kecamatan Montong, Kabupaten Tuban. Lutfia MS Glow *skincare* tidak hanya memasarkan produk hanya dengan cara konvensional namun memasarkan menggunakan media sosial sehingga banyak calon konsumen baru yang bertanya tentang produk, ketersediaan bahkan mengajak berafiliasi. Namun dalam penjualan tentu ada pasang surut dimana penjualan tidak selalu tinggi sehingga penurunan keuntungan pasti terjadi. Hal ini berpengaruh terhadap tatakelola keuangan untuk belanja modal karena jika keuntungan terus menurun maka *reseller* harus mempersiapkan strategi lain untuk terus meningkatkan eksistensinya serta menghindari kerugian.

Dalam penjualan produk, prediksi keuntungan dianggap perlu karena berguna untuk merencanakan pembelian, ekspansi pasar yang lebih besar serta untuk penganggaran pengembangan usaha dimasa depan. Jika dipelajari lebih lanjut prediksi keuangan juga dapat menentukan keberhasilan jangka panjang sehingga dapat mempersiapkan strategi yang tepat untuk menghadapi persaingan serta mengeksploitasi setiap peluang dimasa depan. oleh sebab itu dibutuhkan suatu metode prediksi keuntungan penjualan produk pada Lutfia MS Glow *Skincare* untuk mengetahui berapa besar penurunan dan peningkatan angka keuntungan sehingga mampu untuk membantu *reseller* dalam pengambilan keputusan. Metode prediksi keuntungan 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 secara terus menerus melakukan perbaikan prediksi dengan mengambil nilai rata-rata penghalusan (*smoothing*) nilai masa lalu 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 (Handayani & Hidayat, 2022).

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah di uraikan sebelumnya, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana penerapan metode *exponential smoothing* dalam prediksi nominal keuntungan di Lutfia MS Glow *Skincare* ?
2. Bagaimana menguji kelayakan pada penerapan metode Exponential Smoothing pada sistem prediksi keuntungan pada reseller *skincare* ?

1.3 Batasan Masalah

Penerapan metode *exponential smoothing* dalam prediksi nominal keuntungan supaya menjadi acuan dalam pengambilan keputusan ini memiliki batasan masalah sebagai berikut:

1. Data keuntungan yang digunakan bersumber dari Lutfia MS Glow *Skincare*.
2. Sistem dapat memproses prediksi ketika sudah diketahui data masa lalunya.
3. Aplikasi hanya berfokus pada perhitungan prediksi.

1.4 Tujuan Penelitian

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

1. Mengetahui bagaimana penerapan metode *exponential smoothing* pada prediksi nominal keuntungan di Lutfia MS.Glow *Skincare*.
2. Mengetahui kelayakan pada penerapan metode Exponential Smoothing pada sistem prediksi keuntungan pada reseller *skincare*

1.5 Manfaat Penelitian

Tujuan yang ingin dicapai oleh penulis dari penelitian ini adalah menerapkan metode *Exponential Smoothing* dalam prediksi nominal keuntungan adalah sebagai berikut :

1. Praktis

Penelitian ini diharapkan mampu untuk memberikan sumber pikiran dan bahan informasi bagi instansi terkait dan penelitian lain tentang aplikasi prediksi nominal keuntungan.

2. Manfaat Akademis

a. Penulis

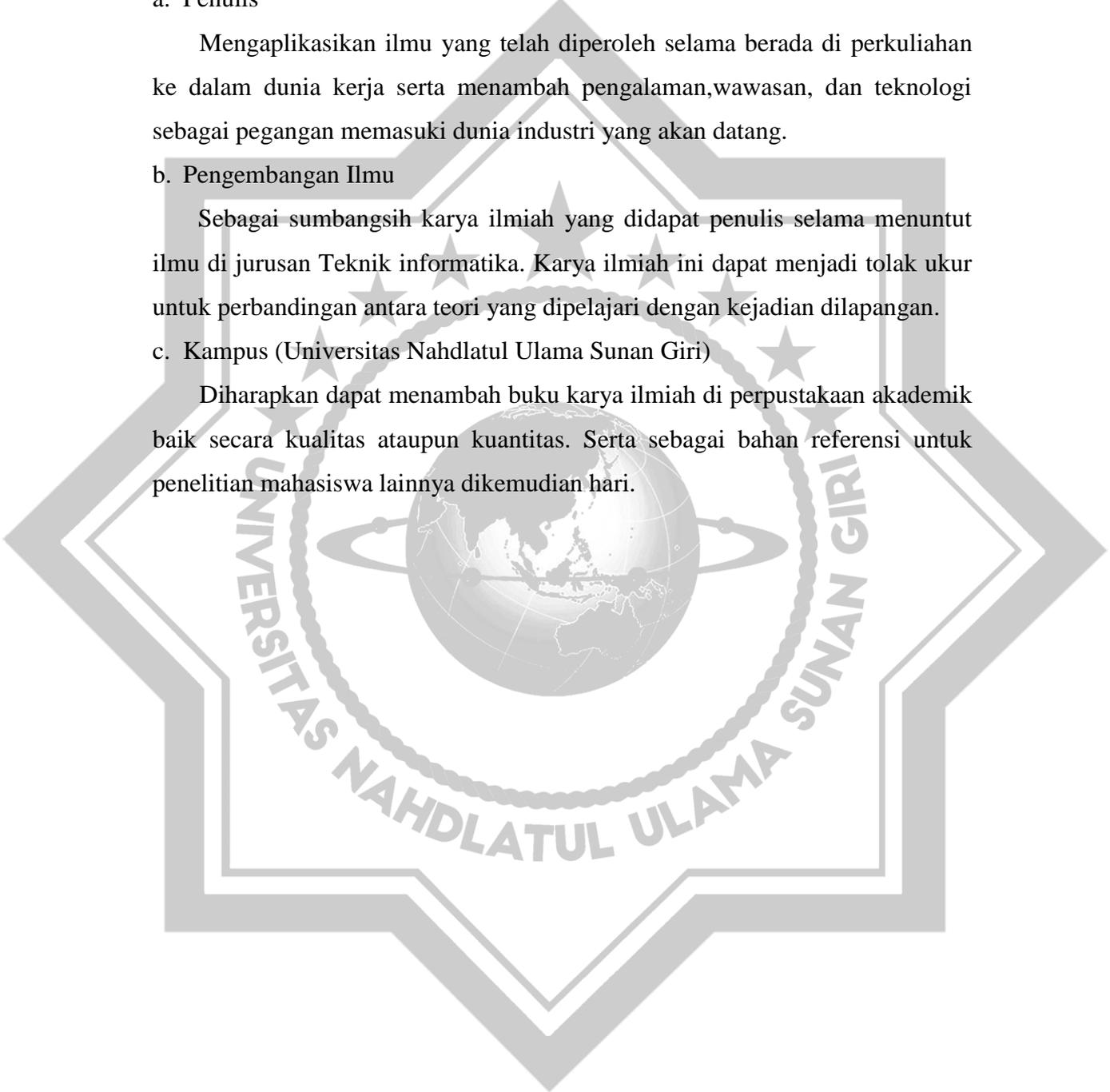
Mengaplikasikan ilmu yang telah diperoleh selama berada di perkuliahan ke dalam dunia kerja serta menambah pengalaman, wawasan, dan teknologi sebagai pegangan memasuki dunia industri yang akan datang.

b. Pengembangan Ilmu

Sebagai sumbangsih karya ilmiah yang didapat penulis selama menuntut ilmu di jurusan Teknik informatika. Karya ilmiah ini dapat menjadi tolak ukur untuk perbandingan antara teori yang dipelajari dengan kejadian dilapangan.

c. Kampus (Universitas Nahdlatul Ulama Sunan Giri)

Diharapkan dapat menambah buku karya ilmiah di perpustakaan akademik baik secara kualitas ataupun kuantitas. Serta sebagai bahan referensi untuk penelitian mahasiswa lainnya dikemudian hari.



UNUGIRI