

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam Perundang-Undangan (Suci, 2017). Ada banyak bidang usaha mulai dari usaha micro seperti perdagangan di pasar-pasar tradisional dan toko-toko kecil hingga perdagangan macro yang melibatkan perusahaan-perusahaan besar. Salah satu usaha micro adalah perdagangan di pasar tradisional. Terdapat banyak macam perdagangan di pasar tradisional, salah satu contohnya adalah perdagangan kue kering seperti kripik tela, jagung goreng, kacang dan banyak lainnya. Rumah Kletikan adalah salah satu usaha penjualan jajanan tradisional di desa lajolor kecamatan singgahan kabupaten tuban.

Dari hasil observasi yang telah diperoleh yaitu banyaknya permasalahan yang terjadi di usaha tersebut mulai dari, penjualan, pengadaan stok, keuangan serta laporan yang masih manual. Sehingga pengusaha sangat sulit dalam pengembangan usaha tersebut, akibatnya pengusaha bisa saja mempunyai kesalahan dalam mengambil keputusan terutama dalam hal jumlah penjualan.

Menyikapi *problem* di atas maka diperlukan terobosan baru untuk mengetahui langkah apa yang harus di ambil oleh pengusaha sebagai acuan dalam mengambil kebijakan. Dengan harapan ketika terjadi penurunan ataupun kenaikan jumlah penjualan secara signifikan, maka pengusaha dapat mengambil kebijakan yang tepat melalui Sitem Peramalan Penjualan atau di singkat dengan *SIRamLan*.

Teknologi informasi (Nurlifa & Kusumadewi, 2017) memberikan kemudahan dalam penyelesaian masalah. Dalam bidang perdagangan ini, teknologi informasi dapat digunakan untuk penyelsaian suatu masalah entah itu dalam penujualan, pengadaan stok dan keuangan. System informasi yang digunakan adalah system informasi manajemen. System informasi ini memberikan informasi dari data-data yang telah di proses sebelumnya, sehingga informasi yang di dihasilkan dapat meningkatkan perkembangan dari usaha tersebut. Pengusaha juga memungkinkan untuk melakukan *forecasting* atau peramalan pada produknya.

Forecasting atau peramalan menurut (Nurlifa & Kusumadewi, 2017) adalah suatu usaha untuk meramalkan keadaan dimasa mendatang melalui pengujian di masa lalu. Penggunaan metode *forecasting* ini membantu pengusaha untuk menentukan jumlah penjualan, sehingga pengusaha lebih mudah untuk pengambilan keputusan. *Forecasting* atau peramalan biasanya diklasifikasikan menjadi *forecasting* jangka pendek, jangka menengah, dan jangka panjang. Menurut (Rachman : 2018) *forecasting* atau peramalan diperlukan perhitungan yang tepat dan akurat. Secara umum ada dua pendekatan untuk meramal yaitu peramalan kualitatif dan peramalan kuantitatif.

Peramalan kuantitatif menurut (Rachman : 2018) adalah peramalan yang mengandalkan pola data *historis* yang dimiliki. Pada peramalan ini menggunakan metode sebab akibat (*casual methods*) dan juga analisis deret berkala (*time series*).

Metode *Time Series* menurut (Nurlifa & Kusumadewi, 2017) terdiri dari beberapa metode, salah satunya adalah metode *moving average forecasting* atau rata-rata bergerak. Penggunaan metode ini jika data *historis*/masa lalu tidak memiliki unsur faktor musiman, karena berdasarkan kecenderungan datanya dan memprediksikan data di waktu mendatang. Alasan digunakannya metode *moving aerge* ini pada peramlan jumlah penjualan adalah karena peramalan dengan *moving average* banyak digunakan untuk menentukan trend dari suatu deret waktu, dengan tujuan utamanya dari rata-rata bergerak adalah menghilangkan atau mengurangi *randomness* (acakan) pada deret waktu.

1.2 Rumusan Masalah

Dari latar belakang masalah di atas saya dapat rumuskan beberapa permasalahan sebagai berikut :

1. bagaimana penerapan metode *moving average* dalam system peramalan penjualan (SIRamLan) yang nantinya menjadi acuan dalam penentuan kebijakan ?

1.3 Batasan Masalah

Penerapan metode *moving average* dalam peramalan jumlah penjualan supaya menjadi acuan dalam pengambilan kebijakan ini memiliki batasan masalah sebagai berikut :

1. Data penjualan yang di gunakan dari hasil penelitian pada salah satu pengusaha di pasar tradisional.
2. Tidak membahas secara detail tentang Bahasa pemrograman, keamanan serta tampilan pada aplikasi yang dibuat.
3. System dapat memproses peramalan ketika sudah diketahui data masa lalunya.
4. System hanya terfokus pada perhitungan peramalan dan jumlah penjualan.

1.4 Tujuan Penelitian

Adapaun tujuan yang ingin dicapai oleh penulis dari hasil penelitian ini adalah penerapan metode *moving average* dalam system peramalan penjualan (SIRamLan) yang nantinya menjadi acuan pengusaha dalam pengambilan kebijakan.

1.5 Manfaat Penelitian

Manfaat dari penerapan metode *moving average* pada system peramalan penjualan (SIRamLan) adalah sebagai berikut :

1. Pengusaha dapat mengetahui jumlah penjualannya dalam setiap minggunya.
2. Ketika dalam satu minggu penjualan terjadi penurunan atau kenaikan jumlah penjualan, maka pengusaha dapat mengambil kebijakan.