

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Seiring dengan berkembangnya industri petshop, permintaan konsumen terhadap produk makanan hewan khususnya kucing pun juga semakin meningkat. Dengan itu maka sering terjadilah kekurangan atau kelebihan stok pakan pada merk-merk tertentu yang dapat mempengaruhi pendapatan penjualan. Untuk mempertahankan pelanggan maka dibutuhkanlah sebuah inovasi untuk mengatasi permasalahan pada usaha petshop ini. (Taufik, 2019) Sistem informasi telah banyak digunakan oleh perusahaan untuk menciptakan aliran informasi yang cepat, tepat, dan akurat. Khususnya pada perusahaan yang bergerak di sektor penjualan, teknologi seringkali digunakan untuk menggantikan peran manusia dalam berbagai kegiatan. Ketergantungan pada sistem informasi pada perusahaan di bidang penjualan sangat jelas membantu kegiatan perusahaan. Dengan demikian, perusahaan harus memanfaatkan teknologi ini secara optimal agar dapat memenuhi kebutuhan konsumen dengan lebih baik (Addenan et al., 2021).

Aulia petshop 3 merupakan tempat penyedia makanan serta perlengkapan hewan peliharaan yang saat ini belum menerapkan metode tertentu dalam mengatur persediaan barangnya, untuk menjual dan mengatur persediaan masih sesuai dengan waktu dan kebiasaan yang telah dilakukan sebelumnya. Namun, perusahaan sering mengalami masalah kelebihan ataupun kekurangan stok barang. Biaya persediaan barang yang tidak pasti menjadi sumber masalah, karena sulit untuk menentukan biaya persediaan yang tepat. Oleh karena itu, dibutuhkan sistem manajemen persediaan penjualan untuk mengoptimalkan biaya persediaan dan meminimalkan kerugian.

Persediaan merujuk pada istilah yang digunakan untuk menggambarkan asset barang yang dimiliki oleh suatu perusahaan, bergantung pada jenis kegiatan bisnis yang dilakukan oleh perusahaan tersebut. Persediaan ini mencakup barang-barang yang di simpan untuk keperluan penggunaan

internal atau penjualan di masa atau periode yang akan datang (Cindy, 2022). Persediaan barang menjadi perhatian utama dalam aktivitas jual beli, terutama dalam petshop. Apabila perusahaan mengalami kelebihan persediaan, maka barang-barang tersebut mungkin menumpuk dalam waktu yang lama, sehingga kualitasnya menurun dan dapat menyebabkan kerugian. Disisi lain, apabila perusahaan mengalami kekurangan persediaan, pelanggan akan merasa kecewa dan kurang percaya, dan hal ini dapat merugikan perusahaan itu sendiri.

Prediksi atau peramalan merupakan cara sistematis memperkirakan kemungkinan terjadinya sesuatu di masa depan berdasarkan informasi masa lampau dan saat ini yang tersedia guna mengurangi kesalahan perkiraan (Suwandi, 2020). Prediksi atau peramalan telah digunakan dalam bisnis dan ekonomi untuk membantu mengurangi kerugian dan meningkatkan keuntungan. Dengan menggunakan prediksi atau ramalan, perusahaan dapat memprediksi jumlah penjualan pada periode berikutnya berdasarkan data penjualan sebelumnya. Dengan cara ini, perusahaan dapat mengelola persediaan dengan lebih baik dan memastikan persediaan yang optimal untuk memenuhi permintaan pelanggan dalam jumlah dan waktu yang tepat, serta dengan biaya yang serendah mungkin. Untuk memenuhi permintaan di masa depan, perusahaan perlu melakukan prediksi permintaan stok barang sebagai persiapan. Dengan demikian, perusahaan dapat menghindari masalah stok barang yang berlebihan atau kurang sehingga dapat meningkatkan keuntungan secara maksimal.

Moving Average merupakan metode analisis yang digunakan untuk meratakan fluktuasi data dan mengidentifikasi tren yang mendasari dalam deret waktu (Hamidy & Yasin, 2024). *Moving Average* memiliki beberapa jenis perhitungan yang umum digunakan, diantaranya yaitu: *Single Moving Average* (SMA), *Weighted Moving Average* (WMA), *Exponential Moving Average* (EMA), *Cumulative Moving Average* (CMA), *Hull Moving Average* (HMA), *Triangular Moving Average* (TMA), *Variable Moving Average* (VMA), dan *Adaptive Moving Average* (AMA). Penulis akan menggunakan *Single Moving Average* (SMA), karena data penjualan produk makanan

kucing yang ada tidak terlalu fluktuatif sehingga metode ini dirasa bisa membantu pihak petshop untuk peramalan penjualan di periode yang akan datang.

Menurut penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh (Yanti et al., 2022) dimana peneliti melakukan Komparasi dua Metode yaitu Metode *Single Moving Average* dan *Double Exponential Smoothin* untuk memprediksi penjualan produk gerabah pada UD. Amerts Sedana. Sebelumnya perusahaan tersebut hanya mengandalkan data penjualan sebelumnya sebagai acuan untuk merencanakan penjualannya. Situasi tersebut menjadikan perusahaan tersebut sulit untuk memaksimalkan penjualan di periode selanjutnya. Peneliti menggunakan 3 jenis data penjualan produk gerabah yaitu Pot Kecil No 1, Pot Lion White dan Pot Monyet dari bulan Juli 2018 sampai Bulan Juni 2021. Hasil dari perhitungan peramalan dan perhitungan nilai akurasi dari dua Metode tersebut *Single Moving Average* (2,3 bulanan), *Double Exponential Smoothing* ($a=0,2$ dan $0,3$), menghasilkan bahwa metode terbaik untuk peramalan ketiga produk gerabah tersebut adalah *Single Moving Average 2* bulanan.

Dari penelitian sebelumnya, penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan topik dan metode yang serupa namun dengan objek dan masalah yang berbeda. Diharapkan penelitian ini akan menghasilkan perbedaan tingkat akurasi yang signifikan dalam hasil prediksi penjualan produk makanan hewan peliharaan pada petshop. Penelitian ini akan membuka peluang untuk mendapatkan wawasan yang lebih luas dan memperluas pemahaman tentang metode prediksi yang dapat digunakan pada industri petshop. Diharapkan penelitian ini dapat membantu petshop dari sering terjadinya kelebihan ataupun kekurangan stok barang.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan, rumusan masalah dari penelitian ini adalah: bagaimana penerapan metode *single moving average* untuk memprediksi penjualan makanan hewan peliharaan di petshop?

1.3 Tujuan

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk penerapan metode *Single Moving Average* dalam memprediksi penjualan makanan kucing di petshop guna meminimalisir terjadinya kelebihan atau kekurangan stok.

1.4 Batasan Masalah

Batasan masalah pada penelitian ini adalah:

1. Penelitian ini hanya akan membahas prediksi penjualan produk makanan kucing pada petshop menggunakan metode *single moving average* berdasarkan data yang ada di Aulia Petshop 3.
2. Data yang digunakan dalam penelitian ini berupa historis penjualan produk makanan kucing di petshop pada bulan Agustus 2022 sampai Februari 2024.
3. Penelitian tidak membahas faktor-faktor eksternal yang mempengaruhi penjualan produk makanan kucing di petshop seperti musim, promo, dan harga.

1.5 Manfaat

1) Teoritis

Hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan referensi bagi mahasiswa yang akan melakukan penelitian yang serupa. Diharapkan penelitian ini dapat membantu bagi pengembang metode *single moving average*.

2) Praktis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi solusi permasalahan yang sering terjadi di Aulia Petshop 3, yaitu sering terjadinya kekurangan atau kelebihan stok.