

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Suatu perencanaan merupakan langkah awal bagi suatu perusahaan agar dapat melaksanakan aktivitas penjualannya. Perencanaan ini merupakan dasar dari penentuan bagi seorang manager dalam rangka usahanya untuk mencapai tujuan perusahaan. Dengan adanya suatu perencanaan produksi yang baik diharapkan nantinya aktivitas penjualan dapat berjalan secara efektif dan efisien[1]. Karena pada saat ini hampir semua perusahaan yang bergerak di bidang industri dihadapkan pada suatu masalah yang sering terjadi yaitu adanya tingkat persaingan yang semakin ketat dan sangat kompetitif. Oleh karena itu perusahaan diharuskan untuk merencanakan atau memprediksi jumlah penjualan secara tepat agar dapat memenuhi target penjualan dengan jumlah yang sesuai dan kebutuhan konsumen akan terpenuhi. Sehingga diharapkan keuntungan perusahaan akan sangat meningkat.

Menurut Riduwan “peramalan atau prediksi adalah suatu proses memperkirakan secara sistematis tentang apa yang mungkin terjadi dimasa yang akan datang berdasarkan informasi atau data dimasa lalu dan sekarang yang dimiliki agar kesalahannya dapat diperkecil”. “Peramalan atau prediksi tidak memberikan jawaban pasti tentang apa yang akan terjadi, melainkan berusaha mencari pendekatan tentang apa yang akan terjadi sehingga dapat memberikan kontribusi dalam menentukan keputusan yang terbaik”[2].

PT. Anugerah Citra Persada Sumenep merupakan suatu perusahaan yang bergerak dibidang perdagangan, perusahaan ini merupakan salah satu distributor dari produk Mayora untuk wilayah Sumenep kecuali daerah kepulauan seperti, Kangean, Sepudi, Raas, Sapeken dan sekitarnya. Awal berdirinya perusahaan ini pada tahun 1998 di desa Pangarangan Sumenep. Kemudian pindah pada tempat pada tahun 2000, tepatnya di Jl. Trunojoyo No. 290 D, Gedung Timur, Gedung, Kecamatan Batuan, Kabupaten Sumenep, Jawa Timur.

Penelitian yang dilakukan oleh Reyhan Dziekrillah Laksmna dengan judul “Prediksi Penjualan Roti Menggunakan Metode Exponential Smoothing (studi kasus : Harun Bakery)” menghitung tingkat akurasi prediksi penjualan menggunakan metode *Single Exponential Smoothing*, *Double Exponential Smoothing*, dan *Triple Exponential Smoothing*. Hasil yang didapat dalam prediksi yang paling akurat menggunakan metode *Double Exponential Smoothing*

dengan nilai MAPE paling rendah diantara ketiga metode diatas [3]. Dalam penelitian ini yang digunakan adalah metode *Double Exponential Smoothing* untuk prediksi penjualan teh pucuk produk mayora. Brown mengemukakan metode ini merupakan model linier. Didalam metode *Double Exponential Smoothing* dilakukan proses smothing dua kali. Untuk mendapatkan data prediksi penjualan produk yng akurat harus memiliki banyak data penjualan produk per-bulannya. Untuk mengukur tingkat keakurasian menggunakan pengukuran kesalahan MAPE (*Mean Absolute Percentage Error*).

1.2 Perumusan Masalah

1.2.1 Masalah

Permasalahan yang dihadapi dalam penelitian ini adalah bagaimana meramalkan penjualan teh pucuk produk Mayora pada masa yang akan datang dengan metode *Double Exponential Smoothing*.

1.2.2 Metode Usulan

Setelah dilakukan pengumpulan data dan diperoleh hasil data penjualan di PT. Anugerah Citra Persada - Sumenep mengalami kenaikan. Metode yang diusulkan adalah *Double Exponential Smoothing*. Metode tersebut dipilih karena data penjualan mengandung unsur *trend*. Pada penelitian ini diusulkan sebuah hasil prediksi dari peramalan penjualan menggunakan sistem peramalan untuk memberikan suatu solusi penjualan di masa mendatang..

1.2.3 Pertanyaan Penelitian

Seberapa akurat penerapan metode *Double Brown Exponential Smoothing* dalam sistem prediksi penjualan teh pucuk produk Mayora pada PT. Anugerah Citra Persada Sumenep ?

1.3 Tujuan dan Manfaat

1.3.1 Tujuan

Tujuan pada penelitian ini yaitu untuk mengetahui nilai akurasi peramalan penjualan the pucuk produk Mayora pada PT. Anugerah Citra Persada Sumenep dengan membuat sistem peramalan dengan metode *Double Brown Exponential Smoothing*.

1.3.2 Manfaat

Adapun manfaat dari penelitian ini adalah dihasilkannya data yang mampu membantu PT. Anugerah Citra Persada Sumenep untuk mengambil keputusan dalam meramalkan atau memprediksi penjualan teh pucuk produk Mayora di Sumenep..

1.4 Batasan Masalah

Pada proposal skripsi ini terdapat beberapa batasan masalah yang diambil yaitu :

1. Data yang digunakan adalah data bulanan penjualan teh pucuk produk Mayora pada PT. Anugerah Citra Persada Sumenep selama 2 tahun terakhir sebanyak 24 data.
2. Sistem yang dibuat dengan metode *Double Exponential Smoothing*.

1.5 Metodologi Penulisan Skripsi

Sistematika penulisan laporan pada penelitian ini terdiridari beberapa bab sebagai berikut :

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini membahas tentang Latar Belakang, Rumusan Masalah, Tujuan serta Manfaat Penelitian, Batasan Masalah, Metodologi Penelitian Skripsi, dan Jadwal Pelaksanaan Penelitian.

BAB II TEORI PENUNJANG

Bab ini berisi tentang landasan teori yang akan dipakai sebagai acuan dalam menganalisis penjualan teh pucuk produk Mayora, metode *Double Brown's Exponential Smoothing*, serta penelitian yang telah dilakukan sebelumnya.

BAB III PERANCANGAN SISTEM

Bab ini membahas mengenai rancangan sistem yang akan dilakukan pada penelitian seperti, Analisa kebutuhan sistem serta penerapan metode *Double Brown's Exponentia Smoothing*.

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN ANALISA DATA

Bab ini berisi tentang hasil penelitian, analisis penelitian dan pembahasan.

BAB V PENUTUP

Bab ini membahas mengenai kesimpulan yang dapat diambil dari skripsi, serta saran untuk instansi kedepannya.