

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Dunia perekonomian saat ini mulai berkembang setiap tahunnya. Ekonomi di Indonesia mulai berkembang pesat khususnya dalam hal bisnis dan industri. Demi meningkatkan kesejahteraan masyarakat, dunia usaha sangat diperlukan bahkan harus dimiliki di setiap masyarakat Indonesia. Pada saat ini, dunia usaha mulai berkembang dan meningkat setiap tahunnya. Usaha yang mulai berkembang yakni usaha dalam hal dunia kuliner, tekstil dan percetakan. Semakin meningkatnya jumlah usaha, maka semakin besar pula persaingan di dunia usaha. Sehingga, untuk mempertahankan suatu usaha agar tetap stabil maka diperlukan beberapa strategi yang harus dilakukan oleh usaha tersebut.

Penjualan merupakan suatu kegiatan yang menjual suatu produk ke masyarakat. Dalam hal ini penjualan yang dilakukan oleh setiap produsen berbeda-beda strategi penjualannya. Strategi penjualan tersebut dilakukan guna untuk mengatur kestabilan produksi penjualan serta memberikan efek peningkatan pada nilai penjualan. Strategi penjualan yang diminati konsumen yakni kualitas produk atau layanan jasa yang diberikan, pelayanan yang baik pada saat proses penjualan, serta upaya promosi produk. Produk yang dihasilkan harus memiliki kualitas yang terbaik dan sesuai dengan harapan konsumen. Apabila kualitas tidak diperhatikan, maka konsumen tidak akan memilih produk yang ditawarkan oleh perusahaan. Sedangkan, apabila kualitas produk terjaga dan sesuai dengan keinginan konsumen maka konsumen akan tetap membeli produk yang ditawarkan. Kemudian pelayanan pada saat proses penjualan harus perlu diperhatikan dikarenakan sikap dan gaya bertutur kata dalam hal merespon konsumen sangat mencerminkan kualitas usaha. Berikutnya yakni dalam hal promosi produk. Dalam menawarkan suatu produk harus memiliki strategi yang cerdas untuk memikat para konsumen. Beberapa strategi penjualan tersebut harus

saling berjalan antara kualitas produk, pelayanan dan promosi. Ketiga hal tersebut harus diperhatikan dan selalu diperbaiki untuk meningkatkan penjualan produk.

Berdasarkan hal tersebut, usaha dan penjualan merupakan hal yang terpenting dalam dunia perekonomian. Dalam membuka suatu usaha diperlukan keseriusan dan kesiapan dalam menjalankannya agar usaha tersebut tidak mengalami pemberhentian di tengah jalan. Di dalam usaha terdapat hasil penjualan yang berbeda-beda setiap tahunnya. Oleh karena itu, pencatatan data penjualan setiap periode diperlukan untuk melihat gambaran penjualan, apakah mengalami kenaikan atau penurunan. Dikarenakan gambaran penjualan yang mengalami ketidakstabilan yakni terkadang hasil penjualan mengalami kenaikan dan dapat mengalami penurunan, maka dilakukan ramalan penjualan. Ramalan penjualan akan memberikan gambaran tentang kemampuan menjual di waktu yang akan datang. Sehingga data peramalan penjualan dapat digunakan untuk merencanakan produksi di masa yang akan datang untuk mencegah terjadinya kelebihan produksi maupun kekurangan produksi. Kemudian hasil dari peramalan penjualan digunakan untuk menentukan dan merencanakan biaya produksi maupun biaya promosi. Selain itu, peramalan penjualan ini dapat digunakan untuk merencanakan jumlah bahan baku yang akan dipesan oleh perusahaan untuk memproduksi sehingga bahan baku yang dipesan akan sesuai kebutuhan.

Oleh karena itu berdasarkan permasalahan tersebut, peneliti akan menganalisis hasil penjualan sampel rapor dan ijazah di CV. Larassukma dengan menggunakan data penjualan tahun 2015 hingga tahun 2016. Metode peramalan yang digunakan pada penelitian ini adalah metode *Grey System* dan SARIMA (*Seasonal Autoregressive Integrated Moving Average*). Kemudian kedua metode peramalan tersebut dibandingkan, metode mana yang terbaik sehingga dapat digunakan perusahaan untuk melakukan peramalan.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah maka rumusan masalah yang diidentifikasi dalam penelitian ini adalah :

1. Bagaimana gambaran deskriptif hasil penjualan sampul rapor dan ijazah di CV. Larassukma tahun 2015 - 2016?
2. Bagaimana hasil peramalan menggunakan metode *Grey System* dan SARIMA (*Seasonal Autoregressive Integrated Moving Average*)?

1.3 Jenis Penelitian dan Metode Analisis

Pada penelitian tugas akhir ini, jenis penelitian yang dilakukan berupa aplikasi dengan menggunakan metode *Grey System* dan SARIMA (*Seasonal Autoregressive Integrated Moving Average*).

1.4 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui gambaran deskriptif hasil penjualan sampul rapor dan ijazah di CV. Larassukma tahun 2015 - 2016.
2. Untuk mengetahui hasil peramalan menggunakan metode *Grey System* dan SARIMA (*Seasonal Autoregressive Integrated Moving Average*).

1.5 Manfaat Penelitian

Manfaat dari penelitian ini adalah dengan diketahuinya gambaran deskriptif mengenai hasil penjualan sampul rapor dan ijazah di CV. Larassukma pada tahun 2015 - 2016, maka perusahaan dapat mengetahui pola penjualan produksi dalam dua tahun terakhir. Sehingga perusahaan dapat membuat kebijakan ke depan berdasarkan gambaran penjualan produksi sebelumnya.

Dengan diketahuinya hasil peramalan menggunakan metode *Grey System* dan SARIMA (*Seasonal Autoregressive Integrated Moving Average*), maka perusahaan dapat mengetahui metode mana yang terbaik untuk melakukan peramalan pada hasil penjualan produksi. Hasil peramalan tersebut dapat digunakan untuk memprediksi hasil penjualan selanjutnya, sehingga perusahaan dapat memperkirakan penyediaan bahan baku produksi agar tidak melampaui kebutuhan atau kekurangan bahan baku.