

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Pada saat ini hampir semua perusahaan yang bergerak dibidang penjualan dihadapkan pada suatu masalah yaitu adanya tingkat persaingan yang semakin kompetitif. Hal ini mengharuskan perusahaan untuk merencanakan atau menentukan jumlah pembelian, agar dapat memenuhi permintaan pasar dengan tepat waktu dan dengan jumlah yang sesuai. Pada dasarnya penentuan jumlah pembelian ini direncanakan untuk memenuhi jumlah persediaan barang guna memenuhi tingkat penjualan yang direncanakan atau tingkat permintaan pasar. Estimasi adalah kegiatan untuk memprediksikan kejadian dimasa yang akan datang (*planning*) merupakan bagian vital bagi setiap organisasi bisnis dan untuk setiap pengambilan keputusan management yang sangat signifikan. Estimasi menjadi dasar bagi perencanaan suatu perusahaan. Dalam area fungsional penjualan estimasi berfungsi untuk membantu pihak manajemen dalam melakukan prediksi penjualan dalam periode tertentu. Untuk itu diperlukan suatu sistem yang dapat memprediksi dari waktu ke waktu. Dengan hasil estimasi yang diperoleh, maka para pihak yang berkepentingan diharapkan bisa mengambil keputusan sesuai dengan kondisi yang ada.

Walaupun nilai-nilai yang dihasilkan dalam prediksi ini tidak 100% benar-benar akurat, namun tujuan prediksi adalah agar meminimalkan kesalahannya sekecil mungkin. Dengan mengetahui nilai penjualan pada

periode tertentu, diharapkan dapat membantu pihak management untuk mengambil keputusan dalam menentukan jumlah penjualan dengan metode *Double Exponential Smoothing*.

Ada banyak metode yang dapat digunakan untuk memprediksi salah satunya *Double Exponential Smoothing* adalah metode yang mengulang terus menerus dengan menggunakan data terbaru. Metode ini didasarkan pada perhitungan rata-rata pemulusan data-data sebelumnya secara eksponensial. Setiap data diberikan sebuah nilai dengan data yang lebih baru memiliki nilai lebih besar. Oleh karena itu dalam prediksi penjualan motor ini menggunakan metode *Double Exponential Smoothing*. Analisis tersebut dilakukan pada PT. Prima Asri Sentosa dengan judul "**Prediksi Hasil Penjualan Motor Dengan Menggunakan Metode *Double Exponential Smoothing***".

1.2 Perumusan Masalah

Dari apa yang telah dijelaskan pada latar belakang maka dapat dirumuskan suatu permasalahan yaitu bagaimana Penerapan metode *Double Exponential Smoothing* estimasi penjualan dengan beberapa sub masalah :

1. Bagaimana menganalisa data penjualan untuk digunakan untuk memprediksi penjualan masa mendatang.
2. Bagaimana merancang dan membangun sistem prediksi penjualan dengan menggunakan metode *Double Exponential Smoothing*.

1.3 Batasan Masalah

Batasan masalah dalam pembuatan sistem ini adalah sebagai berikut :

1. Metode prediksi yang di pakai untuk memperoleh informasi prediksi penjualan pada periode mendatang adalah *Double Exponential Smoothing*.
2. Prediksi hanya dilakukan berdasarkan data penjualan dengan hanya mempertimbangkan faktor jumlah penjualan dalam suatu periode.

1.4 Tujuan dan Manfaat

1.4.1 Tujuan

Tujuan Tugas Akhir adalah:

1. Secara garis besar bahwa tujuan dari skripsi ini adalah mengetahui hasil prediksi penjualan motor pada perusahaan yang bergerak di bidang otomotif motor.
2. Menganalisa data penjualan motor untuk digunakan dalam proses perencanaan untuk masa datang.
3. Merancang dan membangun sistem penjualan motor khususnya prediksi penjualan dengan metode *Double Exponential Smoothing*.

1.4.2 Manfaat

Manfaat sistem prediksi penjualan ini adalah:

1. Membantu pihak *management* untuk melakukan perkiraan penjualan motor dengan periode tertentu tingkat kesalahan terkecil mungkin yang nantinya akan di pakai aplikasi sebagai bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan untuk melakukan pembelian stok motor.
2. *Software database* yang dibuat untuk membantu meningkatkan efisiensi kerja dan peningkatan profesionalisme.
3. Serta memberikan kemudahan dalam memberikan kemudahan dalam menyajikan laporan-laporan manajemen yang terintegrasi.

1.5 Sistematika Penulisan

Untuk memberikan gambaran yang lebih jelas pada penulisan laporan kerja praktek ini, maka penulisan ini dibagi secara sistematis ke dalam lima bab, yaitu :

Bab I Pendahuluan

Bab pertama berisi tentang latar belakang masalah, rumusan permasalahan, batasan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, rincian pelaksanaan dan sistematika pembahasan.

Bab II Landasan Teori

Bab kedua berisi tentang teori-teori yang berhubungan dengan topik ini serta program aplikasi yang digunakan dalam menunjang sistem prediksi penjualan ini secara sekilas.

Bab III Metode Penelitian

Bab ketiga berisi tentang alur penelitian, analisis pengembangan serta perancangan sistem baru .

Bab IV Implementasi dan Pembahasan

Bab keempat berisi tentang implementasi dan pembahasan sistem prediksi penjualan tersebut.

Bab V Kesimpulan dan Saran

Bab kelima ini dibuat suatu kesimpulan, dan saran untuk pengembangan sistem prediksi penjualan yang dirancang.