

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Dalam pengelolaan suatu perusahaan yang menjual produk yang di produksinya tidak pernah lepas dari yang namanya persediaan barang. Persediaan barang menjadi bagian yang sangat vital dalam tumbuh kembangnya suatu perusahaan PT. Blue Gas Cabang Jember. Hal ini sangat berkaitan erat dengan berapa target penjualan pada setiap barang yang dijual. Seringkali terjadi bagian sales marketing tidak mengetahui kapan harus menyediakan barang dan atau bahkan tidak tahu berapa jumlah barang yang akan disediakan. Oleh karena itu, sales harus dapat mengetahui perkiraan jumlah penjualan setiap barang yang akan dijual tiap bulannya. PT. Blue Gas Cabang Jember adalah perusahaan yang menjual produk Tabung Gas. Dalam hal persediaan barang, pegawai memperkirakan berapa jumlah produk yang harus dipesan kepada PT. Blue Gas Cabang Pusat. Tapi terkadang di bulan – bulan berikutnya tidak tepat, serta tidak adanya patokan yang pasti. Untuk membantu menentukan jumlah barang yang dipesan, maka pegawai dapat dibantu dengan perkiraan jumlah penjualan setiap barang. Jumlah transaksi setiap hari, dan jumlah permintaannya bergantung pada musim atau penjualan pada waktu itu membuat pegawai kesulitan dalam memperkirakan berapa perkiraan penjualan barang setiap hari atau bahkan setiap bulannya. Berdasarkan permasalahan tersebut maka dalam penelitian ini akan dibuat suatu program bantu berbasis komputer yang berfungsi untuk membantu pegawai dalam memperkirakan prediksi jumlah penjualan produk di bulan berikutnya, maupun. Alternatif solusinya adalah dengan menggunakan metode *Single Exponential Smoothing*.

Pada penelitian ini menggunakan metode *Single Exponential Smoothing* karena penelitian ini meneliti tentang penjualan tabung gas, dan penjualan tabung gas ini merupakan bukan penjualan musiman atau penjualan yang menurut *trend* tapi ini merupakan penjualan yang terus menerus dan konsisten dan maka sebab

itu metode *Single Exponential Smoothing* tepat dalam penelitian ini. Dalam mendukung kegiatan tersebut, maka akan dibangun “**PERAMALAN PENJUALAN TABUNG GAS DI PT. BLUE GAS JEMBER DENGAN METODE *SINGLE EXPONENTIAL SMOOTHING***“ yang nantinya bisa menjadi solusi bagi pegawai PT. Blue Gas cabang Jember agar mengetahui berapa jumlah produk tabung gas yang akan di pesan ke PT. Blue Gas cabang pusat.

1.2 Rumusan Masalah

Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana meramalkan jumlah produk yang akan dibeli konsumen di bulan selanjutnya menggunakan metode *Single Exponential Smoothing*.
2. Berapa tingkat akurasi penerapan metode *Single Exponential Smoothing*.

1.3 Batasan Masalah

Batasan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Dataset yang digunakan adalah penjualan di PT. Blue Gas Jember per bulan pada tahun 2013-2015.
2. Penerapan metode *Single Exponential Smoothing*.
3. Sistem yang dibuat menggunakan Database MySQL dan bahasa pemrograman PHP.

1.4 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Meramalkan jumlah produk gas yang dibeli oleh konsumen PT. Blue Gas Cabang Jember pada bulan berikutnya menggunakan metode *Single Exponential Smoothing*.
2. Mencari tingkat akurasi sistem dengan metode *Single Exponential Smoothing* pada perepan study kasus di PT. Blue Gas Cabang Jember.

1.5 Manfaat Penelitian

Manfaat yang diperoleh dari penelitian ini adalah :

1. Penelitian ini diharapkan dapat membantu pegawai PT. Blue Gas Cabang Jember untuk mengetahui jumlah tabung Blue Gas yang akan dipesan.
2. Dapat menjadi referensi penelitian selanjutnya yang menggunakan metode *Single Exponential Smoothing*.