

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pada saat ini pengguna sepeda motor semakin banyak dan pertumbuhan pasar motor di Indonesia semakin meningkat dari tahun ke tahun. Hal ini mengakibatkan perusahaan – perusahaan yang bekerja dalam bidang penjualan sepeda motor juga semakin bersaing dalam memberikan pelayanan yang sebaik-baiknya untuk mendapatkan konsumen. Oleh karena itu seorang pemimpin perusahaan harus membuat suatu perencanaan yang baik.

Dalam merealisasikan perencanaan tersebut perusahaan perlu suatu sistem perhitungan atau peramalan yang tepat agar dapat menyediakan stok yang sesuai dengan kebutuhan dan permintaan dari konsumen.

Peramalan merupakan bagian awal dari suatu proses pengambilan suatu keputusan. Peramalan adalah pemikiran terhadap suatu besaran, misalnya permintaan terhadap satu atau beberapa produk pada periode yang akan datang. Dalam kegiatan produksi, peramalan dilakukan untuk menentukan jumlah permintaan terhadap suatu produk dan merupakan langkah awal dari proses perencanaan dan pengendalian produksi.

CV. Karunia Sejahtera Motor (KSM) Jember merupakan salah satu perusahaan yang bergerak dalam bidang penjualan yaitu penjualan sepeda motor. CV. Karunia Sejahtera Motor adalah salah satu dealer resmi motor Honda yang terletak di Jl. Moch. Seruji no. 10, Patrang, Jember. Sebagai suatu perusahaan, CV. Karunia Sejahtera Motor memasok kendaraan motornya dari PT. Astra Honda Motor (AHM). Dalam setiap bulan sekiranya CV. Karunia Sejahtera Motor harus mempunyai stok kurang lebih 200 unit sepeda motor berbagai tipe. Namun karena tidak pastinya kuantitas pembelian sepeda motor pada tiap bulannya, menyebabkan CV. Karunia Sejahtera Motor harus lebih teliti lagi dalam memutuskan prediksi penjualan untuk periode selanjutnya. Ketika prediksi penjualan di buat terlalu besar maka biaya produksi akan membengkak dan seluruh investasi yang ditanamkan menjadi kurang efisien dan terganggunya *cash*

flow perusahaan. Sebaliknya, ketika prediksi penjualan di buat terlalu kecil maka perusahaan akan menghadapi kehabisan persediaan (*Stok Out*), sehingga pelanggan atau konsumen terpaksa menunggu terlalu lama untuk produk yang diinginkan.

Dengan adanya permasalahan tersebut di CV. Karunia Sejahtera Motor maka diperlukannya rekonstruksi sistem yang nantinya mampu menangani permasalahan stok sepeda motor untuk meminimalisir kekurangan atau kelebihan stok tersebut. Sistem peramalan ini menggunakan metode *Trend Moment* yang diharapkan dapat diteliti tingkat error dalam memecahkan masalah pada CV. Karunia Sejahtera Motor. Seperti penelitian sebelumnya oleh Helmiyanti Muhadi Mudi (2016) berjudul Sistem Pendukung Keputusan Peramalan Penjualan Mobil Menggunakan Metode *Trend Moment* (Studi Kasus PT. Hadji Kalla Cabang Kendari) dan penelitian oleh Arief Soma Darmawan (2012) berjudul Sistem Pendukung Keputusan Peramalan Penjualan Batik di Pekalongan Dengan Metode *Trend Moment* yang telah meneliti tingkat kesalahan peramalan metode Trend Moment dengan nilai *error* 1.04% dan hasilnya efektif untuk memecahkan permasalahan tersebut.

Metode *Trend Moment* merupakan metode untuk mencari garis trend dengan perhitungan statistika dan matematika tertentu guna mengetahui fungsi garis lurus sebagai pengganti garis patah-patah yang dibentuk oleh data historis perusahaan. Dengan demikian pengaruh unsur subyektif dapat dihindarkan. Kelebihan dari metode trend moment dibandingkan dengan metode lainnya terletak pada penggunaan parameter x yang dipakai, sehingga tidak ada perbedaan apakah data yang dipakai merupakan data historis berjumlah genap ataukah ganjil, karena nilai dalam parameter x selalu dimulai dengan nilai 0 sebagai urutan pertama.

Berdasarkan dari uraian di atas, penulis mengangkat judul “Peramalan Penjualan Sepeda Motor Matic Menggunakan Metode *Trend Moment* Pada CV. Karunia Sejahtera Motor Jember”. Dengan adanya program ini diharapkan agar dapat membantu perusahaan dalam mengelola dan memprediksi secara lebih

efektif dan efisien dalam penjualan sepeda motor dan menentukan ketersediaan sepeda motor.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang diuraikan sebelumnya, terdapat beberapa permasalahan yang akan diangkat dalam skripsi ini, antara lain :

1. Bagaimana penerapan metode *Trend Moment* untuk meramalkan penjualan sepeda motor matic di CV. Karunia Sejahtera Motor Jember ?
2. Bagaimana tingkat *error* dalam penerapan metode *Trend Moment* pada peramalan penjualan sepeda motor matic di CV. Karunia Sejahtera Motor Jember ?

1.3 Batasan Masalah

Agar tidak menyimpang jauh dari permasalahan, maka tugas akhir ini mempunyai batasan masalah sebagai berikut :

1. Data yang diambil berdasarkan pada data penjualan sepeda motor matic sebelumnya pada bulan Januari 2015 – Juni 2018 di CV. Karunia Sejahtera Motor Patrang – Jember.
2. Perhitungan peramalan hanya dilakukan pada sepeda motor merek Honda tipe matic yaitu Beat, Vario, Scoopy dengan warna hitam, merah dan putih di CV. Karunia Sejahtera Motor Patrang - Jember.
3. Penelitian ini hanya membahas peramalan penjualan sepeda motor matic menggunakan metode *Trend Moment*.
4. Perhitungan tingkat error menggunakan rumus MAPE.

1.4 Tujuan

Tujuan dari penelitian tugas akhir ini yang dilakukan oleh penulis antara lain :

1. Menerapkan metode *Trend Moment* pada aplikasi penjualan sepeda motor matic di CV. Karunia Sejahtera Motor Jember.

2. Mengetahui tingkat *error* metode *Trend Moment* dalam peramalan penjualan sepeda motor *matic* di CV. Karunia Sejahtera Motor Jember.

1.5 Manfaat

Manfaat dari penelitian tugas akhir yang dilakukan oleh penulis adalah sebagai berikut :

1. Dapat menggunakan sistem aplikasi untuk meramalkan penjualan pada periode-periode mendatang.
2. Perusahaan dapat mengetahui tingkat penjualan sepeda motor setiap bulannya menggunakan sistem aplikasi ini.
3. Perusahaan dapat menentukan berapa persediaan sepeda motor untuk bulan berikutnya.

