

BAB 1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Peramalan (forecasting) adalah metode kuantitatif untuk memprediksi apa yang akan terjadi pada masa mendatang menggunakan data masa lalu yang dapat digunakan untuk berbagai tujuan, seperti perencanaan, pengambilan keputusan, dan pengendalian (Keane dan Wei, 2021). Sistem peramalan penjualan pada aplikasi pencatatan penjualan digunakan untuk merencanakan strategi mendapatkan keuntungan dalam usaha penjualan dengan membantu meramalkan penjualan masa depan. Usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) seperti CV. Kanjaya, yang berkonsentrasi pada produksi dan penjualan kacang mete olahan di Kota Kediri, menghadapi tantangan yang semakin besar di tengah globalisasi dan persaingan bisnis yang semakin ketat. Membutuhkan perencanaan strategis yang baik dan manajemen yang efektif untuk mengelola bisnis kacang mete dengan sukses. Salah satu elemen yang paling penting adalah kemampuan untuk meramalkan secara akurat penjualan kacang mete.

Peramalan penjualan adalah proses memprediksi jumlah penjualan produk atau jasa di masa depan (Hidayati dan Nurhayati, 2022). Dalam hal ini permasalahan yang ada adalah *restock* yang tidak pasti, tergantung pada tingkat penjualan. Saat ini CV. Kanjaya mengatasinya dengan melakukan *restock* sebanyak 10 kg dilihat dari catatan penjualan yang ada pada lampiran. Jika kacang mete bulan ini belum habis seperti bulan november 2023, stok tersebut akan digunakan untuk bulan berikutnya yaitu bulan desember 2023, hal ini bisa berpengaruh terhadap kualitas dari kacang mete yang dijual. Ketika pelanggan ingin membeli namun stok kurang memenuhi, seperti pada bulan maret 2024 dan juli 2024 yang melakukan *restock* 5 kg untuk menambah stok, ini memengaruhi kenyamanan pembeli karena harus *restock*. Peramalan penjualan dapat digunakan untuk pengambilan keputusan strategis dan manajemen inventaris. Dengan memiliki perkiraan yang akurat tentang permintaan di masa depan, CV. Kanjaya dapat mengatur persediaan dengan lebih baik dan mencegah situasi stok yang berlebihan yang dapat memengaruhi kualitas dan kekurangan stok yang dapat mengakibatkan kehilangan pelanggan. Sistem peramalan penjualan terdiri dari dua komponen utama, yaitu metode

peramalan dan perangkat lunak peramalan (Aprilianto dan Fauzi, 2016). Oleh karena itu, sistem peramalan penjualan yang tepat sangat penting untuk meningkatkan operasi perusahaan. Tujuan penelitian ini adalah untuk menciptakan sistem peramalan penjualan kacang mete yang efisien dan dapat diandalkan.

Dalam konteks ini, tujuan penelitian ini adalah untuk memberikan peramalan penjualan menggunakan metode moving average kepada CV.Kanjaya untuk mempersiapkan persediaan produksi. Metode yang dipakai untuk peramalan penjualan ini adalah moving average. Metode moving average cocok digunakan ketika data memiliki fluktuasi acak tanpa tren atau musiman yang jelas (Syofian dan Nugraha, 2021) .Dengan mengembangkan sistem peramalan penjualan, CV. Kanjaya akan dapat memanfaatkan metode moving average untuk meramalkan penjualan kacang mete pada bulan selanjutnya sehingga dapat menghindari pemborosan sumber daya dalam produksi, mengurangi biaya produksi yang tidak perlu. Dengan kata lain penelitian ini bertujuan untuk memberikan pengguna peramalan penjualan menggunakan metode yang mudah dipahami dan digunakan, mengingat CV. Kanjaya masih berskala UMKM, data catatan penjualan yang mereka miliki tidak terlalu panjang, dengan fluktuasi penjualan setiap bulannya tidak berbeda jauh.

1.2 Rumusan Masalah

Berikut rumusan masalah yang dibahas pada penelitian ini

- a. Bagaimana meramalkan penjualan kacang mete di CV. Kanjaya menggunakan metode *moving average* ?
- b. Bagaimana cara membuat sistem peramalan penjualan kacang mete di CV. Kanjaya menggunakan metode *moving average* pada aplikasi pencatatan penjualan ?

1.3 Batasan Masalah

Berikut batasan masalah yang ada pada penelitian ini

- a. Sistem peramalan pada penelitian ini melakukan peramalan penjualan dengan mengambil data penjualan pada CV.Kanjaya. Data yang digunakan untuk proses

peramalan adalah data penjualan 12 dari bulan september 2023 sampai agustus 2024

- b. Sistem peralaman penjualan ini menggunakan metode moving average 3 periode untuk melakukan peramalan penjualan.

1.4 Tujuan

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk membangun aplikasi pencatatan penjualan yang menerapkan sistem peramalan penjualan pada data penjualan kacang mete di CV. Kanjaya menggunakan metode moving average yang mudah digunakan.

1.5 Manfaat

Berikut manfaat yang diperoleh dari penelitian ini

- a. Bagi CV. Kanjaya, penelitian ini diharapkan dapat membantu meningkatkan akurasi peramalan penjualan kacang mete. Hal ini dapat membantu untuk membuat keputusan menentukan jumlah stok yang lebih baik dan meningkatkan keuntungan penjualan.
- b. Bagi peneliti, penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan dan wawasan tentang peramalan penjualan produk.