



BAB I PENDAHULUAN

© Hak Cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

A. Latar Belakang Masalah

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Penjualan merupakan salah satu indikator yang paling penting dalam sebuah perusahaan, bila tingkat penjualan yang dihasilkan oleh perusahaan tersebut besar, maka laba yang dihasilkan perusahaan itu pun akan besar juga. Sehingga perusahaan dapat bertahan dalam persaingan bisnis dan bisa mengembangkan usahanya. Penjualan merupakan sumber pemasukkan suatu perusahaan, karena dari penjualan dapat diperoleh laba serta suatu usaha untuk memikat konsumen. Sehingga jika penjualan terus berkembang maka perusahaan akan terus bertahan dalam persaingan bisnis, dan perusahaan akan selalu berkembang ke arah yang lebih baik.

Dunia bisnis yang terus berubah dengan cepat, serta persaingan pengusaha yang semakin kompetitif, mengharuskan perusahaan untuk mampu menganalisis lingkungan usaha dan memprediksi berbagai kemungkinan yang terjadi di masa depan. Kegiatan meramal atau *forecasting* masa depan merupakan salah satu usaha perusahaan sebagai dasar pengambilan keputusan strategis dalam kelangsungan usaha.

Bintang Barcode merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang teknologi *Automatic Identification and Data Capture* (AIDC). AIDC adalah identifikasi otomatis dan pengambilan data mengacu pada metode mengidentifikasi objek secara otomatis, mengumpulkan data tentangnya, dan memasukkannya langsung ke sistem komputer, tanpa keterlibatan manusia. Bintang Barcode memproduksi produk *consumable* seperti *label* dan *ribbon* yang di gunakan untuk *printer* khusus *barcode* dan biasanya teknologi

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



barcode dan produk *consumable label* dan *ribbon* di gunakan di bagian *inventory management, logistic*, dan industri percetakan. Selain itu, Bintang Barkode juga menjual *hardware* seperti *barcode printer, barcode scanner, dan sparepart printer*.

Permasalahan yang ada di Bintang Barkode adalah pencatatan transaksi masih secara manual, serta belum memiliki sistem peramalan (*forecasting*) maupun peramalan (*forecasting*) secara manual. Karena itu, Bintang Barkode kesulitan dalam memprediksi penjualan *ribbon barcode* di masa yang akan datang. Peramalan (*forecasting*) yang diperlukan Bintang Barkode adalah hubungan pengeluaran biaya promosi penjualan dengan hasil penjualan *ribbon barcode* setiap bulannya. Di bidang AIDC ini, perusahaan yang memegang stok barang dan memiliki prediksi penjualan yang baik akan memperoleh keuntungan strategis untuk mengambil keputusan dan menghasilkan penjualan. Bintang Barkode saat ini memerlukan peramalan (*forecasting*) penjualan.

Peramalan merupakan suatu usaha untuk meramalkan keadaan di masa mendatang melalui pengujian keadaan di masa lalu. Esensi peramalan adalah perkiraan peristiwa-peristiwa di waktu yang akan datang atas dasar pola-pola di waktu yang lalu dan penggunaan kebijakan terhadap proyeksi-proyeksi dengan pola-pola di waktu yang lalu. Metode peramalan terbagi dalam dua kategori yaitu metode peramalan kualitatif dan metode peramalan kuantitatif. Penjualan yang tidak menentu dari waktu ke waktu membuat peramalan kuantitatif menjadi salah satu cara membantu proses perencanaan perusahaan.

Metode least square merupakan metode peramalan yang menghasilkan secara matematik disebut "*line of best fit*" atau persamaan garis lurus terbaik dalam menggambarkan data yang ada. Oleh karena itu, guna membantu perusahaan dalam

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



proses perencanaan biaya promosi selanjutnya agar dapat membantu meningkatkan penjualan, dilakukanlah penelitian yang berjudul “Perancangan Sistem *Forecasting* Volume Penjualan Produk *Ribbon Barcode* Menggunakan Metode *Least Square* Pada Bintang Barkode”.

B. Ruang Lingkup Penelitian

1. Identifikasi Masalah

Dari uraian pada latar belakang yang telah dibahas maka dapat diambil suatu identifikasi masalah dari penelitian ini adalah:

- a. Pencatatan data penjualan masih secara manual.
- b. Belum adanya *forecasting* untuk melihat volume penjualan berdasarkan biaya promosi.
- c. Belum adanya *forecasting* untuk melihat visualisasi volume penjualan berdasarkan trend waktu.

2. Batasan Masalah

Batasan masalah untuk penelitian ini adalah sebagai berikut :

- a. Pencatatan data penjualan masih secara manual dan data yang digunakan untuk pencatatan adalah data penjualan *offline* yang sudah diurutkan dan dikelompokkan.
- b. Belum adanya *forecasting* untuk melihat volume penjualan berdasarkan biaya promosi untuk membantu memprediksi volume penjualan.
- c. Belum adanya *forecasting* untuk melihat visualisasi volume penjualan berdasarkan trend waktu.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



3. Tujuan Penelitian

Berdasarkan identifikasi masalah diatas, maka tujuan penelitian sebagai berikut:

- a. Melakukan peramalan (*forecasting*) pada data penjualan Bintang Barcode agar dapat menghasilkan informasi yang dibutuhkan manajemen Bintang Barcode.
- b. Membangun sistem aplikasi peramalan (*forecasting*) penjualan yang dapat membantu manajemen dalam pengambilan keputusan di masa yang akan datang.
- c. Menghasilkan sistem *forecasting* yang dapat membantu Bintang Barcode dalam melakukan pengambilan keputusan pada masa yang akan datang.

4. Manfaat Penelitian

- a. Untuk Bintang Barcode
- Mempermudah dalam melakukan prediksi penjualan di masa yang akan datang.
 - Dapat memanfaatkan data transaksi penjualan menjadi informasi yang menunjang dalam pengambilan keputusan strategis di masa yang akan datang.
 - Dengan adanya peramalan (*forecasting*) penjualan, perusahaan mengetahui kondisi keuangan sehingga dapat menjaga kondisi keuangan baik saat ini maupun di masa yang akan datang.

© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



b. Untuk Penulis

- Penulis dapat mengembangkan wawasan dan meningkatkan kemampuan dalam menganalisa dan *forecasting* data transaksi penjualan suatu perusahaan. Penulis juga mendapatkan wawasan tentang aplikasi *forecasting* penjualan untuk membantu perusahaan mengolah data menjadi informasi yang berguna.

c. Untuk Pembaca

- Pembaca dapat melihat hasil kajian penelitian dan dapat dijadikan referensi untuk melakukan penelitian selanjutnya. Hasil dari penelitian juga dapat memberikan wawasan baru mengenai *forecasting* penjualan dengan Metode *Least Square*.

© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.