

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Permasalahan

Semua organisasi beroperasi dalam suatu lingkungan yang mengandung unsur ketidakpastian, tetapi keputusan harus tetap diambil yang nantinya akan mempengaruhi masa depan organisasi tersebut, suatu pendugaan secara ilmiah terhadap masa datang akan jauh lebih berarti ketimbang pendugaan yang tidak ilmiah (Lincoln Arsyad, 1993:3). menurut Lincoln Arsyad yang dimaksud dengan pendugaan secara ilmiah adalah pembuatan ramalan yang didasarkan pada metode-metode manipulasi data secara logis yang dihasilkan dari kejadian-kejadian masa lalu.

Dalam sebuah perusahaan yang bergerak di bidang jasa atau bidang manufaktur, diperlukan suatu perencanaan yang tepat agar perusahaan tersebut dapat terus bersaing dengan para kompetitornya. Semakin tepat keputusan yang dibuat, maka semakin kecil pula resiko perusahaan tersebut mengalami kerugian. Dikarenakan adanya kompetitor yang membuat persaingan lebih ketat, Perusahaan mesti mengadakan serangkaian kegiatan penjualan yang efektif dan memberikan peralatan promosi untuk merangsang pembelian agar lebih meningkat (Kotler, 1989:28).

Dalam penelitian ini studi kasus dilakukan pada sebuah perusahaan manufaktur, yang mana salah satu hal yang harus diperhatikan adalah perencanaan untuk penetapan anggaran biaya produksi. Yang mana perusahaan harus dapat meminimalkan kesalahan dalam hal penetapan anggaran biaya produksi. Dan pada kenyataannya sering terjadi suatu keadaan dimana jumlah

angka penjualan barang yang diproduksi tidak sebanding atau dikatakan lebih kecil daripada jumlah angka produksi barang sehingga dapat menyebabkan kerugian pada perusahaan. Selain itu pula dalam setiap pencatatan transaksi yang telah dilakukan baik itu transaksi penjualan produk atau transaksi pembelian bahan masih dilakukan secara manual dan pelaksanaannya tidak dilakukan secara rutin setiap kali terdapat transaksi, sehingga pihak manajemen kesulitan dalam melakukan suatu keputusan berdasarkan laporan penjualan atau pembelian karena ketersediaan kedua laporan tersebut selalu terlambat. Dalam penelitian ini metode yang digunakan dalam proses perhitungan peramalan adalah metode exponential smoothing, karena menurut Lincolin Arsyad, metode exponential smoothing adalah salah satu metode yang tepat untuk digunakan dalam proses perhitungan peramalan jika data yang akan diteliti bersifat trend. Hal tersebut sesuai dengan pola data yang terdapat pada data penjualan yang pola datanya terkadang menaik atau cenderung menurun pada suatu periode tertentu.

Berdasarkan uraian permasalahan di atas, akan dibuat Sistem Informasi Peramalan Penjualan Dengan Menggunakan Metode Exponential Smoothing. Sehingga melalui sistem ini, dapat diketahui angka penjualan pada periode mendatang yang tentunya dapat membantu perusahaan untuk merencanakan jumlah angka produksi yang akan di hasilkan dengan lebih tepat serta terintegrasi dengan pencatatan setiap transaksi penjualan atau transaksi pembelian yang sudah dilakukan. sehingga melalui output dari sistem ini yang berupa laporan transaksi penjualan, transaksi pembelian dan laporan hasil perhitungan peramalan diharapkan dapat membantu pihak manajerial dalam membuat suatu keputusan.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, dapat dirumuskan permasalahan sebagai berikut:

1. Bagaimana membuat rancang bangun sistem informasi untuk peramalan penjualan pada CV. Djenggolo.
2. Bagaimana membuat sistem untuk meramalkan data penjualan untuk mengetahui jumlah barang yang terjual di periode mendatang dengan menggunakan metode peramalan exponential smoothing.

1.3 Batasan Masalah

Batasan masalah dalam sistem ini adalah sebagai berikut:

1. Peramalan jumlah angka penjualan dilakukan dengan menggunakan metode Exponential Smoothing dengan teknik Holt.
2. Studi kasus dilakukan di CV. Djenggolo Sidoarjo.
3. Periode yang akan diramalkan adalah untuk periode 1 bulan mendatang.
4. Proses yang dibahas dalam sistem ini antara lain:
 - a. Proses pencatatan penjualan

Pencatatan penjualan yang dimaksud adalah mendata atau menyimpan setiap transaksi penjualan tiap produk.

- b. Proses pencatatan pembelian

Pencatatan pembelian yang dimaksud adalah mendata atau menyimpan setiap transaksi pembelian bahan baku.

- c. Proses peramalan penjualan

1.4 Tujuan

Tujuan dari pembuatan sistem ini adalah :

1. Membuat rancang bangun sistem informasi peramalan penjualan pada CV. Djenggolo agar dapat membantu perusahaan mengambil suatu keputusan setelah mengetahui peramalan penjualan di masa mendatang.
2. Membuat sistem untuk meramalkan hasil penjualan untuk mengetahui jumlah barang yang terjual di periode mendatang dengan menggunakan metode peramalan exponential smoothing.

1.5 Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan yang digunakan dalam penyusunan laporan Tugas Akhir ini dibedakan dengan pembagian bab dengan rincian sebagai berikut:

BAB I : PENDAHULUAN

Pada bab ini dijelaskan tentang latar belakang, perumusan masalah, batasan masalah dan tujuan tugas akhir ini.

BAB II : LANDASAN TEORI

Pada bab ini dijelaskan tentang teori yang mendukung pokok pembahasan tugas akhir yang meliputi konsep sistem informasi, kebutuhan akan peramalan, macam peramalan, proses peramalan, konsep dari data trend, konsep metode exponential smoothing, perhitungan meramalan dengan teknik holt.

BAB III : PERANCANGAN SISTEM

Dalam bab ini dijelaskan tentang tahap yang dikerjakan dalam penyelesaian Tugas Akhir mulai dari analisa sistem, perancangan sistem, pembuatan dokumen flow terkomputerisasi, pembuatan flowchart perhitungan peramalan, pembuatan DFD, perancangan ERD, dan Desain Input/Output.

BAB IV : EVALUASI

Bab ini menjelaskan tentang implementasi program, berisi langkah-langkah implementasi perancangan program dan hasil implementasi program, serta analisis terhadap kinerja program tersebut.

BAB V : PENUTUP

Bab ini berisi kesimpulan yang menjawab pernyataan dalam perumusan masalah dan beberapa saran yang bermanfaat dalam pengembangan sistem di masa mendatang.

