

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

PT. Panther Part merupakan distributor *bodypart* yang menjual secara *eceran* maupun *partai*. Penjualan dilakukan di toko yang terletak di sebuah lokasi pusat niaga Surabaya. Selain menjual di toko, PT. Panther Part menerapkan penjualan dengan berkeliling dan *delivery service*. PT. Panther Part menjual lebih kurang 500 jenis *bodypart*. Dengan jumlah pelanggan lebih kurang 300 bengkel maupun perorangan. Sebagai *distributor bodypart*, penjualan yang dilakukan sehari dapat melebihi seratus transaksi penjualan. Dalam sekali transaksi penjualan dapat berisi ratusan jenis *bodypart*.

PT. Panther Part saat ini belum menerapkan sistem informasi pada bisnisnya. Proses pembelian barang yang dilakukan saat ini, penentuan jumlah barangnya masih dilakukan dengan perkiraan. Pencatatan jenis *bodypart* dan *stock bodypart* saat ini dilakukan pada sebuah buku besar. Dengan cara ini karyawan harus selalu melihat dengan satu persatu saat ada pemesanan. Hal ini membutuhkan ketelitian dan waktu yang lama dan membuat pelanggan harus menunggu. Pemilik juga mengalami kesulitan karena tidak dapat melakukan penyetokan *bodypart* yang ada dengan cepat.

Salah satu indikator pertumbuhan suatu perusahaan dapat dilihat dari besarnya volume penjualannya. Penjualan merupakan salah satu kegiatan dari sekian banyak kegiatan pokok perusahaan dalam usahanya mencapai tujuan yang ditetapkan. Untuk penjualan barang - barang *bodypart* membutuhkan pemikiran

yang sangat mendalam dan memerlukan fokus perhatian yang khusus terhadap faktor - faktor penjualan.

Suatu perusahaan tidak akan mampu mempertahankan kelangsungan hidupnya maupun mencapai tujuannya bilamana perusahaan tersebut tidak mampu mengontrol hasil - hasil penjualannya. Dapat pula dikatakan bahwa betapapun baik dan lancarnya kegiatan - kegiatan lain dalam perusahaan, apabila ternyata perusahaan tersebut tidak dapat menjual produknya, maka secara otomatis eksistensi segala aktivitas perusahaan akan terganggu. Dengan semakin banyaknya daerah pemasaran, PT. Panther Part menghadapi kendala dalam memprediksi penjualan yang akan datang, dikarenakan prediksi penjualan sangat berpengaruh pada penentuan *order* barang. Berbagai faktor yang harus dipertimbangkan dalam memprediksi penjualan yang akan datang seperti jumlah pesanan penjualan yang belum terpenuhi dan persaingan usaha.

Dengan semakin berkembangnya teknologi terutama dibidang sistem informasi, maka pengambilan suatu keputusan menjadi suatu hal yang mudah, cepat, dan otomatis. *Single Moving Average* merupakan metode yang banyak digunakan peramalan, salah satunya digunakan untuk peramalan penjualan sebagai pertimbangan dalam pengambilan keputusan. Dari permasalahan diatas, PT. Panther Part membutuhkan suatu aplikasi sebagai alat bantu pemecahan masalah, oleh karena itu perlunya dibuat suatu Sistem Informasi Peramalan Penjualan menggunakan metode *Single Moving Average* pada PT. Panther Part. Dengan adanya sistem ini diharapkan PT. Panther part mampu memperkirakan penjualan pada periode - periode ke depan untuk memaksimalkan laba yang didapatkan.

1.2. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang permasalahan, dapat dirumuskanlah permasalahan dalam tugas akhir ini yaitu : Bagaimana merancang dan menerapkan metode *Single Moving Average* untuk meramalkan jumlah penjualan *bodypart* pada PT. Panther Part ?.

1.3. Pembatasan Masalah

Dalam perancangan sistem informasi peramalan penjualan menggunakan metode *Single Moving Average* perlu diberikan beberapa batasan permasalahan dengan tujuan agar pembahasan tidak meluas dan menyimpang dari tujuan. Adapun batasan permasalahan ini, antara lain :

1. Pada aplikasi ini tidak dibahas proses produksi dan hal - hal yang berhubungan dengan laporan keuangan (*accounting*).
2. Aplikasi yang dikembangkan ini tidak membahas Sistem Informasi Penjualan, tetapi merupakan pengembangan dari Sistem Informasi Penjualan yang sudah ada.
3. Periode yang diramalkan adalah untuk periode 1 minggu mendatang.
4. Panjang periode peramalan yang digunakan adalah 1 sampai 10 minggu.
5. Data penjualan yang digunakan adalah data penjualan periode bulan Januari 2012 sampai dengan April 2012.
6. Optimalisasi yang akan dilakukan hanya berdasarkan pada jumlah persediaan barang terhadap permintaan pasar.

1.4. Tujuan

Tujuan dari pembuatan Tugas Akhir ini adalah merancang dan menerapkan sistem informasi peramalan penjualan menggunakan metode *single moving average* untuk menghitung perkiraan jumlah pemesanan *bodypart* ke *supplier* agar tidak mengalami kekosongan pada penjualan berikutnya di PT. Panther Part.

1.6. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan tugas akhir yang berjudul “Sistem Informasi Peramalan Penjualan menggunakan Metode *Single Moving Average* (Studi Kasus PT. Panther Part)” sebagai berikut :

BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini menjelaskan gambaran umum penulisan yang berisi latar belakang masalah, perumusan masalah, pembatasan masalah, tujuan, dan keterangan mengenai sistematika penulisan.

BAB II : LANDASAN TEORI

Bab ini akan menjelaskan teori yang mendukung pokok pembahasan tugas akhir yang meliputi antara lain sistem informasi, penjualan, prediksi penjualan, konsep teknik peramalan, konsep ukuran ketepatan metode peramalan, dan teori tentang metode *single moving average*, Microsoft Visual Basic .Net 2005, PT Panther Part.

BAB III : ANALISIS DAN PERANCANGAN SISTEM

Dalam bab ini dijelaskan tentang tahap - tahap yang dikerjakan dalam penyelesaian Tugas Akhir mulai dari studi pustaka, wawancara, analisis permasalahan, Perancangan *Data Flow Diagram*,

Perancangan *Entity Relationship Diagram*, struktur *database* dan perancangan *input output* dilengkapi dengan perancangan uji coba.

BAB IV : EVALUASI DAN IMPLEMENTASI

Bab ini menjelaskan tentang implementasi dari program, berisikan langkah - langkah implementasi dari perancangan program dan hasil implementasi dari 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 program di waktu yang akan datang.