

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Persaingan di bidang bisnis di era globalisasi saat ini yang semakin ketat membuat beberapa perusahaan untuk mendorong para karyawannya untuk dapat memenuhi target penjualan. Banyak diperlukan strategi guna untuk memenuhi kebutuhan pelanggan yang bervariasi, dengan pola dan gaya hidup yang berbeda-beda pula. Keberhasilan dari sebuah perusahaan juga harus didukung dengan tingkat penjualan yang dilakukan. Begitu pula karyawan yang dituntut untuk memenuhi target penjualan setiap bulannya harus memutar otak untuk dapat menjual produk secara maksimal. Permintaan pelanggan yang berubah setiap harinya menuntut para perusahaan lebih detail dalam perencanaan strategi untuk meningkatkan penjualan setiap harinya. Salah satu yang dapat dilakukan pihak manajemen adalah melakukan prediksi penjualan (*sales forecasting*).

Prediksi adalah data di masa lalu yang digunakan untuk keperluan estimasi data yang akan datang. Prediksi atau Forecasting merupakan bagian terpenting bagi setiap perusahaan ataupun organisasi bisnis dalam setiap pengambilan keputusan manajemen. Prediksi itu sendiri bisa menjadi dasar bagi perencanaan jangka pendek, menengah maupun jangka panjang suatu perusahaan. Ramalan pada dasarnya merupakan dugaan atau perkiraan mengenai terjadinya suatu kejadian atau peristiwa di waktu yang akan datang.

Azmeela adalah sebuah brand yang dirintis oleh Retno Dewi Hartianti dan Arum Yuniarsih semenjak sejak masa kuliah. Diawali dengan rasa penasaran dan keinginan untuk berkarya, brand yang awalnya dimulai dengan coba-coba ini akhirnya digarap secara serius mulai Agustus 2016. Mengedepankan visi memenuhi kebutuhan muslimah untuk berkerudung dengan nyaman, modis dan elegan, azmeela secara konsisten menghadirkan aneka jenis kerudung dan kebutuhan fashion muslim pendukung lainnya.

Untuk mengetahui penjualan bulanan selama ini hanya dapat diketahui dengan laporan tertulis dari bagian keuangan perusahaan. Dengan mengetahui data penjualan datang, kesulitan dalam menentukan penjualan pada bulan yang

akan datang tentunya akan dapat diselesaikan dengan metode kuadrat terkecil (*Least Square*) yang merupakan model prediksi time series dengan memperhatikan data yang disusun berdasarkan urutan waktu penjualan di periode sebelumnya. Dengan Menganalisis data transaksi penjualan setiap bulannya yang telah terjadi diharapkan akan memudahkan bagian keuangan untuk mendapatkan informasi prediksi tentang penjualan pada bulan yang akan datang, serta diharapkan akan mengurangi atau bahkan menemukan permasalahan yang ada.

Metode *Least Square* adalah metode prediksi yang biasanya digunakan untuk memprediksi prediksi penjualan (*sales forecasting*). Metode ini merupakan salah satu metode berupa data deret berkala atau time series, yang mana dibutuhkan data-data penjualan masa lampau untuk melakukan prediksi penjualan dimasa mendatang sehingga dapat ditentukan hasilnya. Metode ini menggunakan perhitungan matematis untuk menentukan garis yang paling sesuai atau garis regresi linear melalui sekelompok titik.

Penelitian mengenai penerapan metode *Least Square* pada prediksi penjualan telah dilakukan oleh Bangun Unedo Putra Manurung dengan judul penelitian “ Implementasi *Least Square* Untuk Prediksi Penjualan Sepeda Motor (Studi Kasus : PT.Graha Auto Pratama)”. Metode di penelitian tersebut diugunakan untuk mendapatkan hasil yang didapat berupa aplikasi prediksi jumlah penjualan sepeda motor. Perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang dilakukan sekarang yaitu terletak pada periode yang digunakan, perbedaan juga terletak pada objek yang diteliti dimana penelitian tersebut menggunakan objek penjualan sepeda motor pada PT. Graha Auto Pratama.

Berdasarkan dari permasalahan di atas penelitian yang dilakukan adalah penelitian menggunakan *Least Square* dalam prediksi penjualan dengan judul **“SISTEM PREDIKSI PENJUALAN KERUDUNG DI TOKO AZMEELA MENGGUNAKAN METODE *LEAST SQUARE*”**

## 1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang dari penelitian yang telah dipaparkan di atas, terdapat beberapa permasalahan, yaitu:

- 1) Bagaimana cara untuk memprediksi penjualan pada bulan selanjutnya untuk mengatasi permasalahan persediaan produk untuk memenuhi permintaan yang fluktuatif atau yang berubah-ubah?
- 2) Bagaimana hasil laporan bulanan penjualan menggunakan metode *Least Square* untuk menentukan jumlah produksi kerudung di Toko Azmeela?

## 1.3 Batasan Masalah

Berdasarkan dari rumusan masalah maka penelitian ini dibatasi dengan beberapa hal, yaitu :

- 1) Data yang digunakan untuk prediksi hanya data historis penjualan 2 Tahun kebelakang yaitu tahun 2020 sampai tahun 2022 (Bulan Mei).
- 2) Aplikasi prediksi ini hanya dapat diakses dan digunakan oleh orang yang memiliki otoritas di Toko Azmeela.
- 3) Data barang yang digunakan dalam penelitian ini hanya kerudung.

## 1.4 Maksud dan Tujuan Penelitian Masalah

Maksud dan Tujuan dari penerapan *Least Square* untuk memprediksi penjualan kerudung ini adalah:

- a. Untuk memprediksi penjualan pada bulan selanjutnya
- b. untuk mengatasi permasalahan persediaan produk untuk memenuhi permintaan yang fluktuatif atau yang berubah-ubah.
- c. Untuk mempermudah laporan bulanan penjualan pada bulan selanjutnya dan menentukan jumlah produksi kerudung di Toko Azmeela

## 1.5 Sistematika Penulisan

Ruang lingkup pembahasan yang menjelaskan batasan masalah pada penulisan skripsi ini antara lain:

## **BAB I PENDAHULUAN**

Dalam bab pendahuluan ini berisikan latar belakang yang membahas mengenai pembahasan topik penelitian secara umum dan khusus, rumusan, batasan masalah tujuan masalah dan sistematika penulisan.

## **BAB II METODOLOGI PENELITIAN**

Dalam bab metodologi penelitian ini membahas mengenai metodologi yang digunakan dalam penelitian sistem prediksi penjualan kerudung di toko Azmeela.

## **BAB III TINJAUAN PUSTAKA**

Bab ini berisikan mengenai teori-teori yang digunakan atau berhubungan dengan penelitian prediksi penjualan kerudung di toko Azmeela

## **BAB IV ANALISIS DAN PERANCANGAN MASALAH**

Dalam bab ini membahas mengenai analisis dan perancangan masalah dari penelitian prediksi penjualan kerudung di toko Azmeela, dilakukan dengan proses pengumpulan data dan analisis data dari hasil penelitian yang telah dilakukan.

## **BAB V IMPLEMENTASI DAN PENGUJIAN**

Dalam bab ini berisikan mengenai pembahasan implementasi dan pengujian pada penelitian prediksi penjualan kerudung di toko Azmeela.

## **BAB VI PENUTUP**

Bab ini menyatakan pemahaman peneliti tentang masalah yang diteliti berkaitan dengan skripsi berupa kesimpulan dan saran-saran penelitian