BAB 1
PENDAHULUAN

1.1 LATAR BELAKANG

Toko Vetza Jeans merupakan sebuah toko dengan produk penjualan utama yaitu jenis jeans, yang dikelola oleh seorang pemilik toko dan dua orang karyawan. Toko ini sudah berjalan hampir kurang lebih tiga setengah tahun.

Dalam proses bisnisnya tentu saja seperti toko lainnya, toko Vetza Jeans ini mengalami pasang surut penjualan. Toko ini akan mengalami tingkat penjualan yang tinggi di hari – hari raya, seperti natal, idul fitri, dan bahkan saat tahun baru. Namun pada hari biasa, toko ini terkadang mengalami penurunan penjualan yang sangat drastis. Karena hal itu juga, ada beberapa produk jeans yang terjual sangat lama sehingga menyebabkan produk jeans ini hampir kehilangan kualitasnya.

Pengurangan kualitas pada produk jeans berimbas pada penjual dan pembeli. Untuk penjual, akan mengalami kerugian pada anggaran. Sedangkan untuk pembeli, produk yang sudah dibeli kemungkinan besar tidak akan bertahan lama. Selain itu, karena produk yang tidak terjual terus menumpuk, biaya produksi dan biaya penjualan tentu akan memiliki selisih yang semakin besar dan hal tersebut membuat toko ini semakin rugi.

Berdasarkan masalah tersebut, salah satu solusi yang tepat adalah melakukan *forecasting* atau prediksi penjualan. *Forecasting* adalah cara yang dilakukan untuk memperkirakan pendapatan masa mendatang dengan memprediksi jumlah produk yang akan dijual. Keuntungan setelah melakukan *forecasting* adalah nantinya toko ini akan lebih bisa merencanakan produksi jeans ke depannya sehingga tidak ada lagi barang yang terlalu lama disimpan di gudang dan menumpuk, kualitas barang tetap terjamin dan pengelolaan anggaran bisa lebih terkendali dari sebelumnya.

Selanjutnya metode yang digunakan dalam *forecasting* adalah metode *Autoregressive Integrated Moving Average* (ARIMA) yang bisa juga disebut metode *Box–Jenkins*. Metode ini merupakan metode yang memiliki nilai ketepatan paling maksimal atau sangat baik serta bisa digunakan disemua pola data. ARIMA

PERPUSTAKAAN UNIVERSITAS JENDERAL ACHMAD YANI YOGYAKARTA

sangat cocok digunakan dalam *forecasting* jangka pendek dengan menggunakan nila lama dan nilai sekarang secara akurat.

1.2 PERUMUSAN MASALAH

Berdasarkan latar belakang sebelumnya, masalah yang ada pada penelitian ini adalah toko Vetza Jeans mengalami kerugian pada kualitas produk yang terlalu lama disimpan, sehingga kualitas produk terus berkurang. Hal tersebut dikarenakan toko ini tidak melakukan *forecasting* penjualan pada produksinya sehingga banyak produk jeans yang lebih lama terjual.

1.3 PERTANYAAN PENELITIAN

1. Apa yang menyebabkan toko tersebut mengalami kerugian?
2. Apa solusi yang ditawarkan untuk mengatasi masalah tersebut?
3. Bagaimana keuntungan setelah solusi tersebut dijalankan pada toko itu?
4. Bagaimana implementasi metode ARIMA pada sistem *forecasting* penjualan jeans?
5. Bagaimana cara merancang sistem *forecasting* agar mudah dipahami oleh semua kalangan?

PERPUSTAKAAN UNIVERSITAS JENDERAL ACHMAD YANI YOGYAKARTA

1.4 TUJUAN PENELITIAN

Tujuan dilakukannya penelitian ini adalah untuk melakukan *forecasting* menggunakan metode ARIMA yang nanti hasilnya akan digunakan untuk toko Vetza Jeans untuk memprediksi penjualan produk jeans agar tidak mengalami kerugian.

1.5 MANFAAT HASIL PENELITIAN

1. Penjual tidak lagi mengalami kerugian anggaran.
2. Pembeli bisa dengan tenang membeli segala macam produk di toko Vetza Jeans tanpa harus mengkhawatirkan kualitasnya.
3. Anggaran di toko Vetza Jeans bisa lebih terkendali dan kualitasnya terjamin.
4. Penulis atau peneliti bisa menambah pemahaman tentang *forecasting* didunia bisnis.