

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Perusahaan adalah sebuah badan hukum dibentuk untuk menjalankan bisnis industri yang melakukan kegiatan produksi secara terus menerus dengan memanfaatkan sumber daya manusia dan sumber daya alam sehingga menghasilkan barang yang mampu memenuhi kebutuhan masyarakat yang bertujuan untuk memperoleh keuntungan atau laba, badan hukum ini dapat didirikan oleh perorangan maupun badan usaha yang berkedudukan di wilayah Negara Republik Indonesia. Salah satu jenis perusahaan berdasarkan badan usaha yaitu Perseroan Terbatas. Dalam Undang-Undang Republik Indonesia nomor 40 tahun 2007 Perseroan Terbatas merupakan suatu badan hukum dan merupakan persekutuan modal yang didirikan berdasarkan perjanjian, melakukan kegiatan usaha dengan modal dasar yang seluruhnya terbagi dalam saham dan memenuhi persyaratan yang ditetapkan dalam undang-undang Perseroan Terbatas serta peraturan pelaksanaannya (Ardyanto et al., 2022).

Perusahaan berdasarkan kegiatan yang dilakukan terbagi menjadi beberapa, salah satunya yaitu perusahaan manufaktur. Jenis perusahaan ini merupakan perusahaan yang bidang usahanya mengolah bahan mentah menjadi barang setengah jadi atau barang jadi yang siap dipakai, kemudian dijual kepada pihak-pihak tertentu yang membutuhkan barang tersebut baik berupa barang setengah jadi untuk diolah lebih lanjut atau juga bisa berupa

barang jadi yang siap untuk dipakai (Wicaksono et al., 2023). Penjualan merupakan salah satu aspek penting bagi perusahaan karna sebagai sumber pendapatan utama yang dapat mendukung perkembangan perusahaan. Oleh karena itu, perusahaan perlu mengelola penjualan dengan efektif agar mampu mempertahankan kelangsungan usahanya dan memperoleh laba sesuai harapan. Perusahaan dalam meningkatkan penjualan perlu adanya strategi yang tepat agar kapasitas penjualan terus dapat meningkat. Untuk mencapai kapasitas target penjualan yang diinginkan pada masa mendatang, diperlukan adanya peramalan penjualan. Berikut ini merupakan grafik hasil realisasi dari penjualan produk selama 24 bulan terakhir, yaitu mulai bulan Januari 2023 – Desember 2024 :



Gambar 1. 1 Data Realisasi Penjualan

Peramalan penjualan adalah estimasi mengenai aktivitas perusahaan dalam periode waktu mendatang, dan juga berisi estimasi mengenai kondisi atau posisi keuangan perusahaan di masa depan (Prayoga et al., 2023). Tujuan dilakukannya peramalan yaitu untuk membantu perusahaan dalam

mengambil keputusan terkait pengadaan material dan menentukan proses produksi kedepannya. Untuk memenuhi kebutuhan konsumen, manajemen menyiapkan peramalan permintaan produk. Peramalan permintaan ini merupakan peramalan jumlah produk yang akan diminta periode berikutnya yang diperoleh dari data penjualan produk sebelumnya.

Penerapan peramalan penjualan memerlukan metode-metode agar dapat meminimalisir kemungkinan terjadinya ketidakpastian permintaan produk pada periode yang akan datang. Kegiatan peramalan membutuhkan banyak informasi dan data penjualan pada periode sebelumnya, sehingga hasil analisis peramalan dapat sesuai dengan target yang realistis (Marzuqoh, 2023). Dalam memproyeksikan peramalan penjualan ada 2 (dua) metode yaitu metode kualitatif dan metode kuantitatif. Pada metode kuantitatif ada 2 (dua) metode yang sering digunakan dalam melakukan peramalan penjualan yaitu metode *time series* dan metode kasual. Dalam metode *time series* terdapat beberapa metode antara lain : metode *moving averages*, metode regresi dan metode *exponential smoothing*. Diantara ketiga metode tersebut, metode *exponential smoothing* adalah metode yang tepat untuk diterapkan dalam peramalan penjualan pada PT. Asaputex Jaya Sarung Pohon Korma.

Metode *exponential smoothing* adalah teknik peramalan yang menghitung rata-rata bergerak dengan memberikan bobot yang semakin menurun secara eksponensial terhadap nilai pengamatan masa lalu (Hanapi, 2024). Metode ini terbagi menjadi 3 (tiga) yaitu *Single Exponential*

Smoothing, *Double Exponential Smoothing*, dan *Triple Exponential Smoothing*. Berdasarkan 3 (tiga) metode tersebut, metode *Triple Exponential Smoothing* merupakan metode yang paling tepat untuk diterapkan karena dapat mengelola data berdasarkan musiman dan tren yang secara bersamaan ada dalam data *time series*. Keunggulan metode *Triple Exponential Smoothing* terletak pada proses pemulusannya yang dilakukan sebanyak tiga tahap, sehingga menghasilkan prediksi yang lebih akurat dibandingkan dengan metode peramalan lainnya.

Berdasarkan penelitian terdahulu dengan judul “Prediksi Tonase Penjualan PT. Immanuel Periode 2015-2024 Dengan Metode *Triple Exponential Smoothing*” yang dilakukan oleh Setyo & Abdillah (2024) menyatakan bahwa *Triple Exponential Smoothing* merupakan suatu metode yang sangat berguna dalam peramalan data deret waktu dengan komponen musiman dan tren, dengan syarat parameter yang digunakan disesuaikan dengan karakteristik data yang dianalisis. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa metode *Triple Exponential Smoothing* mampu memprediksi tonase penjualan dengan akurasi MAPE sebesar 11,55%, memenuhi kriteria akurasi baik. Dari hasil prediksi yang akurat dapat memberikan manfaat yang signifikan bagi PT. Immanuel, terutama dalam mengoptimalkan proses perencanaan produksi. Selain itu, akurasi prediksi membantu dalam merencanakan sumber daya dan alokasi tenaga kerja secara lebih efisien. PT. Immanuel dapat menggunakan hasil prediksi ini

untuk membuat keputusan yang lebih informatif terkait dengan pengadaan bahan baku, kapasitas produksi dan penjadwalan produksi.

PT. Asaputex Jaya Sarung Pohon Korma yang beralamat di Jl. Gajah Mada No. 74 – 76 Kraton, Tegal Barat, Kota Tegal. Perusahaan ini bergerak dalam bidang usaha perdagangan sarung tenun ber-merk pohon korma, dengan berbagai jenis kerapatan benang yang memiliki kualitas ekspor dan semuanya telah terdaftar di Direktorat Jendral Hak Kekayaan Intelektual. Sebagai usaha yang cukup berkembang, maka PT. Asaputex Jaya Sarung Pohon Korma memerlukan adanya suatu perencanaan produksi. Salah satu upaya yang dapat dilakukan yaitu dengan melakukan peramalan penjualan, sehingga dapat membantu perusahaan dalam mengambil keputusan terkait penentuan jumlah produksi barang yang sudah diperkirakan.

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara diketahui bahwa tingkat penjualan pada PT. Asaputex Jaya Sarung Pohon Korma mengalami kenaikan dan penurunan dari bulan Januari 2023 – Desember 2024, sehingga pada periode tersebut perusahaan mengalami permasalahan dalam persediaan barang dagang. Hal tersebut disebabkan karena permintaan pelanggan yang tidak stabil, serta tidak adanya penerapan peramalan penjualan pada PT. Asaputex Jaya Sarung Pohon Korma. Akibatnya, terjadi penimbunan stok barang di gudang karena kelebihan hasil produksi dan kekurangan stok barang ketika permintaan konsumen lebih banyak dari hasil produksi. Oleh karena itu, perusahaan perlu menerapkan peramalan penjualan dengan menggunakan metode *Triple Exponential Smoothing* agar

dapat memprediksi penjualan kedepannya dengan menggunakan data penjualan tahun sebelumnya.

PT. Asaputex Jaya memiliki suatu permasalahan yaitu perusahaan pernah mengalami kekurangan stok barang dagang serta pengadaan barang dagang yang berlebih, adanya permasalahan yang muncul disebabkan karena perusahaan tidak menerapkan peramalan penjualan. Oleh sebab itu, pentingnya penelitian ini dilakukan karena peramalan penjualan sangat penting bagi suatu perusahaan untuk menganalisis perubahan suatu tren, minat konsumen serta faktor ekonomi sehingga perusahaan dapat merencanakan produksi, mengelola stok barang dagang, dan kebutuhan tenaga kerja yang lebih efisien. Hal tersebut, membantu perusahaan dalam memprediksi penjualan produk yang lebih akurat dan mengurangi ketidakpastian. Dalam penelitian, metode peramalan penjualan yang tepat untuk diterapkan pada PT. Asaputex Jaya yaitu metode *Triple Exponential Smoothing* karena dalam metode ini terdapat 3 (tiga) persamaan pemulusan yaitu stasioner, *trend* dan musiman.

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“PERANCANGAN DASHBOARD BERBASIS MS EXCEL DALAM MEMPREDIKSI PENJUALAN PADA PT. ASAPUTEX JAYA SARUNG POHON KORMA KOTA TEGAL”**.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian dari latar belakang di atas dapat dirumuskan ke dalam perumusan masalah pada penelitian ini yaitu bagaimana perancangan *dashboard* berbasis ms excel dalam memprediksi penjualan pada PT. Asaputex Jaya Sarung Pohon Korma Kota Tegal ?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan perumusan masalah di atas, maka tujuan dari penelitian ini yaitu untuk memprediksi penjualan perusahaan di waktu mendatang dengan menggunakan ms excel dan hasilnya akan disajikan dalam bentuk *dashboard*.

1.4 Manfaat Penelitian

Berdasarkan dari tujuan penelitian di atas, adapun manfaat penelitian yaitu sebagai berikut :

a. Bagi Peneliti

Manfaat yang diharapkan oleh peneliti yaitu sebagai sarana dalam menerapkan apa yang telah di dapat pada saat perkuliahan khususnya pada bidang akuntansi, serta dapat memberikan masukan yang bisa dijadikan sebagai bahan evaluasi perusahaan mengenai peramalan penjualan barang dagang.

b. Bagi PT. Asaputex Jaya Sarung Pohon Korma Kota Tegal

Hasil dari penelitian ini, diharapkan dapat digunakan oleh pihak manajemen dalam mempertimbangkan pengambilan keputusan perusahaan di waktu mendatang.

c. Bagi Politeknik Harapan Bersama

Dengan penelitian ini, diharapkan dapat bermanfaat untuk menambah informasi dan referensi perpustakaan yang bisa dijadikan sebagai acuan dalam penelitian selanjutnya.

1.5 Batasan Masalah

Batasan masalah dalam penelitian ini yaitu berfokus pada data penjualan dari bulan Januari – Mei 2025, dengan menggunakan metode *Triple Exponential Smoothing* dan data yang digunakan adalah data penjualan produk selama 24 bulan yaitu mulai dari bulan Januari 2023 hingga bulan Desember 2024.

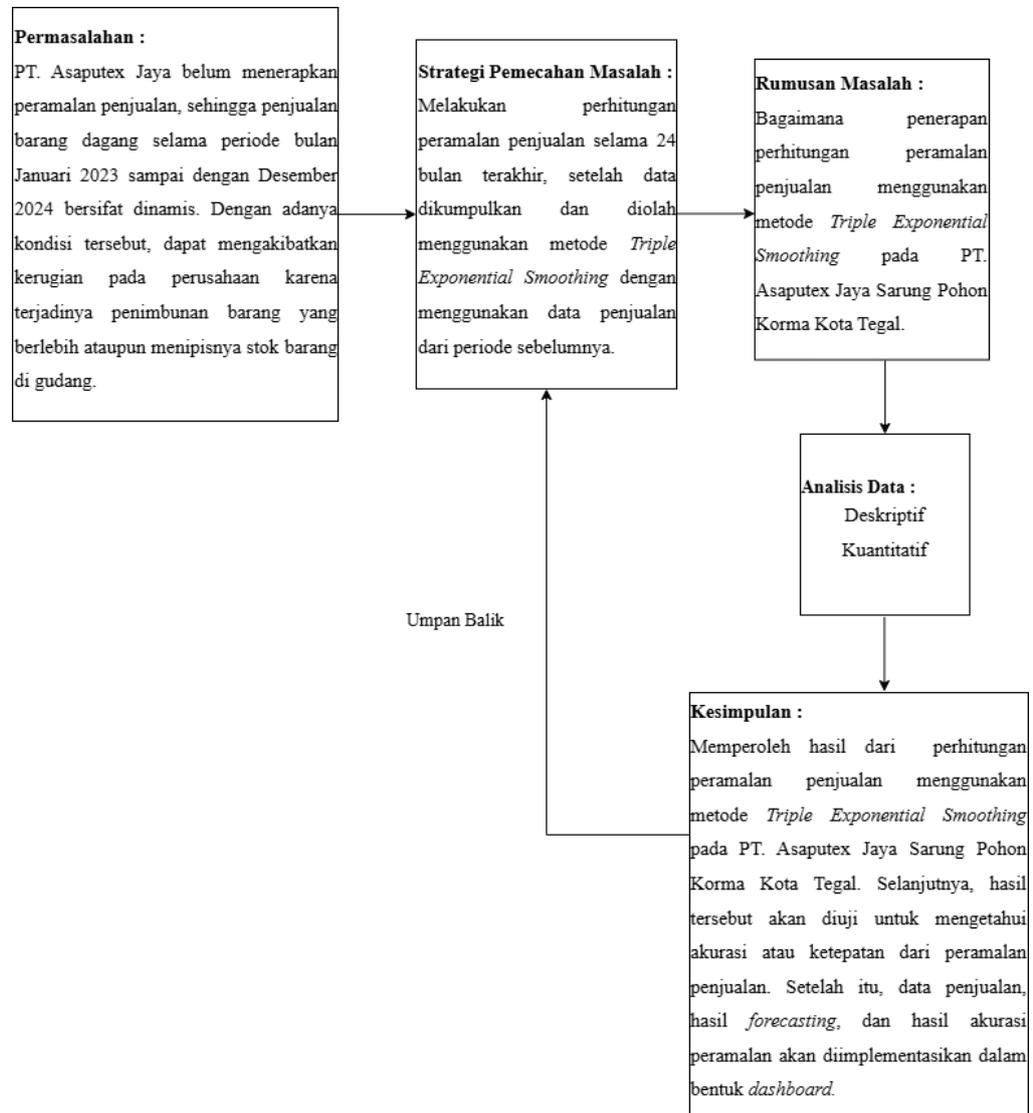
1.6 Kerangka Berpikir

PT. Asaputex Jaya membutuhkan adanya sebuah perencanaan maupun peramalan penjualan. Adanya penerapan peramalan penjualan tersebut, diharapkan dapat membantu manajemen perusahaan dalam menentukan taksiran yang sudah diprediksi serta membantu mengantisipasi perubahan pasar yang bisa terjadi sewaktu-waktu. Peramalan penjualan menggunakan metode *Triple Exponential Smoothing* menjadi salah satu solusi dalam menentukan tingkat penjualan musiman dan tren yang secara bersamaan ada dalam data *time series*.

Penjualan barang dagang pada PT. Asaputex Jaya mengalami perubahan selama bulan Januari 2023 – Desember 2024, sehingga pada periode tersebut perusahaan mengalami hambatan dalam stok persediaan barang. Hal tersebut terjadi karena permintaan konsumen terhadap barang

bersifat dinamis, serta tidak diterapkannya peramalan pada perusahaan. Dengan adanya hambatan tersebut, perusahaan perlu melakukan peramalan penjualan menggunakan data-data historis pada periode sebelumnya dengan metode *Triple Exponential Smoothing*.

Berdasarkan penjelasan di atas, maka dapat dilakukan penyederhanaan menggunakan kerangka berpikir penelitian sebagai berikut:



Gambar 1. 2 Kerangka Berpikir

1.7 Sistematika Penulisan

Dalam penelitian tugas akhir ini, dibuat sistematika penulisan agar mudah untuk dipahami dan memberikan gambaran secara umum kepada pembaca mengenai tugas akhir ini. Sistematika penulisan tugas akhir ini adalah sebagai berikut :

1. Bagian Awal

Bagian awal berisi halaman judul, halaman persetujuan, halaman pengesahan, halaman pernyataan keaslian Tugas Akhir (TA). Halaman pernyataan persetujuan publikasi karya ilmiah untuk kepentingan akademis, halaman persembahan, halaman motto, kata pengantar, intisari atau abstrak, daftar isi, daftar tabel, daftar gambar dan daftar lampiran. Bagian awal ini berguna untuk memberikan kemudahan kepada pembaca dalam mencari bagian-bagian penting secara tepat.

2. Bagian isi terdiri dari lima bab, yaitu :

BAB I PENDAHULUAN

Pada bab ini berisi latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, batasan masalah, kerangka berpikir dan sistematika penulisan.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Pada bab ini memuat teori-teori tinjauan atas penjualan, tinjauan atas peramalan dan tinjauan atas metode *Triple Exponential Smoothing*.

BAB III METODE PENELITIAN

Pada bab ini berisi tentang lokasi penelitian (tempat dan alamat penelitian), waktu penelitian, metode penelitian, metode pengumpulan data, jenis dan sumber data penelitian dan metode analisis data.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisi tentang hasil penelitian dan pembahasan hasil penelitian.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan berisi tentang garis besar dari inti hasil penelitian, serta saran dari peneliti yang diharapkan dapat berguna bagi instansi atau perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

Daftar pustaka berisi tentang daftar buku, *literature*, yang berkaitan dengan penelitian. Lampiran berisi data yang mendukung penelitian tugas akhir secara lengkap.

3. Bagian Akhir terdiri dari :

LAMPIRAN

Lampiran berisi informasi tambahan yang mendukung kelengkapan laporan antara lain Kartu Konsultasi dan Spesifikasi teknis serta data-data lain yang diperlukan. Pada bagian akhir berisi tentang daftar pustaka. Daftar pustaka ini berisi tentang buku dan literatur yang berkaitan dengan penelitian.