

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Dengan kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi yang semakin pesat dan perubahan yang cepat dalam dunia usaha. Mengharuskan para pemilik usaha maupun perusahaan untuk merencanakan berbagai strategi atau langkah – langkah yang tepat sesuai dengan keadaan pasar saat ini. Memprediksi atau meramalkan masa depan merupakan inisiatif yang diambil perusahaan untuk membuat keputusan yang strategis guna menjaga kelangsungan operasionalnya (Tohir, 2011). Pencatatan penjualan setiap tahunnya memberikan keuntungan dalam melihat perkembangan penjualan suatu perusahaan secara keseluruhan. Dalam catatan tersebut, dapat diketahui apakah perusahaan mengalami kenaikan atau mengalami penurunan.

PT Taruna Kusuma Purinusa adalah salah satu perusahaan yang bergerak di bidang produksi kapas kecantikan dengan label merk *Selection Cotton* dimana penjualannya tersebar di berbagai kota yang ada di Indonesia. Salah satu kota yang menjadi tujuan penjualan produk *Selection Cotton* adalah Kota Malang yang berpusat di Kecamatan Karangploso. Produk kapas *Selection Cotton* dipasarkan secara langsung kepada konsumen melalui sistem penjualan langsung. Penjualan dilakukan berdasarkan permintaan dari setiap konsumen yang ingin membelinya.

Sistem penjualan yang masih dilakukan secara langsung kepada konsumen akan menimbulkan berbagai masalah yang dihadapi. Beberapa masalah yang mungkin dihadapi antara lain kesulitan dalam mencatat jumlah barang yang masuk dan keluar setiap bulan, perhitungan stok kapas yang tidak akurat, kesalahan dalam proses penjumlahan harga, serta ketidakakuratan dalam peramalan penjualan karena dilakukan oleh manusia.

Berdasarkan permasalahan di atas maka diperlukan peramalan penjualan dengan menggunakan metode yang tepat. Terdapat beberapa metode dalam meramalkan data. Dalam melakukan peramalan untuk data yang bersifat *time series*

(berdasarkan urutan waktu), salah satu metode yang digunakan adalah metode Dekomposisi. Metode Dekomposisi adalah metode peramalan yang melibatkan pemecahan data menjadi berbagai komponen atau pola seperti trend, siklus, maupun musiman dan mengidentifikasi pola – pola tersebut secara terpisah, kemudian persamaan regresi dari trend data ditentukan dan digunakan untuk melakukan peramalan (Putri, 2022). Metode Dekomposisi dapat berupa model Dekomposisi Aditif dan Multiplikatif.

Adanya peramalan penjualan ini diharapkan agar PT Taruna Kusuma Purinusa cabang Malang dapat menentukan strategi atau tindakan yang efektif untuk meningkatkan penjualan produk kapas Selection Cotton. Berdasarkan masalah yang telah dijelaskan, penulis tertarik untuk menulis laporan skripsi dengan judul PERAMALAN PENJUALAN KAPAS KECANTIKAN DI PT TARUNA KUSUMA PURINUSA MALANG DENGAN METODE DEKOMPOSISI ADITIF DAN DEKOMPOSISI MULTIPLIKATIF.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas maka pokok permasalahan penelitian ini dapat dirumuskan:

- Bagaimana menggunakan metode Dekomposisi Aditif dan Dekomposisi Multiplikatif pada peramalan penjualan?
- Manakah metode peramalan terbaik pada penjualan kapas pada PT Taruna Kusuma Purinusa Malang?
- Berapa hasil ramalan (forecasting) penjualan kapas pada PT Taruna Kusuma Purinusa Malang?

1.3 Tujuan

Tujuan dari penelitian ini adalah:

- Mengetahui penggunaan metode Dekomposisi Aditif dan Dekomposisi Multiplikatif pada peramalan penjualan.
- Mengetahui hasil ramalan penjualan kapas pada PT Taruna Kusuma Purinusa Malang

- Mengetahui metode peramalan yang terbaik untuk PT Taruna Kusuma Purinusa Malang

1.4 Manfaat

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Mampu memperluas pengetahuan penulis dalam menganalisis penjualan pada produk kapas di PT Taruna Kusuma Purinusa Malang
2. Mampu menerapkan teori yang diperoleh selama masa perkuliahan pada kasus peramalan penjualan kapas di PT Taruna Kusuma Purinusa Malang
3. Membantu dalam memilih metode peramalan yang sesuai dengan kebutuhan perusahaan.
4. Sebagai bahan pertimbangan bagi perusahaan dalam mengambil keputusan dalam menentukan strategi yang akan diterapkan.

1.5 Batasan Penelitian

Adapun batasan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Data yang digunakan dalam penelitian adalah data penjualan kapas pada periode Januari 2019 sampai Mei 2023.
2. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah Dekomposisi Aditif dan Multiplikatif.
3. Hasil pengeluaran menggunakan output excel dan minitab.