

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pemanfaatan alat transportasi sekarang ini sangatlah berguna bagi kelangsungan aktifitas masyarakat pada umumnya. Seiring berjalannya waktu permintaan konsumen terhadap kendaraan bermotor sangatlah pesat sehingga membuat perusahaan yang bergerak dibidang penjualan otomotif khususnya motor harus bisa merencanakan dan menyediakan produk penjualan untuk memenuhi tuntutan pasar.

Permasalahan yang sering terjadi pada perusahaan seperti PT. Hasjrat Abadi yaitu dalam penjualan motor masih sering terjadi fluktuasi penjualan jenis-jenis motor yang dipengaruhi oleh faktor musiman. Dari data penjualan motor yang diperoleh pada tahun 2011 jenis *Automatic* di bulan April penjualan motor sebanyak 446 unit, pada bulan Agustus meningkat sebanyak 752 unit, bulan September mengalami penurunan sebanyak 420 unit. Jika penjualan motor dibuat terlalu besar maka biaya produksi akan membengkak sebaliknya bila penjualan motor dibuat terlalu kecil maka perusahaan akan mengalami minimnya persediaan stok motor. Sehingga menyebabkan perusahaan khususnya PT. Hasjrat Abadi tidak bisa memprediksi, penjualan motor akan terjual secara keseluruhan atau sebaliknya. Maka dari itu PT. Hasjrat Abadi perlu melakukan suatu peramalan penjualan guna menentukan berapa jumlah produk motor Yamaha yang harus dijual, sehingga dapat memperkecil resiko kerugian.

Peran sebuah sistem untuk memahami dan memiliki kemampuan dalam meramalkan kondisi masa depan baik dari sisi produksi maupun penjualan sangat dibutuhkan. Salah satu metode yang digunakan dalam mengatasi permasalahan tersebut yaitu dengan metode peramalan. Metode peramalan adalah sebuah metode yang dapat melakukan analisa terhadap sebuah faktor atau beberapa faktor yang sudah ada sebelumnya untuk mengetahui peristiwa yang akan terjadi dimasa yang akan datang berdasarkan peristiwa tersebut dimasa lalu.

Dengan demikian peramalan penjualan dapat membantu meminimalkan biaya dalam menyuplai barang yang akan dijual, karena dengan mengetahui beberapa penjualan pada periode yang akan datang, perusahaan dapat menyuplai barang secara tidak berlebihan. Dengan latar belakang tersebut maka penulis bermaksud melakukan penelitian dengan judul : **“Penerapan Metode *Trend Moment* dalam *Forecast* Penjualan Motor Yamaha di PT. Hasjrat Abadi”**.

1.2 Rumusan Masalah

Adapun rumusan masalah yang di ambil dari latar belakang penelitian ini yaitu bagaimana menganalisis prediksi penjualan setiap jenis motor Yamaha pada bulan tertentu berdasarkan data penjualan motor pada bulan-bulan sebelumnya dengan metode *Trend Moment* ?

1.3 Ruang Lingkup Penelitian

Mengingat luasnya cakupan bahasan penjualan, maka penulis akan membuat batasan masalah tersebut agar penulisan ini terfokus pada masalah yang

diangkat menjadi judul skripsi. Adapun batasan masalah dari pembangunan sistem ini adalah sebagai berikut :

1. Metode yang digunakan adalah Metode *Trend Moment*.
2. Hanya akan menganalisis prediksi data penjualan motor yang diambil dari data internal khusus merek motor Yamaha.
3. Data yang digunakan berasal dari data penjualan motor Yamaha dari tahun 2011 sampai tahun 2013 bulan Maret.

1.4 Tujuan Penelitian

Tujuan yang hendak dicapai dalam penelitian ini yaitu untuk mengidentifikasi dan menganalisis hasil peramalan penjualan motor dengan menggunakan metode ramalan *Trend Moment* dan merancang aplikasi peramalan penjualan motor dengan menggunakan metode *Trend Moment* untuk mengatasi kerugian yang akan dihadapi perusahaan.

1.5 Manfaat Penelitian

Manfaat yang dapat diambil dari penelitian ini adalah :

1. Bagi perusahaan yaitu dapat memberikan alternatif pengetahuan kepada manajer dalam peramalan penjualan motor di masa mendatang berdasarkan data yang telah ada sebelumnya dengan metode *Trend Moment* untuk dijadikan bahan pertimbangan dalam menentukan kebijakan dan strategi bisnis.

2. Memberikan kemudahan terhadap manajer perusahaan dalam meramalkan penjualan barang dimasa yang akan datang dengan metode *Trend Moment* untuk meminimalkan kerugian yang akan terjadi.