

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 LATAR BELAKANG

Penjualan merupakan faktor utama dalam menunjang kelangsungan hidup dalam suatu perusahaan. Karena tingginya tingkat penjualan pada suatu perusahaan maka dapat mengimbangi bahkan dapat memberikan keuntungan bagi perusahaan tersebut. Oleh karena itu perusahaan harus mampu dalam menentukan kebijakan – kebijakan yang berhubungan dengan aktivitas penjualan yang dilakukan oleh perusahaan. Pada umumnya perusahaan hanya memikirkan bagaimana cara memperoleh keuntungan yang besar dalam setiap penjualan yang dilakukan oleh perusahaan. Karena penjualan merupakan salah satu sumber pendapatan kas yang utama, penjualan akan lebih efektif dan efisien baik dalam hal waktu, maupun dalam hal mengurangi resiko kesalahan dan juga dapat memudahkan penyajian laporan sehingga dapat memudahkan pimpinan untuk mengambil keputusan.

Peramalan atau prediksi memegang posisi yang sangat penting dalam proses administrasi terutama untuk membantu manajer atau eksekutif dalam menjalankan pekerjaannya dalam suatu organisasi yang bergerak di dunia modern. Peramalan merupakan kegiatan untuk memperkirakan apa yang akan terjadi dimasa yang akan datang.

Kesulitan dalam memenuhi target pemasaran menjadi salah satu kendala utama yang sering dihadapi oleh sebuah toko terutama pada toko-toko elektronik. Adanya ketidaksesuaian atau ketidakseimbangan antara jumlah penjualan barang

yang di suplai dengan jumlah barang yang habis terjual, sehingga menyebabkan kerugian pada pendapatan toko tersebut.

Berdasarkan uraian tersebut, maka dilakukan suatu penelitian yang menggunakan metode *Exponential Smoothing Ganda*. Dan untuk mengetahui dan memprediksi nilai penjualan barang – barang elektronik, maka penulis memilih judul “**Penerapan Metode *Exponential Smoothing Ganda* Untuk Memprediksi Nilai Penjualan Barang – Barang Elektronik Pada Toko Mitra Elektronik**”.

1.2 Rumusan Masalah

Dari latar belakang yang diuraikan di atas, didapat rumusan masalah yaitu Bagaimana menerapkan metode *exponential smoothing ganda* dalam memprediksi nilai penjualan barang – barang elektronik untuk mengetahui merek barang mana yang lebih banyak terjual pada tahun mendatang di toko mitra elektronik ?

1.3 Ruang Lingkup Penelitian

Ruang lingkup penelitian meliputi :

1. Metode yang digunakan adalah metode *exponential smoothing ganda*
2. Hanya menganalisis nilai penjualan barang – barang elektronik khususnya barang elektronik Televisi berdasarkan merek barang tersebut.
3. Prediksi nilai penjualan barang diforecast hanya untuk dua tahun kedepan.
4. Data yang digunakan berdasarkan data transaksi penjualan 4 tahun terakhir pada toko mitra elektronik.

1.4 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian yaitu menerapkan metode *exponential smoothing ganda* untuk memprediksi nilai penjualan barang – barang elektronik agar pihak toko mitra bisa lebih tahu merek barang mana yang akan dijual ditoko mitra elektronik pada tahun mendatang.

1.5 Manfaat Penelitian

- Manfaat Bagi Lokasi Penelitian

1. Mempermudah atau membantu manajer untuk mengetahui merek barang mana yang akan di suplai dan di jual lebih banyak di tahun mendatang dengan menggunakan metode *exponential smoothing ganda*.
2. Manajer juga bisa mengetahui bagaimana membuat strategi bisnis untuk meningkatkan penjualan.

- Manfaat Bagi Penulis

Dengan adanya penelitian ini, dapat menambah wawasan dan pengetahuan bagi penulis tentang bagaimana memprediksi penjualan barang dengan menggunakan metode *exponential smoothing ganda*.