

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang Masalah

Penggunaan informasi menjadi bagian yang tidak bisa dipisahkan dalam sebuah perusahaan untuk mengelola, mempercepat proses pemasukan data, pencarian data serta melakukan perhitungan yang cepat dan akurat sehingga sangat membantu perusahaan dalam proses transaksi (Azura Rahmadani, 2022).

Metode peramalan (*Forecasting*) adalah metode yang digunakan untuk melakukan perencanaan secara efektif dan efisien. Metode *Forecasting* biasa digunakan untuk merencanakan kapasitas produksi, *budgeting*, sampai pengadaan barang dan jasa untuk operasional bisnis. *Forecasting* adalah merupakan alat bantu yang penting dalam perencanaan yang efektif dan efisien. Peramalan adalah prediksi, proyeksi atau estimasi tingkat kejadian yang tidak pasti dimasa yang akan datang (Syaharuddin, 2022).

Weighted Moving Average (WMA) merupakan salah satu metode peramalan yang dapat digunakan untuk memberikan bobot lebih besar ke titik data terbaru dan mengurangi bobot ke titik data di masa lalu yang jauh, pemberian bobot sangat penting dimana masing-masing data akan diberikan bobot lebih besar dibandingkan dengan data yang lama karena data yang paling terakhir atau terbaru merupakan data yang paling relevan untuk peramalan. Algoritma ini dapat membantu dan mudah dipahami dan digunakan dalam perhitungan peramalan dibandingkan dengan tahapan perhitungan menggunakan analisis *trendline* (Hkoiri, 2020).

Swalayan Aurel Mart merupakan toko yang menjual segala macam kebutuhan sehari-hari dengan sistem pelayanan mandiri, menjual berbagai jenis barang yang berbentuk minimarket. Beralamat di daerah Jl. Raya Bypass Pampangan No.30 Kel. Pampangan Nan XX, Kec. Lubuk Begalung, Kota Padang, Sumatera Barat. Swalayan Aurel Mart sudah menjadi kepercayaan masyarakat sekitar untuk membeli bahan makanan atau peralatan dapur. Hampir setiap hari pelanggan berdatangan untuk

membeli kebutuhan sehari-hari. Setiap transaksi yang terjadi akan di input ke dalam computer dan tersimpan ke dalam system database. Data transaksi penjualan dan pembelian tersebut akan terus bertambah setiap harinya dan di swalayan tersebut data transaksi penjualan hanya disimpan sebagai arsip atau membantu membuat pembukuan saja sehingga pemilik tidak mengetahui apa manfaat dari data-data tersebut untuk selanjutnya.

Sistem pengolahan data yang ada di swalayan belum berjalan dengan baik karena data-data penjualan dan pembelian yang ada dalam pembukuan hanya dibiarkan menumpuk tanpa diketahui penggunaannya. Akibatnya pemilik swalayan tidak mampu mengevaluasi bagaimana keuntungan di bulan yang sedang berjalan bisa ditingkatkan pada bulan selanjutnya. Profit atau keuntungan adalah salah satu tujuan utama setiap bisnis. Meskipun setiap bisnis sudah memiliki keuntungan, mereka tetap mencari cara untuk meningkatkan keuntungan secara berkelanjutan.

Dalam penelitian Jureid (2020) mengatakan bahwa Peningkatan penjualan merupakan aspek yang paling penting untuk dilakukan. Memberikan pelayanan yang baik dan optimal juga merupakan cara yang paling ampuh dalam memberikan kepuasan kepada pelanggan yang sudah merasakan kemudian mereka akan menyebarkannya ke calon pelanggan lainnya.

Perusahaan dengan orientasi profit, baik itu berupa produk maupun jasa, tentu selalu mencari cara untuk meningkatkan keuntungan penjualan. Seiring berjalannya waktu, persaingan bisnis pun semakin ketat. Sayangnya dalam waktu yang singkat, banyak bermunculan pesaing baru yang akan segera mengeluarkan produk yang serupa dengan bisnis yang sedang dijalani. Hal ini kadang menjadi hambatan untuk perusahaan mendapatkan profit maksimal.

Oleh karena itu, swalayan tersebut memerlukan sistem untuk mengolah data yang dapat meramalkan bagaimana penjualan di bulan yang sedang berjalan bisa ditingkatkan dibulan selanjutnya menggunakan profit/keuntungan sebagai alat ukurnya. sehingga dari hasil tersebut dapat menjadi acuan mengoptimalkan bisnis yang dapat menjadikan keuntungan lebih banyak lagi.

Berdasarkan permasalahan tersebut penulis ingin mengangkat dengan judul, **OPTIMALISASI MANAJEMEN BISNIS DENGAN MELAKUKAN PERAMALAN PENJUALAN PADA SWALAYAN AUREL MART MENGGUNAKAN METODE WEIGHTED MOVING AVERAGE.**

### **1.2 Perumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan diatas dapat disimpulkan permasalahan yang dapat dibahas pada laporan ini sebagai berikut:

1. Bagaimana metode Weighted Moving Average meramalkan penjualan barang di Swalayan Aurel Mart?
2. Bagaimana setelah ditetapkan metode Weighted Moving Average penjualan barang meningkat signifikan sehingga dapat mencapai profit/keuntungan yang maksimal bagi pihak Swalayan Aurel Mart?

### **1.3 Hipotesa**

Berdasarkan rumusan masalah diatas dapat ditarik beberapa hipotesa, yaitu:

1. Diharapkan implementasi metode Weighted Moving Average dapat membantu pihak Swalayan Aurel Mart dalam memaksimalkan penjualan barang sesuai peramalan sehingga keuntungan yang diperoleh meningkat dengan signifikan.
2. Diharapkan implementasi metode Weighted Moving Average dapat membantu pihak Swalayan Aurel Mart dalam optimalisasi bisnis penjualan tanpa ada rasa takut terjadinya penurunan penjualan yang akan menyebabkan kerugian.

### **1.4 Batasan Masalah**

Untuk menghindari penyimpangan dari judul dan tujuan yang sebenarnya serta keterbatasan pengetahuan yang dimiliki penulis, maka penulis membuat ruang lingkup dan batasan masalah yaitu:

1. Objek penelitian akan dilakukan pada Swalayan Aurel Mart.

2. Pada tahapan ini akan dilakukan peramalan penjualan dengan menggunakan metode Weighted Moving Average pada Swalayan Aurel Mart.
3. Data yang akan dilakukan peramalan berupa laporan keuangan yang diambil pada bulan tertentu dengan data terbaru ditahun berjalan.

### **1.5 Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan dilaksanakan penelitian ini adalah:

1. Pemilik Swalayan akan mendapatkan informasi data yang tepat dalam peramalan penjualan.
2. Masalah yang sering terjadi dalam penjualan barang yang tidak laku bisa diatasi, untuk menghindari kerugian.
3. Memperluas target penjualan yang sesuai dengan produk yang ditawarkan.
4. Untuk mengoptimalkan keuntungan yang lebih besar lagi.
5. Memanfaatkan data penjualan yang tadinya tidak dimanfaatkan secara maksimal.
6. Membantu pihak Swalayan dalam memecahkan masalah tersebut.

### **1.6 Manfaat Penelitian**

1. Dapat mengoptimalkan penjualan barang yang telah diramalkan.
2. Dapat meminimalisir kerugian barang yang tidak laku.
3. Dapat mengetahui keuntungan yang akan didapat.
4. Dapat mengetahui metode Weighted Moving Average bisa digunakan dalam Swalayan.

### **1.7 Gambaran Umum Objek Penelitian**

#### **1.7.1 Sekilas Tentang Swalayan Aurel Mart**

Swalayan Aurel Mart merupakan minimarket berlokasi di Jl. Raya Bypass Pampangan No.30 Kel. Pampangan Nan XX, Kec. Lubuk Begalung, Kota Padang,

Sumatera Barat. Menyediakan berbagai macam bahan makanan dan peralatan rumah tangga, buka setiap hari dari pukul 07.00 s/d 22.00 WIB.



**Gambar 1.7.1** Swalayan Aurel Mart

## **1.7.2 Visi & Misi Swalayan Aurel Mart**

### **1.7.2.1 Visi**

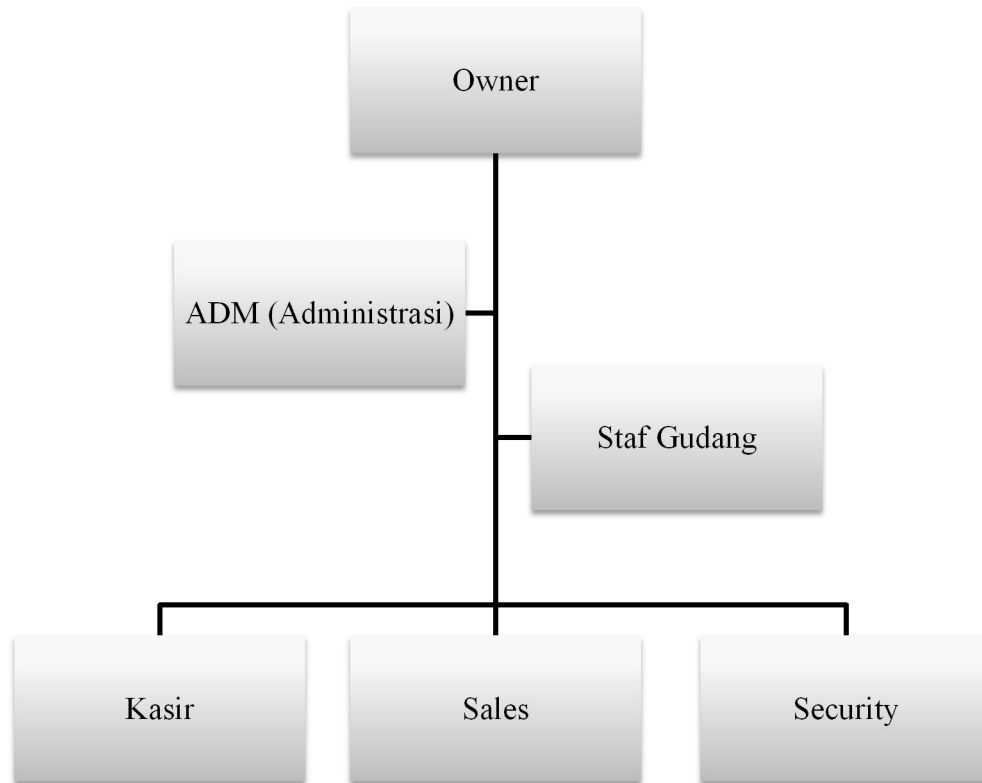
Menjadi swalayan terbaik di Kota Padang, memenuhi kebutuhan masyarakat dan segala harapan konsumen, serta mampu bersaing secara lokal.

### **1.7.2.2 Misi**

Memberikan kepuasan konsumen dengan cara memberikan produk yang berkualitas terbaik dan memberikan pelayanan yang ramah, membangun kepercayaan kepada masyarakat dengan memberikan pelayanan terbaik guna mendapatkan kenyamanan dalam berbelanja.

## **1.7.3 Struktur Organisasi Swalayan Aurel Mart**

Dengan adanya struktur organisasi diharapkan akan dapat diketahui dengan jelas mengenai tugas, wewenang, dan tanggung jawab pada swalayan aurel mart dilihat pada gambar berikut:



**Gambar 1.7.2** Struktur Organisasi Swalayan Aurel Mart

## 1.7.4 Tugas dan Tanggung Jawab

### 1.7.4.1 Owner

Pemilik bisnis atau bisnis owner adalah bagi pemegang saham atau pendiri perusahaan. Adapun tugas dan tanggung jawab diantaranya:

1. Menyediakan kapital bagi perusahaan.
2. Merencanakan strategi bisnis.
3. Meninjau jalan bisnis.
4. Menentukan visi dan misi perusahaan.
5. Melakukan kerja sama sebelum memulai bisnis secara resmi.
6. Terlibat dalam perencanaan strategi bisnis.
7. Meninjau aktivitas usaha.

8. Memastikan bisnis berjalan sesuai standar.

#### **1.7.4.2 Adm (Administrasi)**

Seorang Adm akan berperan mengumpulkan data-data yang ada untuk dimasukkan ke dalam arsip sesuai jenis dan kategori atau untuk keperluan sebuah laporan operasional. Mencakup diantaranya:

1. Melakukan rekapitulasi data.
2. Melakukan penjadwalan.
3. Merekap hasil jual beli harian.
4. Pendataan kebutuhan untuk inventaris.
5. Melayani pertanyaan konsumen.
6. Memberi solusi atas berbagai keluhan konsumen.
7. Melakukan input inventaris barang di toko.

#### **1.7.4.3 Staf Gudang**

1. Mempersiapkan kebutuhan barang yang telah habis di toko.
2. Mengontrol ketersediaan pasokan barang di toko.
3. Memastikan barang yang disimpan dalam keadaan aman.
4. Mencatat pengeluaran barang masuk dan keluar di area penyimpanan barang.
5. Membuat laporan bulanan berupa stock opname sehingga pencatatan barang yang ada sesuai dengan ketersediaan fisik yang tertera.

#### **1.7.4.4 Kasir**

1. Melayani proses transaksi.
2. Memberikan informasi yang dibutuhkan pelanggan.
3. Melayani packaging barang belanja.
4. Memeriksa dan mencatat data penjualan.
5. Memeriksa stok barang.
6. Memeriksa daftar harga produk.
7. Membuat laporan penjualan.

#### **1.7.4.5 Sales**

1. Menawarkan barang kepada konsumen.
2. Mencari target penjualan yang baru.
3. Merekap hasil penjualan.
4. Mengelola tim pemasaran dengan baik.
5. Menyusun strategi penjualan.
6. Menganalisa pasar.

#### **1.7.4.6 Security**

1. Mengamankan area sekitar dari perilaku pelanggan yang kurang baik.
2. Merapikan kendaraan bermotor dan mobil yang hendak mau parkir.
3. Membantu pelanggan yang membutuhkan informasi mengenai area sekitar.
4. Membantu distributor untuk melakukan pengecekan barang yang akan masuk.