

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1. Latar Belakang Masalah**

Dunia perdagangan dengan iklim persaingan yang semakin ketat, penyajian informasi yang akurat, cepat, dan tepat adalah modal utama dalam menghadapi persaingan. Perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi telah memperlihatkan kemajuan yang pesat untuk dapat diaplikasikan di semua bidang. Salah satu contoh kemajuan itu adalah komputer, dimana komputer mempunyai banyak kegunaan dan kepraktisan kerja yang sangat tinggi untuk mengolah data yang rumit dan jumlah yang banyak (Yulia et al., 2020).

Pada perusahaan dagang yang ingin bersaing dan mengejar keuntungan yang besar, komputer dapat dijadikan alat bantu yang sangat bermanfaat dalam proses kegiatan perusahaan, termasuk proses penyediaan informasi-informasi merupakan sumber data yang diperlukan oleh berbagai pihak dalam sebuah perusahaan dagang, baik pihak internal maupun pihak eksternal perusahaan, salah satu informasi yang sangat penting adalah informasi hasil penjualan barang (Irmayani et al., 2020).

Perusahaan yang memiliki tingkat rutinitas yang tinggi memerlukan aplikasi penjualan untuk mengembangkan penjualannya agar lebih mudah dijangkau oleh konsumen dalam melaksanakan transaksinya. Penggunaan aplikasi sebagai alat bantu dalam pengambilan keputusan dan aplikasi tersebut digunakan sebagai

bahan untuk memperoleh hasil pencarian dari suatu pokok permasalahan (Arizona et al., 2019)

Informasi hasil penjualan dibutuhkan oleh setiap perusahaan untuk membuat keputusan yang optimal pada aktivitas bisnis sehingga setiap proses bisnis dapat dilakukan dengan cara yang tepat, sistematis dan dapat dipertanggung jawabkan. Selain itu informasi hasil penjualan sangat dibutuhkan untuk membuat laporan laba rugi. Saat ini informasi hasil penjualan barang pada Toko Jaya Sport belum optimal karena pengolahan masih dilakukan secara *manual* yaitu dengan mencatat pada buku besar, sehingga kemungkinan terjadinya kesalahan dalam memproses data transaksi penjualan barang sangat besar serta membutuhkan waktu yang lama dalam membuat laporan hasil penjualan barang. Pengolahan data penjualan secara manual ini menyulitkan untuk mengolah data barang pada Toko Jaya Sport tersebut. Kesalahan dalam pencatatan data penjualan akan berakibat fatal, karena data hasil penjualan akan mempengaruhi jumlah persediaan barang. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Joehndra pada tahun 2020 bahwa persediaan adalah hal yang paling aktif dan penting dalam setiap penjualan. Sehingga membutuhkan manajemen pengolahan data yang baik untuk menghindari resiko atau menekan resiko sekecil mungkin (Johendra, 2020).

Hasil penjualan perlengkapan olahraga pada Toko Jaya Sport tidak menentu setiap bulannya sehingga menyulitkan pihak toko untuk memprediksi hasil penjualan setiap bulannya. Untuk mengatasi permasalahan tersebut maka dibutuhkan suatu dibutuhkan peramalan hasil penjualan sehingga Toko Jaya Sport pada bulan berikutnya. Peramalan penjualan merupakan hal yang penting dalam

sebuah toko karena dengan menggunakan peramalan toko dapat memprediksi jumlah barang yang harus ada di dalam gudang. Stok barang terlalu banyak menyebabkan terjadinya penumpukan barang di gudang yang pada akhirnya berpengaruh terhadap perputaran barang dan keuangan. Stok barang yang terlalu sedikit juga berpengaruh terhadap perputaran uang karena barang yang habis tidak dapat memenuhi permintaan pelanggan. Meramalkan atau memprediksi hasil penjualan barang ini dapat dilakukan dengan teknik *Forecasting* (Sianturi et al., 2020).

Teknik *Forecasting* akan membantu Toko Jaya Sport dan meramalkan hasil penjualan dan memahami kapan mereka perlu memesan barang, dan berapa banyak yang harus mereka dapatkan. Saat menentukan jangka waktu ini, Toko Jaya Sport perlu mempertimbangkan waktu tunggu yang diperlukan untuk membantu menginformasikan titik pemesanan ulang. Salah satu teknik *Forecasting* yang dapat digunakan dalam pengolahan data persediaan adalah *Single exponential smoothing*. Metode *Single exponential smoothing* lebih cocok digunakan untuk meramalkan hal-hal yang fluktuasinya secara acak (tidak teratur) seperti meramalkan hasil penjualan setiap bulannya. *Exponential Smoothing* merupakan metode peramalan rata-rata bergerak dengan pembobotan yang canggih, tetapi masih mudah digunakan. Metode ini menggunakan pencatatan data masa lalu yang sangat sedikit dengan tujuan untuk memprediksi penjualan pada 1 periode (per bulan) (Gunawan & Kuniawan, 2020).

Berdasarkan latar belakang di atas penulis melakukan penelitian untuk membantu toko Jaya Sport dalam meramalkan hasil penjualan dengan

menerapkan sistem informasi dengan teknik *Forecasting* menggunakan metode *Single exponential smoothing*. Uraian diatas menjadi faktor pendorong penulis melakukan penelitian dengan judul “**SISTEM INFORMASI PERAMALAN HASIL PENJUALAN PERLENGKAPAN OLAHRAGA PADA TOKO JAYA SPORT DENGAN MENGGUNAKAN METODE *SINGLE EXPONENTIAL SMOOTHING*”.**

## **1.2 Perumusan Masalah**

Berdasarkan uraian dari latar belakang di atas, maka penelitian ini dapat dirumuskan masalahnya yaitu :

1. Bagaimanakah dengan menggunakan sistem informasi dapat memudahkan mengolah hasil hasil penjualan barang pada Toko Jaya Sport?
2. Bagaimanakah dengan menggunakan sistem informasi dapat membantu Toko Jaya Sport menghindari terjadinya kesalahan dalam memproses data hasil penjualan barang?
3. Bagaimana dengan menggunakan sistem informasi dapat memprediksi hasil penjualan perlengkapan olahraga pada Toko Jaya Sport yang tidak menentu?

## **1.3 Batasan Masalah**

Agar lebih jelas dan terarahnya pembahasan suatu topik yang dibahas, maka penulis perlu melakukan pembatasan masalah dalam pembahasan sebagai berikut:

1. Sistem informasi yang dirancang hanya untuk peramalan hasil penjualan barang berbasis desktop.

2. Sistem informasi yang akan dibangun adalah sistem informasi yang hanya untuk meramalkan hasil penjualan 1 (satu) bulan kedepan.
3. Sistem informasi yang akan dibangun adalah sistem informasi yang hanya bisa diakses oleh pihak Toko Jaya Sport bukan sistem informasi penjualan secara *online*.
4. Menggunakan bahasa pemrograman PHP dan database MySQL

#### **1.4 Hipotesa**

Berdasarkan rumusan masalah yang diuraikan pada bagian terdahulu, maka dapat dikemukakan beberapa hipotesa sebagai jawaban sementara dari permasalahan yang ada, yaitu diharapkan:

1. Dengan adanya sistem informasi peramalan hasil penjualan dengan menggunakan metode *Single Exponential Smoothing* diharapkan dapat memudahkan mengolah hasil hasil penjualan barang pada Toko Jaya Sport.
2. Dengan adanya sistem informasi peramalan hasil penjualan dengan menggunakan metode *Single Exponential Smoothing* diharapkan dapat membantu Toko Jaya Sport menghindari terjadinya kesalahan dalam memproses data hasil penjualan barang.
3. Dengan adanya sistem informasi peramalan hasil penjualan dengan menggunakan metode *Single Exponential Smoothing* diharapkan dapat memprediksi hasil penjualan perlengkapan olahraga pada Toko Jaya Sport yang tidak menentu.

## 1.5 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini yaitu:

1. Untuk membantu Toko Jaya Sport mengolah data penjualan barang.
2. Menerapkan metode *Single exponential smoothing* dalam peramalan data persediaan barang pada Toko Jaya Sport

## 1.6 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini adalah:

1. Bagi Toko Jaya Sport

Sebagai alat bantu untuk memprediksikan dan meninjau hasil penjualan barang, serta kelengkapan barang. Sehingga dapat menghasilkan laporan yang akurat.

2. Bagi Penulis

Sebagai alat pengembangan teori-teori yang dipelajari di UPI YPTK Padang, dan dapat memberikan manfaat bagi peneliti untuk menambahkan pengetahuan mengenai sistem informasi peramalan hasil penjualan dengan menggunakan metode *Single exponential smoothing*.

3. Bagi UPI YPTK Padang

Sebagai bahan acuan berikutnya untuk penelitian sistem informasi informasi peramalan hasil penjualan barang sebagai bahan referensi untuk pengembangan penelitian kedepannya.

## **1.7 Tinjauan Umum Perusahaan**

### **1.7.1 Tinjauan Umum Toko Jaya Sport**

Toko Jaya Sport adalah sebuah toko yang menjual alat-alat dan perlengkapan olahraga. Toko ini beralamat di Jl. Imam Bonjol No. 11 D Belakang Pd Kecamatan Padang Selatan Kota Padang Provinsi Sumatera Barat. Toko terletak di posisi yang sangat strategis yaitu dekat pasar raya Kota Padang.

### **1.7.2 Struktur Organisasi**

Struktur organisasi adalah gambaran dari serangkaian tugas-tugas yang tujuannya agar anggota yang berada didalam organisasi dapat bekerja sama dengan baik yang ditunjang dengan menjaga hubungan formil yang telah terstruktur dan informal antara individu. Struktur organisasi bukanlah tujuan dari suatu perusahaan namun merupakan alat bantu dalam mencapai tujuan. Dalam pencapaian tujuan itu perlu adanya koordinasi dan kerjasama antara bagian-bagian dalam perusahaan.

Toko Jaya Sport dalam menjalankan usaha untuk pencapaian tujuannya membagi/mengelompokkan kegiatan-kegiatannya, untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Gambar 1.1.



*Sumber : Toko Jaya Sport*

**Gambar 1.1 Struktur Organisasi Toko Jaya Sport**

### **1.7.3 Tugas dan Tanggung Jawab**

Berdasarkan Gambar 1.1 pembagian tugas dan tanggung jawab pada Toko Jaya Sport adalah sebagai berikut:

#### **1. Pimpinan**

Pimpinan memiliki tugas sebagai berikut :

- a. Memotivasi karyawan ke arah yang lebih profesional.
- b. Menciptakan potensi karyawan yang baik.
- c. Menciptakan profesional kerja.
- d. Mampu mengambil keputusan dengan cepat, tepat dan akurat.
- e. Mengontrol sistem dan prosedur yang berjalan pada Toko Jaya Sport.

#### **2. Karyawan**

Karyawan bertugas menjalankan operasional Toko Jaya Sport berdasarkan kebijakan yang telah ditetapkan oleh Pimpinan.