

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Perkembangan teknologi informasi pada saat ini berkembang dengan sangat cepat dan pesat, salah satu alat teknologi yang dimaksud adalah komputer. Hampir semua bidang pekerjaan memanfaatkan komputer dalam mengatasi masalah. Prediksi merupakan bagian awal dari suatu proses pengambilan keputusan, sebelum melakukan prediksi harus diketahui terlebih dahulu apa sebenarnya pokok persoalan dalam pengambilan keputusan itu. Prediksi adalah pemikiran terhadap suatu besaran, misalnya permintaan terhadap satu atau beberapa produk pada periode yang akan datang. Dalam prediksi ditetapkan jenis produk apa yang diperlukan (what), jumlahnya (how many), dan kapan dibutuhkan (when). Prediksi dilakukan untuk menentukan jumlah permintaan terhadap suatu produk dan merupakan langkah awal dari proses perencanaan dan pengendalian produksi.

Perusahaan PT.Grafindo Media Pratama Cabang Padang ini belum mempunyai sistem aplikasi untuk memprediksi jumlah penjualan buku, jadi untuk memudahkan mengetahui prediksi jumlah penjualan, perusahaan dapat menggunakan sistem aplikasi dengan otomatis tanpa menghitung penjualan dengan manual. Aplikasi ini dilakukan dengan menggunakan data-data permintaan/pemesanan masa

lalu yang berbentuk numerik sehingga menggunakan pendekatan kuantitatif dengan model deret berkala yaitu Trend Moment.

Penulisan ilmiah ini, penulis bermaksud meneliti penjualan buku pada perusahaan PT.Grafindo Media Pratama Cabang Padang dengan metode prediksi Trend Moment. Dengan adanya kegiatan prediksi jumlah penjualan perusahaan memerlukan suatu alat bantu yang dapat membantu dan memaksimalkan kinerja perusahaan dalam prediksi (forecasting) memperkirakan jumlah penjualan buku pada periode yang akan datang. Berdasarkan uraian diatas penulis ingin mengetahui seberapa besar keberhasilan prediksi jumlah penjualan buku, khususnya pada PT.Grafindo Media Pratama Cabang Padang.

Dari kondisi diatas, penulis tertarik melakukan penelitian dan membahas dalam bentuk tugas akhir skripsi dengan judul : **“SISTEM PENUNJANG KEPUTUSAN PREDIKSI PENJUALAN DENGAN MENGGUNAKAN METODE TREND MOMENT PADA PT. GRAFINDO MEDIA PRATAMA CABANG PADANG”**.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Dari uraian latar belakang diatas, maka dapat dirumuskan masalah yang dihadapi yaitu :

1. Bagaimana sistem aplikasi prediksi penjualan ini dapat membantu perusahaan dalam menentukan prediksi jumlah penjualan buku pada periode yang akan datang?
2. Bagaimana penerapan metode Trend Moment dalam membangun sistem penunjang keputusan prediksi terhadap jumlah penjualan buku pada PT.Grafindo Media Pratama Cabang Padang?
3. Apakah sistem aplikasi prediksi penjualan ini dapat menampilkan laporan penjualan pada PT.Grafindo Media Pratama Cabang Padang?

### **1.3 Hipotesa**

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka dapat dikemukakan hipotesa sebagai berikut :

1. Diharapkan dengan adanya sistem penunjang keputusan prediksi penjualan yang dibangun dapat memberikan gambaran tentang jumlah penjualan buku pada periode yang akan datang.
2. Diharapkan sistem penunjang keputusan prediksi penjualan dengan penerapan metode Trend Moment dapat memproses prediksi jumlah penjualan buku pada PT.Grafindo Media Pratama Cabang Padang dimasa yang akan datang.
3. Diharapkan sistem aplikasi prediksi penjualan yang dibangun akan dapat menampilkan informasi tentang laporan jumlah penjualan buku pada PT.Grafindo Media Pratama Cabang Padang.

#### **1.4 Batasan Masalah**

Agar tidak terjadi kesalahan dan penyimpangan dalam penelitian ini, maka perlu adanya batasan ruang lingkup permasalahan. Dalam hal ini penulis membatasi penelitian sebagai berikut :

1. Prediksi penjualan buku pada PT.Grafindo Media Pratama Cabang Padang.
2. Aplikasi yang dirancang menggunakan Bahasa Pemrograman Visual Basic.
3. Database yang dirancang menggunakan MySQL.
4. Metode yang digunakan Trend Moment.

#### **1.5 Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan dari penelitian yang penulis lakukan diantaranya :

1. Merancang aplikasi untuk memudahkan kinerja perusahaan dalam mengetahui prediksi jumlah penjualan buku dengan otomatis tanpa menghitung penjualan dengan perhitungan manual.
2. Membangun atau membuat aplikasi sistem penunjang keputusan terkomputerisasi yang mampu membantu perusahaan dalam melihat prediksi jumlah penjualan buku dimasa akan datang.

3. Melihat tingkat keberhasilan dari sistem penunjang keputusan yang dibangun dapat menampilkan gambaran tentang penjualan dimasa atau periode yang akan datang.

## **1.6 Manfaat Penelitian**

Manfaat dari penelitian yang penulis lakukan diantaranya :

1. Penerapan metode Trend Moment sebagai salah satu metode pengambilan keputusan pemecahan suatu masalah prediksi penjualan buku dengan membuat rancangan sistem dan mendesain perangkat lunak pendukung keputusan.
2. Merancang aplikasi sistem penunjang keputusan terkomputerisasi yang mampu membantu perusahaan dalam melihat prediksi jumlah penjualan buku dimasa atau periode akan datang.

## **1.7 Gambaran Umum Objek Penelitian**

Dalam tinjauan umum ini akan dibahas tentang sejarah singkat awal mula berdirinya persusahaan PT.Grafindo Media Pratama Cabang Padang, struktur organisasi dan tugas serta wewenang setiap bagian dari PT.Grafindo Media Pratama Cabang Padang.

### **1.7.1 Sejarah PT.Grafindo Media Pratama Cabang Padang**

Sejarah awal mula berdirinya PT.Grafindo Media Pratama ini diawali dengan usaha dari PT.Karya Kita yang merupakan sebuah perusahaan percetakan yang berdiri pada tahun 1970. Usaha yang dibangun tersebut membuahkan hasil dan memberikan kemajuan yang signifikan, maka teretuslah suatu idealisme untuk mencerdaskan bangsa dan lahirlah sebuah perusahaan penerbitan dan pendistribusian buku yang diberi nama PT.Grafindo Media Pratama yang merupakan sebuah perusahaan penerbitan dan pendistribusian buku yang resmi didirikan pada tahun 1995 berpusat di Bandung. Dimana, perusahaan ini bergerak di bidang penerbitan buku teks pelajaran untuk jenjang SD, SMP, dan SMA.

PT.Grafindo Media Pratama telah memiliki cabang pemasaran di hampir seluruh kota besar Indonesia yang meliputi Sumatera, Jawa, Sulawesi, dan Nusa Tenggara. Salah satunya yang di Sumatera Barat yaitu PT.Grafindo Media Pratama Cabang Padang yang didirikan pada tanggal 1 November 2017. Perusahaan tersebut berlokasi di Kubu Marapalam, Kec. Padang Timur, Kota Padang, Sumatera Barat 25145. Pada saat sekarang ini PT.Grafindo Media Pratama Cabang Padang memiliki 15 orang karyawan yang aktif dalam kantor termasuk dengan sales yang berada di Kota Padang.

## 1.7.2 Struktur Organisasi



*Sumber : PT.Grafindo Media Pratama Cabang Padang*

**Gambar 1.1 Struktur Organisasi PT.Grafindo Media Pratama Cabang Padang**

## 1.7.3 Tugas dan Wewenang

### 1. Branch Manager

Beberapa tugas dan wewenang yang harus dilakukan oleh seorang manager cabang perusahaan adalah sebagai berikut :

- a. Memimpin kegiatan pemasaran dalam kantor cabang.
- b. Melakukan pengembangan kegiatan operasional.
- c. Memantau prosedur operasional manajemen resiko.
- d. Memonitor segala kegiatan operasional perusahaan di lingkup kantor cabang.
- e. Observasi terhadap kinerja karyawan.

- f. Mengawasi serta melakukan koordinasi dari kegiatan operasional.
- g. Memberikan solusi terhadap berbagai permasalahan kantor cabang.

## 2. Supporting

### a. Koordinator Administrasi

- 1) Mengkoordinasi pekerjaan staf administrasi dan keuangan.
- 2) Memeriksa setiap transaksi setoran kas masuk dan transaksi kas keluar.
- 3) Bertanggung jawab atas administrasi dan saldo transaksi bank.

### b. Administrasi

- 1) Memproses data.
- 2) Mengumpulkan data-data hasil produksi.
- 3) Mengontrol proses produksi serta kesesuaiannya dengan data tertulis.
- 4) Membuat laporan harian.

### c. Keuangan

- 1) Mengelola fungsi akuntansi dalam memproses data dan informasi keuangan untuk menghasilkan laporan keuangan yang dibutuhkan perusahaan secara akurat.
- 2) Mengkoordinasikan dan mengontrol perencanaan, pelaporan, serta pembayaran pajak perusahaan agar efisien, akurat, tepat waktu dan sesuai peraturan pemerintah yang berlaku.
- 3) Merencanakan dan mengkoordinasikan pengembangan sistem serta prosedur keuangan dan akuntansi.



### 3. Sales Supervisor

#### a. Marketing

- 1) Sebagai bagian yang memperkenalkan suatu perusahaan kepada masyarakat, melalui produk yang dibuat oleh perusahaan tersebut.
- 2) Bertugas dalam menghasilkan pendapatan bagi perusahaan dengan cara menjual produk perusahaan.
- 3) Menjalin hubungan baik dengan pelanggan dan masyarakat serta menjembatani antara perusahaan dengan lingkungan eksternal.
- 4) Menyerap informasi dan menyampaikan kepada perusahaan tentang segala sesuatu yang bermanfaat untuk meningkatkan kualitas dan penjualan produk.