

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Teknologi informasi saat ini memiliki peran penting bagi segala aspek kehidupan, baik dalam bidang bisnis usaha, perekonomian hingga politik. Berkembangnya teknologi informasi dapat mempermudah kita untuk melakukan pengolahan data dengan mudah yang menghasilkan informasi yang akurat, serta efisiensi waktu dan biaya yang digunakan.

Dunia usaha yang terus berubah dengan cepat, mengharuskan perusahaan untuk mampu menganalisis lingkungan usaha dan memprediksi berbagai kemungkinan yang akan terjadi di masa depan. Keputusan yang diambil oleh pimpinan perusahaan akan mempengaruhi suatu perusahaan dimasa yang akan datang. Untuk mengetahui berapa permintaan penjualan periode berikutnya dan berapa jumlah produksi yang harus dikerjakan oleh suatu perusahaan, maka pimpinan perusahaan harus dapat meramalkan permintaan atas produk yang dihasilkannya untuk periode berikutnya.

Penjualan merupakan suatu yang harus dipertimbangkan perusahaan dalam mencapai laba yang maksimal, sehingga anggaran penjualan harus disusun lebih dahulu dan merupakan dasar dalam penyusunan anggaran lainnya. Sebelum disusunnya anggaran penjualan perlu dibuat *forecast* atau peramalan pada sebuah penjualan karena menentukan berhasil atau tidaknya suatu perusahaan dalam meningkatkan penjualan.

Ramalan penjualan merupakan proses kegiatan memperkirakan produk yang akan dijual pada waktu yang akan datang dalam keadaan tertentu dan dibuat berdasarkan data yang pernah terjadi dan atau mungkin akan terjadi. Nafarin (2000:24). Efektivitas peramalan penjualan dapat diukur dengan Standar Kesalahan *Forecasting* (SKF), dimana dari perhitungan tersebut dapat diketahui berapa tingkat kesalahan dari metode yang telah digunakan sehingga pemimpin dapat mengambil keputusan sebaik mungkin untuk jumlah penjualan pada periode berikutnya.

Berdasarkan uraian diatas, penulis tertarik untuk mengambil judul tentang “Aplikasi Perhitungan *Forecast* Penjualan dengan Metode Kuadrat”.

1.2 Tujuan

Tujuan membuat Aplikasi Perhitungan *Forecast* Penjualan dengan Metode Kuadrat adalah:

1. Aplikasi yang dapat digunakan oleh pihak manajemen atau pemimpin sebuah perusahaan dalam pembuatan *forecast* atau peramalan dengan metode kuadrat untuk menentukan besar penjualan pada periode selanjutnya.
2. Melihat tingkat kesalahan peramalan pada penggunaan metode kuadrat, sehingga pemimpin perusahaan dapat mengambil keputusan sebaik mungkin untuk jumlah penjualan pada periode selanjutnya.

1.3 Rumusan Masalah

Berdasarkan dari latar belakang diatas, maka rumusan masalah yang akan dikaji dalam Tugas Akhir ini yaitu :

1. Bagaimana membuat aplikasi yang dapat membantu sebuah perusahaan menentukan jumlah penjualan selanjutnya dengan peramalan penjualan bermetode kuadrat?
2. Berapa besar tingkat kesalahan peramalan metode kuadrat dengan data penjualan riil yang ada?

1.4 Batasan Masalah

Batasan masalah Aplikasi Perhitungan *Forecast* Penjualan dengan Metode Kuadrat ini adalah sebagai berikut :

1. Sistem dapat melakukan proses perhitungan *forecast* penjualan pada setiap barang.
2. Sistem dapat memasukkan data penjualan minimal 5 tahun.

3. Input data penjualan dilakukan per tahun dan bukan per transaksi.
4. Sistem dapat memilih data penjualan yang akan dihitung dan menampilkan perhitungan *forecast* penjualan selama 3 tahun kedepan.
5. Laporan yang dihasilkan oleh Aplikasi Perhitungan *Forecast* Penjualan dengan Metode Kuadrat yaitu laporan penjualan per kode *forecast* dan perhitungan *forecast* penjualan per kode *forecast* disertai tampilan perhitungan SKF.