

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Disetiap negara ataupun wilayah, usaha mikro dan cukup besar ataupun sering dikatakan UKM mempunyai kekuatan yang krusial untuk melancarkan alur perdagangan negara itu, lalu Indonesia tercatat menjadi bagiannya. UKM ataupun sering orang bilang usaha kecil menengah serta merupakan yang utama di kemajuan perdagangan Indonesia, yang mana elemen itu berdampak pada menurunnya penganggura di Indonesia serta diadakannya perekrutan pekerja yang bertempat tinggal disekitar UKM tersebut. Peningkatan UKM bisa memaksimalkan bertumbuhnya struktural adalah majunya ekonomi wilayah serta ketahanan ekonomi nasional secara keseluruhan (Daud, 2020).

Pertumbuhan bisnis mikro merupakan bagian dari bergeraknya pembangunan nasional. Pertumbuhan pada UKM terus berupaya agar mampu memenuhi secara merata pada setiap perdesaan atau perkotaan. UKM merupakan pendukung berkembangnya perekonomian negara. total karyawan menurut Badan Pusat Statistik pada tahun 2019 merupakan bagian dari jenis - jenis karyawan pada skala kecil dan menengah memiliki karyawan dengan jumlah 1 sampai 4 pekerja dimana pekerjaannya dikerjakan ditempat tinggal mereka seperti pengerjaannya, manajemen serta promosi dengan waktu yang bersamaan (Wardah, 2016).

Usaha Kecil Menengah (UKM) adalah satu dari berbagai jenis dari usaha yang paling sering kita temukan di era maju sekarang ini, hal ini disebabkan oleh karena peluang lapangan kerja yang tersedia semakin sedikit hampir disetiap daerah yang khususnya daerah yang memiliki angka penduduk cukup besar. Adapun UKM yang bisa saja memiliki peluang keuntungan yang besar dengan modal yang tidak begitu tinggi jika disandingkan dengan bekerja pada perusahaan. UKM yang ada di daerah Batam sendiri sudah sekitar 2.355 UKM yang tercatat dari 12 kecamatan yang ada, dengan jumlah UKM terbanyak berasal dari kecamatan sekupang. Hal ini cukup mendeskripsikan bahwa UKM memiliki kemampuan yang cukup tinggi sehingga banyak masyarakat Batam mampu mengembangkan usahanya sendiri dan dapat berkompetisi. UKM yang paling banyak berkembang saat ini adalah UKM makanan, minuman, dan *furniture*.

Usaha Kecil Menengah (UKM) Tiga Serangkai ialah Usaha Kecil Menengah yang memproduksi di bidang pembuatan camilan kripik berbahan baku singkong yang bertempat di kota Batam dan mulai aktif sejak tahun 2005. Usaha Kecil Menengah Tiga Serangkai mempunyai varian menu yaitu original, udang kering, dan *sweet spicy*. Sebelumnya camilan singkong dipasarkan eceran dari toko ke toko, tetapi sekarang Usaha Kecil Menengah Tiga Serangkai selalu hadir di acara bazar lokal dan telah mempunyai cabang penjualan sendiri di berbagai lokasi seperti di pusat belanja Alfamart, Carefour, Indomaret, pelabuhan dan di berbagai supermarket.

Awal mula toko yang didirikan Usaha Kecil Menengah Tiga Serangkai, toko yang berlokasi di Pusat Belanja dan Pelabuhan merasakan penurunan yang

lumayan drastis. Untuk Outlet Pelabuhan Sekupang penjualan keripik singkong 3 bulan terakhir pada agustus, september, oktober secara berturut-turut adalah 110 pcs, 98 pcs, dan 92 pcs. Penjualan keripik singkong Outlet Kepri Mall 3 bulan terakhir secara berturut-turut adalah 103 pcs, 89 pcs, dan 101 pcs.

Sedangkan outlet UKM Tiga Serangkai yang lain dapat mencapai rata-rata penjualan 150 pcs perbulan. Saat ini UKM Tiga Serangkai memakai sistem stock yang mana setiap outlet diberikan jumlah stock yang sama, sehingga pada saat penutupan data penjualan outlet di Mall dan Pelabuhan mengalami penurunan dibandingkan outlet lainnya.

Berdasarkan perencanaan strategi, penurunan penjualan yang dirasai 2 toko Uaha Kecil Mememgah Tiga Serangkai membutuhkan pengamatan supaya bisa menjalankan strategi yang akurat agar memenuhi kriteria dilingkungan penjualan tersebut. Untuk memenuhi kebutuhan konsumen, Usaha Kecil Menengah Tiga Serangkai mulai saat ini tidak mendapatkan strategi akurat guna menghitung peminat di kemudian hari. Menemui permasalahan dimana dialami Usaha Kecil Menengah Tiga Serangkai dari strategi pasar, tim suvey ingin melakukan penelitian terkait hasil target pendapatan camilan ubi dengan menggunakan metode *Exponential Smoothing* dan *Moving Average*. Metode berikut bisa dipakai dipengukuran target produksi camilan ubi UKM Tiga Serangkai. Berdasarkan uraian tersebut penulis mengambil judul **“ANALISIS PERAMALAN PENJUALAN KERIPIK SINGKONG DI UKM TIGA SERANGKAI BATAM”**. Untuk kedepannya diharapkan dapat akan memberi informasi baru pada pemilik usaha tersebut.

## **1.2 Identifikasi Masalah**

Berdasarkan latar belakang permasalahan identifikasi suatu permasalahan adalah sebagai berikut:

1. Terdapat penurunan penjualan keripik UKM Tiga Serangkai Batam di outlet mall dan pelabuhan.
2. Belum adanya peramalan untuk memaksimalkan pencapaian target produk terjual keripik singkong UKM Tiga Serangkai di Batam.

## **1.3 Batasan Masalah**

Adapun batasan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Data yang dipakai dalam penelitian ialah data penjualan pada bulan November 2020 sampai Oktober 2021.
2. Metode yang dipakai adalah *Moving Average* dan *Exponential Smoothing*.

## **1.4 Rumusan Masalah**

Adapun rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Berapakah nilai prediksi produk terjual kripik singkong yang pas di UKM Tiga Serangkai pada 6 periode waktu selanjutnya dengan memakai metode *Moving Average* dan *Exponential Smoothing*?
2. Metode apakah yang cocok dipakai untuk memprediksi produk terjual keripik singkong pada UKM Tiga Serangkai?

## **1.5 Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan dari penelitian yang dilakukan yaitu:

1. Untuk mengetahui jumlah prediksi produk terjual keripik singkong pada outlet Kepri Mall dan Pelabuhan Sekupang di UKM Tiga Serangkai dengan memakai metode *Moving Average* dan *Exponential Smoothing*.
2. Untuk mendapatkan nilai prediksi produk terjual keripik singkong yang akurat di UKM Tiga Serangkai pada 6 periode waktu selanjutnya dengan memakai metode *Moving Average* dan *Exponential Smoothing*.
3. Untuk mengetahui metode apakah yang cocok dipakai untuk memprediksi produk terjual keripik singkong pada UKM Tiga Serangkai.

## **1.6 Manfaat Penelitian**

### **1.6.1 Manfaat Teoritis**

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberi manfaat sebagai berikut:

1. Dapat menambah wawasan peneliti dalam menganalisa prediksi produk terjual keripik singkong di UKM Tiga Serangkai Kota Batam.
2. Mampu membuat perbandingan antara teori yang didapat peneliti dari jurnal referensi dan pengaplikasiannya dengan penjualan keripik singkong di UKM Tiga Serangkai Batam.
3. Menjadi bahan rujukan bagi para peneliti selanjutnya.

### **1.6.2 Manfaat Praktis**

1. Penelitian ini ditujukan agar bisa dijadikan bahan rujukan tambahan yang bernilai untuk perpustakaan Universitas Putera Batam.
2. Bagi UKM bermanfaat untuk memperkirakan jumlah penjualan keripik singkong diperiode selanjutnya.