

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Dewasa ini persaingan antar perusahaan semakin meningkat dan lebih ketat. Tidak hanya perusahaan yang berskala besar namun perusahaan kecil dan menengah juga ikut andil dalam persaingan global. Hal ini menyebabkan setiap perusahaan harus mampu bertahan pada bidang yang dijalani bahkan harus bisa lebih baik dalam memajukan perusahaannya (Amrina & Fajrah, 2015). Kebutuhan hidup turut berkembang seiring dengan perkembangan zaman, tidak hanya kebutuhan akan sandang, pangan, dan tempat tinggal, kebutuhan *lifestyle* seperti kendaraan bermotor dan perlengkapannya sudah menjadi kebutuhan yang penting dalam pertumbuhan pasar di Indonesia. Banyaknya perusahaan yang sedang berkembang di Indonesia saat ini menimbulkan persaingan bisnis yang sangat ketat baik di bidang jasa dan produk (Febrina et al., 2013). Melakukan strategi dan mengambil keputusan yang tepat saling berkaitan erat. Oleh karena itu, untuk meramalkan kebutuhan dimasa depan, perusahaan harus memiliki kemampuan yang tepat (Arminas & Karanga, 2016).

Peningkatan industri otomotif tidak hanya ditandai dengan meningkatnya penjualan produk sepeda motor ataupun mobil, tetapi juga peningkatan penjualan angin ban kendaraan bermotor menggunakan angin gas nitrogen (N₂). Berdasarkan catatan Asosiasi Perusahaan Ban Indonesia, kapasitas produksi industri ban nasional saat ini mencapai 85 juta unit per tahun, dengan utilisasi sekitar 65% atau sekitar 55 juta unit. Sedangkan untuk pengisian ban dengan gas nitrogen (N₂)

yang telah bekerjasama dengan Pertamina di beberapa stasiun pengisian bahan bakau umum (SPBU) telah memiliki *outlet* 630 buah dan akan terus berkembang karena permintaan pasar yang cukup tinggi (APBI, 2019). Di kota Batam, penggunaan gas nitrogen (N_2) sebagai pengisian angin ban juga cukup menarik perhatian hal ini ditandai dengan peningkatan jumlah *outlet* nitrogen (N_2).

Outlet pengisian angin ban dengan menggunakan gas nitrogen (N_2) ini kemungkinan besar akan terus meningkat karena permintaan dari penjualan produk yang bertambah. Berdasarkan hasil observasi dan wawancara awal dengan konsumen yang membeli angin gas nitrogen (N_2) terdapat beberapa kelebihan angin gas nitrogen (N_2) dibandingkan dengan angin biasa, diantaranya angin gas nitrogen (N_2) lebih stabil dari pada angin biasa karena tidak gampang terpengaruh suhu ban yang sering naik turun akibat cuaca dijalan, memperbaiki manuver tunggangan, hemat bahan bakar, dan kinerja putar ban lebih optimal karena sifatnya yang dingin. Namun, penjualan produk gas nitrogen (N_2) tidak selamanya meningkat setiap bulannya.

Suatu usaha atau industri akan sulit mengambil keputusan dalam penambahan dan pengurangan stok barang dan jasa jika penjualan tidak diprediksi dengan baik (Nurlifa & Kusumadewi, 2017). Untuk memperoleh keuntungan baik itu perusahaan dagang maupun perusahaan jasa merupakan tujuan suatu usaha bisnis adalah. Selain itu, setiap perusahaan tentu saja menargetkan penjualan yang ingin dicapai setiap hari, bulan atau tahun. Perusahaan memerlukan *forecasting* (ramalan) penjualan yaitu dapat dicari dengan menggunakan tren untuk memperkirakan berapa jumlah penjualan yang kemungkinan terjadi di tahun yang akan datang

(Rahmawati, 2013).

Dengan demikian, perusahaan dapat membuat suatu tindakan, kebijakan atau keputusan yang dilakukan secara tepat untuk mencapai target tersebut. Namun, hal itu harus diimbangi dengan upaya-upaya untuk meningkatkan penjualan angin gas nitrogen (N_2) seperti dengan iklan, promosi, *event* yang dapat menarik konsumen. Penjualan meningkat akan membuat perusahaan semakin berkembang.

Sehingga, peramalan penjualan sangat diperlukan dalam manajemen bisnis guna mengembangkan usaha tersebut, baik bidang jasa maupun dagang. (Lisjiyanti, 2011) mengungkapkan bahwa peningkatan jumlah konsumen dan jumlah pesaing bisnis sejenis menyebabkan perusahaan harus mampu mempertahankan pelanggannya, bahkan meningkatkan jumlah konsumennya agar dapat bertahan sebagai perusahaan yang bergerak di bidang otomotif.

Perusahaan *I Love Nitrogen* Batam adalah perusahaan industri yang bergerak di bidang jasa penjualan angin gas nitrogen (N_2) di Kota Batam. Terdapat 13 *Outlet I Love Nitrogen* untuk pengisian angin gas nitrogen (N_2) di Kota Batam.

Di daerah SPBU 14-294-716 Nongsa penjualan angin gas nitrogen (N_2) mengalami penurunan, begitu pula dengan SPBU 14-294-716 Punggur. Kedua *Outlet I Love Nitrogen* di SPBU ini mengalami penurunan penjualan angin gas nitrogen (N_2) jika dibandingkan dengan hasil penjualan *outlet* yang lain. Oleh sebab itu dibutuhkan peramalan penjualan, untuk membuat perencanaan dan strategi pemasaran lebih tepat dan sesuai dengan kondisi lingkungan perusahaan saat ini. Untuk memenuhi kebutuhan konsumen, perusahaan belum menemukan metode yang tepat dalam memperkirakan jumlah permintaan di masa yang akan datang.

Setelah melihat masalah yang dihadapi oleh perusahaan maka dengan ini peneliti ingin melakukan penelitian terkait penjualan N₂ di *I Love Nitrogen* Batam. Penelitian ini bertujuan untuk melihat dan mengukur peramalan (*forecasting*) penjualan produk N₂. Jadi dari uraian dan penjelasan masalah diatas maka peneliti mengambil judul penelitian yaitu “**ANALISIS PERAMALAN PENJUALAN NITROGEN DI I LOVE NITROGEN BATAM**”. Untuk kedepannya diharapkan penelitian ini dapat dijadikan sumber ilmu bagi masyarakat dan dapat dijadikan masukan kepada perusahaan.

1.2 Identifikasi Masalah

Masalah adalah suatu penyimpangan dari ketidakseimbangan antara apa yang diinginkan dan yang seharusnya terjadi dengan yang sebenarnya terjadi. Dalam penyusunan laporan Tugas Akhir ini, maka penulis mencoba mengidentifikasi masalah yang terjadi yaitu:

1. Adanya penurunan penjualan nitrogen di *outlet I love Nitrogen* Punggur dan Nongsa
2. Belum adanya peramalan untuk memaksimalkan pencapaian target penjualan N₂ di *Outlet I Love Nitrogen* Kota Batam

1.3 Batasan Masalah

Adapun batasan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Data yang digunakan dalam penelitian adalah data penjualan angin nitrogen pada November 2018 sampai Oktober 2019.

2. *Outlet* yang dikaji yaitu *Outlet Nitrogen SPBU 14-294-743 Nongsa* dan *Outlet Nitrogen SPBU 14-294-716 Punggur*.
3. Metode yang digunakan adalah *Moving Average* dan *Exponential Smoothing*.

1.4 Rumusan Masalah

Berdasarkan dari latar belakang tersebut, rumusan permasalahan pada penelitian ini yaitu:

1. Berapakah hasil peramalan penjualan di *I Love nitrogen* pada 6 bulan ke depan?
2. Metode peramalan manakah yang paling tepat diantara *Moving Average* dan *Exponential Smoothing* ?

1.5 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian yang dilakukan adalah

1. Untuk mengetahui jumlah penjualan N_2 di *I Love nitrogen Batam* pada 6 bulan kedepan.
2. Untuk mengetahui metode peramalan yang paling tepat di antara *Moving Average* dan *Exponential Smoothing*

1.6 Manfaat Penelitian

1.6.1 `Manfaat Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Memperluas pengetahuan penulis mengenai peramalan penjualan pada

penjualan N₂ di *I Love* nitrogen Kota Batam

2. Dapat melakukan perbandingan antara teori yang penulis peroleh dari buku maupun perkuliahan dengan aplikasinya pada penjualan N₂ di *I Love* nitrogen Kota Batam.
3. Menjadi referensi untuk penelitian-penelitian berikutnya yang relevan.

1.6.2 Manfaat Praktis

Adapun manfaat dari penelitian yang dilakukan adalah sebagai berikut :

1. Sebagai suatu pengalaman bagi peneliti bagaimana penerapan peramalan pada penjualan produk.
2. Mendapatkan ilmu pengetahuan yang dapat diterapkan di lapangan.
3. Bagi perusahaan bermanfaat untuk memperkirakan jumlah penjualan produk gas nitrogen di masa yang akan datang.
4. Dapat dijadikan bahan untuk memberikan usulan perbaikan untuk peningkatan penjualan produk.
5. Bagi pembaca dapat dijadikan pembelajaran dan sumber ilmu sehingga dapat diterapkan dalam kehidupan sehari-hari