

PREDIKSI PENJUALAN DI PERUSAHAAN RITEL SWALAYAN PASAR

PAGI KOTA TEGAL

TUGAS AKHIR



OLEH :

ISTIKA INDRIARTI

NIM 1603E246

PROGRAM STUDI DIII AKUNTANSI

POLITEKNIK HARAPAN BERSAMA

2019

HALAMAN PERSETUJUAN

Tugas Akhir yang berjudul :

PREDIKSI PENJUALAN DI PERUSAHAAN RITEL SWALAYAN PASAR
PAGI KOTA TEGAL

Oleh mahasiswa :

Nama : Istika Indriarti

NIM : 1603E246

Telah diperiksa dan koreksi dengan baik dan cermat. Pembimbing menyetujui mahasiswa tersebut untuk menempuh ujian tugas akhir.

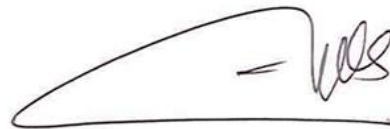
Tegal, 28 Juni 2019

Pembimbing I



Yeni Priatna Sari, SE., M.Si, Ak. CA
NIPY. 09.011.062

Pembimbing II



Ghea Dwi R., SE., M.Si
NIPY. 11.015.258

LEMBAR PENGESAHAN

Tugas akhir yang berjudul :

PREDIKSI PENJUALAN DI PERUSAHAAN RITEL SWALAYAN PASAR
PAGI KOTA TEGAL

Oleh :

Nama : Istika Indriarti

Nim : 1603E246

Program Studi : Akuntansi

Jenjang : Diploma III

Dinyatakan lulus setelah dipertahankan di depan Tim Penguji Tugas Akhir
Program Studi DIII Akuntansi Politeknik Harapan Bersama Tegal.

Tegal, 18 Juli 2019

1. Yeni Priatna Sari, SE., M.Si, Ak, CA

Pembimbing I

2. Ghea Dwi Rahmadiane, SE., M.Si

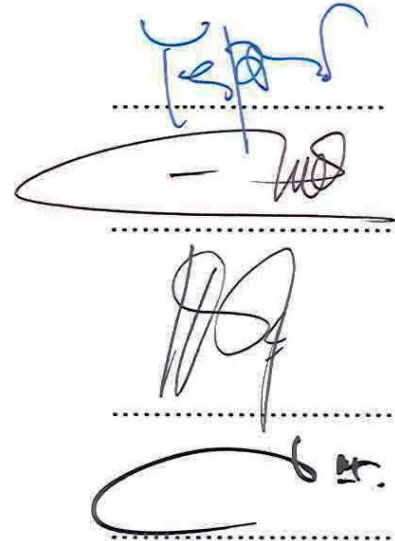
Pembimbing II

3. Ida Farida, SE., M.Si

Penguji I

4. Anita Karunia SE., M.Si

Penguji II



Mengetahui,

Ketua Program Studi,

Yeni Priatna Sari, SE., M.Si, Ak, CA

NIPY. 09.011.063



HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN TA

Dengan ini saya menyatakan bahwa karya tulis dalam bentuk Tugas Akhir ini yang berjudul “PREDIKSI PENJUALAN DI PERUSAHAAN RITEL SWALAYAN PASAR PAGI KOTA TEGAL” beserta isinya adalah benar-benar hasil karya saya sendiri. Dalam penulisan Tugas Akhir ini saya tidak melakukan penjiplakan atau pengutip dengan cara yang tidak sesuai dengan etika yang berlaku dalam kode etik ilmiah. Demikian pernyataan ini untuk dapat dijadikan pedoman bagi yang berkepentingan dan saya siap menanggung segala resiko atau sanksi yang dijatuhkan kepada saya apabila dikemudian hari ditemukan adanya pelanggaran atas etika keilmuan dalam karya tulis saya atau adanya klaim terhadap keaslian karya tulis saya.

Tegal, 18 Juli 2019

Yang membuat pernyataan



Istika Indriarti

NIM 1603E246

HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI

Sebagai mahasiswa Program Studi DIII Akuntansi Polieknik Harapan Bersama,
saya yang bertanda tangan bawah ini,

Nama : Istika Indriarti

NIM : 1603E246

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, saya menyetujui memberikan kepada Program Studi DIII Akuntansi Polieknik Harapan Bersama, Hak Bebas Royalty Non-eksklusif (*Non-exclusive Royalty Free Right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul “PREDIKSI PENJUALAN DI PERUSAHAAN RITEL SWALAYAN PASAR PAGI KOTA TEGAL”. Dengan Hak Bebas Royalty Non-eksklusif, Program Studi DIII Akuntansi Polieknik Harapan Bersama berhak menyimpan, mengalih-mediakan atau formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (database), mendistribusikannya dan menampilkan di internet atau media lain untuk kepentingan akademis tanpa perlu meminta izin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis dan sebagai pemilik Hak Cipta, dengan menerapkan prinsip-prinsip, etika dan aturan hukum yang berlaku tentang penggunaan informasi. Saya bersedia untuk menanggung secara pribadi tanpa melibatkan pihak Program Studi DIII Akuntansi Polieknik Harapan Bersama atas segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran hak cipta atau plagiatisme dalam karya ilmiah ini.

Demikian surat pernyataan ini saya buat sebenarnya.

Tegal, 18 Juli 2019

Yang membuat pernyataan



Istika Indriarti

NIM 1603E246

HALAMAN MOTTO

- Musuh yang paling berbahaya di atas dunia ini adalah penakut dan bimbang. Teman yang paling setia, hanyalah keberanian dan keyakinan yang teguh. (Andrew Jackson)
- Bersikaplah kukuh seperti batu karang yang tidak putus-putusnya dipukul ombak. Ia tetap saja berdiri kukuh, bahkan ia menentramkan amarah ombak dan gelombang itu. (Marcus Aurelius)
- Saat masalahmu jadi terlalu berat untuk ditangani, beristirahatlah dan hitung berkah yang sudah kau dapatkan. (Anonim)

HALAMAN PERSEMBAHAN

- Allah SWT terima kasih atas segala bimbingan dan petunjukNya, sehingga tugas akhir ini dapat terselesaikan.
- Bapak dan Ibu terbaik (Bapak Imam Budiarto dan Ibu Indah Iriyani) terima kasih atas do'a dan kasih sayang.
- Suami tersayang terima kasih atas bantuan dan semangat dukungannya.
- Teman-teman lambe turah Mas Ato, Mas Ponco, Mas Ardi, Fatah, Gonyel, Fivi dan Decan terimakasih untuk bantuan dan hiburannya di kala stress dengan tugas akhir.
- Dosen Pembimbing I dan II terima kasih sudah memberikan bimbingan yang terbaik.
- Seluruh dosen terimakasih atas ilmu yang diberikan.

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kepada Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan tugas akhir dengan judul “PREDIKSI PENJUALAN DI PERUSAHAAN RITEL SWALAYAN PASAR PAGI KOTA TEGAL” penulisan tugas akhir ini dimaksudkan untuk memenuhi sebagian syarat untuk mencapai derajat Ahli Madya Program Studi DIII Akuntansi Politeknik Harapan Bersama Kota Tegal. Penulis menyadari bahwa keberhasilan penulisan tugas akhir ini tidak lepas dari bimbingan, bantuan, dukungan dan petunjuk dari berbagai pihak baik moril maupun materiil. Oleh karena itu, dalam kesempatan ini dengan rasa hormat penulis menyampaikan terima kasih kepada :

1. Bapak Mc.Chambali, B. Eng,EE,M.Kom, selaku Direktur Politeknik Harapan Bersama Kota Tegal.
2. Ibu Yeni Priatna Sari, SE., M.Si, Ak, CA, selaku Ka.Program Studi DIII Akuntansi Politeknik Harapan Bersama Tegal dan Dosen Pembimbing I yang telah bersedia memimbing dan memberi banyak bantuan hingga terselesaikan tugas akhir.
3. Ibu Ghea Dwi Rahmadiane, SE., M.Si. selaku Dosen Pembimbing II yang telah bersedia memimbing dan memberi banyak bantuan hingga terselesaikan tugas akhir.
4. Ibu Nelly Setiono selaku Pimpinan Swalayan Pasar Pagi Kota Tegal yang telah memberi izin untuk melakukan penelitian pada Swalayan Pasar Pagi Kota Tegal.

5. Seluruh karyawan dan karyawan Back Office Swalayan Pasar Pagi Kota Tegal yang telah memberikan bantuan selama melakukan penelitian.
6. Segenap Dosen Program Studi DIII Akuntansi Politeknik Harapan Bersama Kota Tegal yang telah menyampaikan ilmu yang bermanfaat,
7. Seluruh StaffKaryawan Politenik Harapan Bersama Kota Tegal.
8. Teman-teman Lambe Turah yang telah memberikan semangat dan membantu dalam menyelesaikan tugas akhir.

Penulis menyadari masih banyak kekurangan dan kesalahan dalam penulisan tugas akhir, maka dari itu tugas akhir ini masih jauh dari kata sempurna. Penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun dan berbagai pihak demi kesempurnaan tugas akhir dan dapat bermanfaat bagi pembaca.

Tegal, 18 Juli 2019

ABSTRAK

Indriarti, Istika. 2019. *Prediksi penjualan di perusahaan ritel Swalayan Pasar Pagi Kota Tegal*. Program Studi: D-III Akuntansi Politeknik Harapan Bersama Kota Tegal. Pembimbing I : Yeni Priatna Sari, SE, M. Si, Ak, CA; Pembimbing II: Ghea Dwi Rahmadian SE, M. Si.

Prediksi penjualan atau permalan adalah metode untuk memperkirakan suatu nilai dimasa dengan menggunakan data masa lalu. Penelitian ini dilakukan pada Swalayan Pasar Pagi Kota Tegal. Pada penelitian in, penulis membahas mengenai analisis peramalan penjualan lima produk *fast moving* masa hari raya Idul Fitri. Peramalan yang dilakukan menggunakan metode *Single Moving Average* dengan penghitungan error menggunakan *Mean Absolute Deviation*. Hasil dari peramalan penjualan lima produk *fast moving* masa hari raya Idul Fitri adalah: Monde Serena Egg Roll 600 Gram 829 dengan *Mean Absolute Deviation* 42,67, Nissin Wafer Spc Edt 474 dengan *Mean Absolute Deviation* 88, Wafer Kita 2 Rasa 383,67 dengan *Mean Absolute Deviation* 37,89, Nabati Kaleng Keju 273,3 dengan *Mean Absolute Deviation* 33 dan Syrup Marjan Melon 1228,3 dengan *Mean Absolute Deviation* 589,3. Disarankan perusahaan menggunakan data penjualan di luar penjualan pemesanan parcel, karena diketahui terdapat pemesanan parcel dalam salah satu periode, hal ini menyebabkan tingkat eror permalan yang tinggi serta mempertimbangkan kembali apabila meggunakan *Single Moving Average* dengan mencoba metode peramalan yang lain.

Kata Kunci : Prediksi Penjualan, lima produk *fast moving*, *Single Moving Average*, *Mean Absolute Deviation*

ABSTRACT

Indriarti, Istika. 2019. *Sales Predictions at Retail Swalayan Pasar Pagi Tegal City*. Study Program: D-III Accounting Department of Politeknik Harapan Bersama Tegal. First Advisor Yeni Priatna Sari, SE, M. Si, Ak, CA; Second Advisor Ghea Dwi Rahmadiane, SE, M. Si.

Sales prediction or forecast are methods for estimating a value in the past using past data. This research was conducted at Swalayan Pasar Pagi Tegal. In this study, the author discussed the analysis of forecasting sales of five fast moving products during Idul Fitri. Forecasting was using the Single Moving Average method the error calculation used Mean Absolute Deviation. The results of forecasting sales of five fast moving products during Idul Fitri : Monde Serena Egg Roll 600 Gram 829 with Mean Absolute Deviation 42,67, Nissin Wafer Spc Edt 474 with Mean Absolute Deviation 88, Wafer Kita 2 Rasa 383,67 with Mean Absolute Deviation 37,89, Nabati Kaleng Keju 273,3 with Mean Absolute Deviation 33 and Syrup Marjan Melon 1228,3 with Mean Absolute Deviation 589,3. It was recommended that companies use sales data outside the sale of parcel orders, because it is known that there are parcel orders in one period, this caused a high error rate and reconsider when using the Single Moving Average by trying another forecasting method.

Keywords: Sales Prediction, fast moving products, Single Moving Average, Mean Absolute Deviation.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN.....	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN TA	iv
HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI.....	v
HALAMAN MOTTO	vi
HALAMAN PERSEMBAHAN	vii
KATA PENGANTAR	viii
ABSTRAK	x
ABSTRACT	xi
DAFTAR ISI.....	xii
DAFTAR GAMBAR	xv
DAFTAR TABEL.....	xvi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Perumusan Masalah	3
1.3 Tujuan Penelitian	3
1.4 Manfaat Penelitian	4
1.5 Batasan Masalah	5
1.6 Kerangka Berpikir	6
1.7 Sistematika Penulisan	7
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	9
2.1 Penjualan.....	9
2.2 Prediksi Penjualan ..	14
2.1.1 Pengertian Penjualan	9
2.1.2 Penjualan Ritel	10
2.2.1 Pengertian Prediksi Penjualan	14
2.2.2 Tujuan Peramalan	15
2.2.3 Peramalan Menurut Horizon	15

	2.2.4	Jenis-Jenis Peramalan	16
	2.2.5	Tahap-Tahap Peramalan	17
	2.2.6	Metode Peramalan	17
	2.2.7	Pengukuran Akurasi Hasil Peramalan	24
BAB III		METODE PENELITIAN	26
	3.1	Lokasi Penelitian	26
	3.2	Waktu Penelitian.....	26
	3.3	Jenis Data.....	26
	3.4	Sumber Data	27
	3.5	Teknik Pengumpulan Data	27
	3.6	Teknik Analisis Data	29
BAB IV		HASIL DAN PEMBAHASAN	32
	4.1	Gambaran Umum Swalayan Pasar Pagi Kota Tegal	32
	4.1.1	Sejarah Berdirinya Swalayan Pasar Pagi Kota Tegal .	32
	4.1.2	Tujuan Didirikan Swalayan Pasar Pagi Kota Tegal....	33
	4.1.3	Struktur Organisasi Swalayan Pasar Pagi Kota Tegal	33
	4.1.4	Tugas dan Wewenang Setiap Bagian.....	34
	4.2	Hasil Penelitian.....	37
	4.2.1	Hasil Cara Prediksi	37
	4.2.2	Hasil Prediksi Metode <i>Single Moving Average</i>	37
	4.2.3	Perhitungan Tingkat Kesalahan	41
	4.3	Pembahasan	45
BAB V		KESIMPULAN DAN SARAN	47
	5.1	Kesimpulan	47
	5.2	Saran	48
		DAFTAR PUSTAKA	49

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1	Kerangka Berpikir	7
Gambar 4.1	Struktur Organisasi	34

DAFTAR TABEL

Tabel 4.1 Data Penjualan Lima Barang Hari Raya Idul Fitri Swalaya Pasar Pagi Kota Tegal Tahun 2016	38
Tabel 4.2 Data Penjualan Lima Barang Hari Raya Idul Fitri Swalayan Pasar Pagi Kota Tegal Tahun 2017	38
Tabel 4.3 Data Penjualan Lima Barang Hari Raya Idul Fitri Swalayan Pasar Pagi Kota Tegal Tahun 2018.....	38
Tabel 4.4 Data Penjualan Lima Barang Hari Raya Idul Fitri Swalayan Pasar Pagi Kota Tegal Tahun 2019.....	39

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Sistem ritel dengan konsep *minimarket* dalam sekitar 10 tahun belakangan ini sangat banyak diminati oleh konsumen, pasalnya bisnis ritel dengan konsep *minimarket* menyediakan sistem pembelian ecer maupun grosir dengan harga penawaran yang lebih rendah daripada harga pasar tradisional. Selain harga yang ditawarkan oleh konsep ritel lebih murah, konsumen juga menyukai cara berbelanja konsep ritel atau *minimarket* yang mengambil dan memilih barang yang dibutuhkan, tanpa harus merepotkan pihak penjual apabila terjadi ketidakcocokan terhadap produk maupun harga

Tingkat konsumtif konsumen yang meningkat menjadikan perusahaan ritel semakin banyak diminati konsumen, maka dari itu perusahaan ritel dituntut untuk bisa tetap mempertahankan kelangsungan proses penjualan. Keberhasilan pengelolaan suatu perusahaan (ritel) dipengaruhi oleh informasi persediaan. Informasi persediaan memegang peranan penting dalam suatu kegiatan *purchase order*, maka ritel perlu mengelola informasi persediaan secara tepat, cepat dan efisien.

Melonjaknya permintaan pasar mendekati hari raya banyak stok barang yang pembeliannya ditambahkan secara besar-besaran. Selain itu, banyak barang baru dan barang khusus yang dijual untuk memenuhi

kebutuhan konsumen untuk persiapan hari raya Idul Fitri. Barang khusus inilah yang menjadi permasalahan dalam pembelian maupun stok barang. Selama ini *Purchase Order* hanya menurut perkiraan dan daya ingat oleh bagian pembelian di Swalayan Pasar Pagi Kota Tegal. Proses pembelian seperti ini menyebabkan beberapa barang kadaluarsa. Selain kadaluarsa, terdapat barang yang masih dalam keadaan utuh bisa dijual kembali namun, kemasan sudah kusam dan kurang menarik. Barang tersebut tidak bisa dilakukan proses *return*. Adanya hal tersebut diperlukan *forecasting* atau prediksi penjualan agar persediaan dalam stok gudang maupun toko terhitung dengan jelas. *Forecasting* juga meminimalisir adanya kerugian dalam Swalayan Pasar Pagi Kota Tegal.

Pada tanggal 1 Agustus 2018 terjadi penghapusan riwayat penjualan dan pembelian pada data sistem persediaan. Hal ini mengakibatkan bagian *order* sulit melihat penjualan yang terjadi, sehingga sulit memperkirakan pembelian yang akan dilakukan. Perencanaan pembelian yang dilakukan dilakukan pada waktu dua bulan sebelum mendekati hari raya Idul Fitri. Pemesanan parcel diluar perkiraan yang kurang diperhatikan jua membuat bagian order mengalami kesulitan memperkirakan produk yang akan dibeli untuk persediaan masa hari raya Idul Fitri.

Permasalahan yang terjadi di Swalayan Pasar Pagi Kota Tegal menurut observasi terdapat tiga permasalahan, antara lain: belum terdapat *forecasting* produk makanan dan minuman untuk pemenuhan permintaan konsumen masa hari raya Idul Fitri, pembelian untuk persediaan masa hari

raya Idul Fitri hanya menggunakan perkiran dan daya ingat tanpa memperhitungkan penjualan tahun sebelumnya, ke tiga penghapusan riwayat penjualan saat *stock opname* bulan Agustus 2018 yang menyebabkan bagian pembelian tidak bisa melihat secara rinci data penjualan masa hari raya Idul Fitri, maka penulis memilih judul **“Prediksi Penjualan di Perusahaan Ritel Swalayan Pasar Pagi Kota Tegal”**.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian yang telah dipaparkan di atas maka rumusan masalah dalam penelitian ini sebagai berikut :

1. Bagaimana cara memprediksi penjualan untuk persediaan masa penjualan hari raya Idul Fitri di Swalayan Pasar Pagi Kota Tegal ?
2. Berapakah prediksi penjualan lima produk *fast moving* masa hari raya Idul Fitri di Swalayan Pasar Pagi Kota Tegal dengan metode *Single Moving Average* ?
3. Berapakah tingkat error menggunakan *Mean Absolute Deviation* dari hasil prediksi penjualan menggunakan metode *Single Moving Average* ?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan perumusan masalah di atas, maka penelitian ini bertujuan untuk :

1. Mengetahui cara memprediksi penjualan untuk persediaan masa penjualan hari raya Idul Fitri di Swalayan Pasar Pagi Kota Tegal.

2. Mengetahui prediksi penjualan lima produk *fast moving* masa hari raya Idul Fitri di Swalayan Pasar Pagi Kota Tegal dengan metode *Single Moving Average*.

1.4 Manfaat Penelitian

Manfaat dari Penelitian adalah sebagai berikut :

1. Bagi Peneliti

Untuk memperluas wawasan dan menambah ilmu pengetahuan peneliti mengenai manajemen prediksi penjualan untuk menentukan persediaan serta untuk memenuhi persyaratan akademis dalam menyelesaikan program D3 Akuntansi di Politeknik Harapan Bersama Tegal.

2. Bagi Swalayan Pasar Pagi

Hasil penelitian diharapkan dapat menjadi referensi bagi perusahaan sebagai bahan pertimbangan dan pengambilan keputusan dalam pengelolaan persediaan dan mampu dijadikan sarana dalam upaya meningkatkan laba perusahaan.

3. Bagi Politeknik Harapan Bersama Tegal

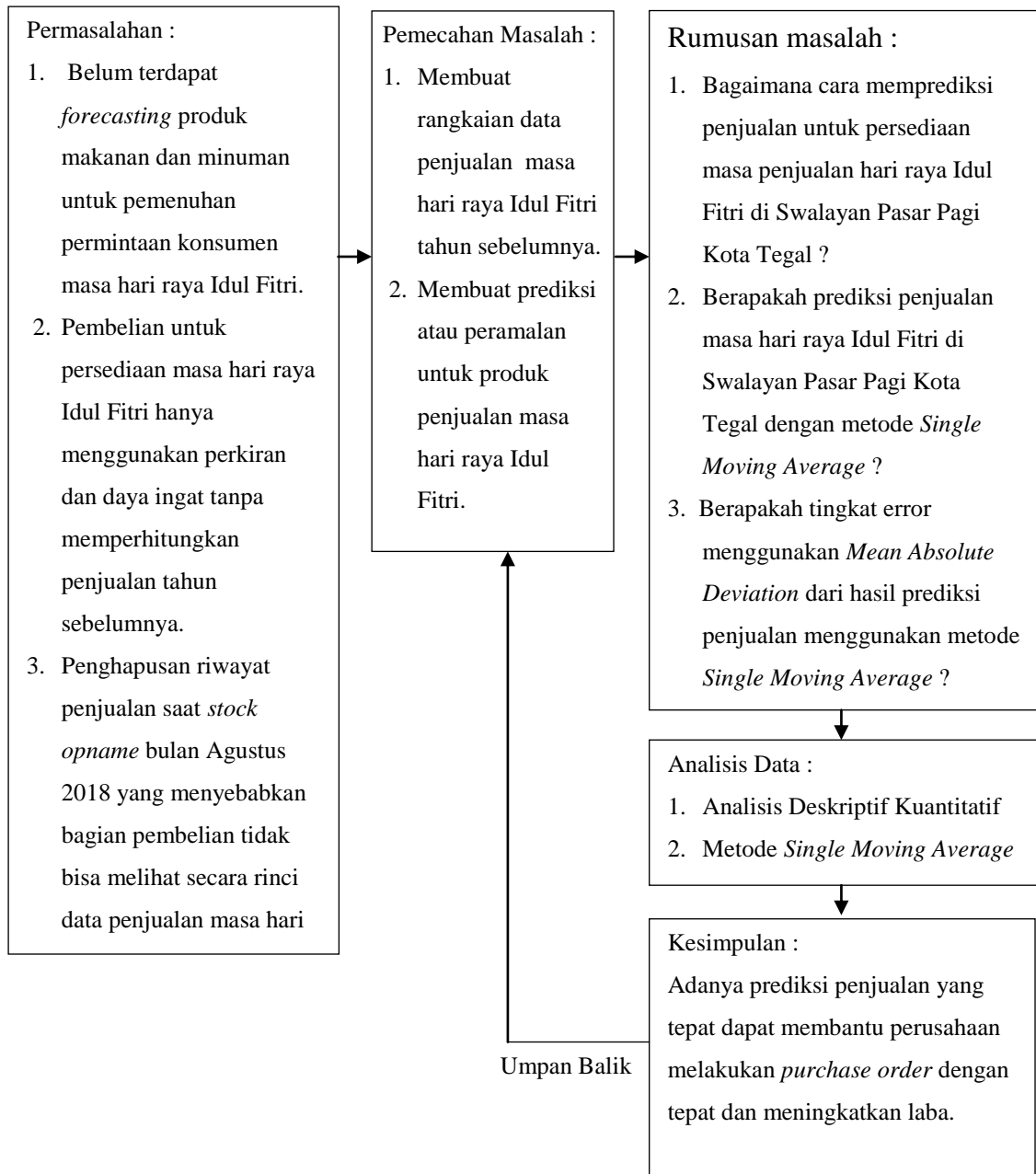
Sebagai bahan masukan bagi Politeknik Harapan Bersama Tegal untuk memperbaiki praktik-praktik pembelajaran serta menjadi pertimbangan untuk diterapkan dalam materi pembelajaran di Politeknik Harapan Bersama Tegal.

1.5 Batasan Masalah

Permasalahan pada penelitian ini dibatasi pada Prediksi Penjualan di Perusahaan Ritel Swalayan Pasar Pagi Kota Tegal masa hari raya Idul Fitri dengan lima produk, yaitu : Monde Serena Egg Roll 600 Gr, Nissin Wafer Coklat, Wafer Kita 2 Rasa Kotak, Nabati Kaleng Keju dan Syrup Marjan Melon, lima produk tersebut adalah produk *fast moving*, data penjualan dari bulan April sampai Juni tahun 2016-2019 untuk memprediksikan penjualan yang akan datang.

1.6 Kerangka Berpikir

Berdasarkan penjelasan tersebut di atas, maka dapat dilakukan penyederhanaan menggunakan kerangka berpikir penelitian sebagai berikut:



Gambar 6.1 Kerangka Berpikir

1.7 Sistematika Penulisan

Dalam penulisan tugas akhir ini, dibuat sistematika penulisan agar mudah untuk dipahami dan memberikan gambaran secara umum kepada pembaca mengenai tugas akhir ini. Sistematika penulisan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagian Awal

Bagian awal berisi halaman judul, halaman persetujuan, halaman pengesahan, halaman pernyataan keaslian Tugas Akhir (TA), halaman pernyataan persetujuan publikasi karya ilmiah untuk kepentingan akademis, halaman persembahan, halaman motto, kata pengantar, intisari/abstrak, daftar isi, daftar tabel, daftar gambar, dan lampiran. Bagian awal ini berguna untuk memberikan kemudahan kepada pembaca dalam mencari bagian-bagian penting secara cepat.

2. Bagian isi terdiri dari lima bab, yaitu :

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini berisi latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, batasan masalah, kerangka berpikir dan sistematika penulisan.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini memuat teori-teori yang berhubungan dengan pokok masalah yang diambil dan akan dijadikan tinjauan dalam penyusunan tugas akhir.

BAB III METODE PENELITIAN

Bab ini berisi tentang lokasi penelitian (tempat dan alamat penelitian), waktu penelitian, metode pengumpulan data, jenis dan sumber data penelitian dan metode analisis data.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisikan tinjauan umum instansi, seperti sejarah singkat instansi, profil instansi, struktur organisasi, tugas dan wewenang *job description*, laporan hasil penelitian dan pembahasan hasil penelitian.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan berisi tentang garis besar dari inti hasil penelitian, serta saran dari peneliti yang diharapkan dapat berguna bagi institusi atau perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

Daftar pustaka berisi tentang daftar buku, *literature* yang berkaitan dengan penelitian. Lampiran berisi data yang mendukung penelitian tugas akhir secara lengkap.

3. Bagian Akhir

LAMPIRAN

Lampiran berisi informasi tambahan yang mendukung kelengkapan laporan, antara lain Surat Keterangan Telah Melaksanakan Penelitian dari Tempat Penelitian, Kartu Konsultasi, Spesifikasi teknis serta data-data lain yang diperlukan.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Penjualan

2.1.1. Pengertian Penjualan

Standar akuntansi keuangan (2009) dalam PSAK no. 23^[1] menyatakan, penjualan barang meliputi barang yang diproduksi perusahaan untuk dijual dan barang yang dibeli untuk dijual kembali seperti barang yang dibeli pengecer atau tanah atau properti lain yang dibeli untuk dijual kembali. Penjualan jasa biasanya menyangkut pelaksanaan tugas yang secara kontraktual telah disepakati untuk dilaksanakan selama satu periode yang disepakati oleh perusahaan, jasa tersebut dapat diserahkan selama satu periode atau lebih selama lebih dari satu periode.

Mulyadi (2008)^[2] menyatakan kegiatan penjualan merupakan kegiatan yang dilakukan oleh penjual dalam menjual barang atau jasa dengan harapan akan memperoleh laba dari adanya transaksi-transaksi tersebut dan penjualan dapat diartikan sebagai pengalihan atau pemindahan hak kepemilikan atas barang atau jasa dari pihak penjual ke pembeli. Menurut Basu Swastha (2009)^[3] penjualan adalah ilmu dan seni mempengaruhi pribadi yang dilakukan oleh penjual, untuk mengajak orang lain bersedia membeli barang atau jasa. Jadi dapat disimpulkan, penjualan merupakan kegiatan

operasional perusahaan dalam rangka memperoleh pendapatan dengan cara menjual barang atau jasa yang dihasilkan atau dibeli oleh perusahaan, di mana transaksi penjualan dapat dilaksanakan secara tunai maupun kredit.

2.1.2. Penjualan Ritel

Penjualan eceran atau dikenal dengan istilah ritel ialah kegiatan bisnis perdagangan “penjualan barang atau jasa” yang langsung disalurkan kepada konsumen akhir untuk digunakan sebagai kebutuhan pribadi, keluarga atau keperluan rumah tangga bukan untuk dijual kembali. Pengecer merupakan perantara dalam sistem saluran pemasaran, dimana pengecer mendapatkan barang dari produsen dan atau pedagang besar yang kemudian menjualnya kepada konsumen akhir. Perdagangan eceran melakukan aktivitas pengemasan menjadi bagian yang lebih kecil, menyimpan persediaan, menyediakan jasa agar pelanggan dapat memperoleh barang dengan mudah. Tujuan penjualan eceran “ritel” menurut Weits,dkk (2007)^[4] :

1. Menciptakan tersedianya pilihan akan kombinasi sesuai dengan yang diinginkan oleh konsumen.
2. Memberikan penawaran produk dan jasa pelayanan dalam unit yang cukup kecil sehingga memungkinkan para konsumen memenuhi kebutuhannya.

3. Menyediakan pertukaran nilai tambah dari produk “*ready exchange of value*”.
4. Mengadakan transaksi dengan para konsumen-nya.

Sedangkan menurut Sudjana (2005)^[5] terdapat empat tujuan perdagangan eceran atau retail yaitu sebagai berikut:

1. Perantara antara distributor dengan konsumen akhir.
2. Penghimpunan berbagai kategori jenis barang yang menjadi kebutuhan konsumen.
3. Tempat rujukan untuk mendapatkan barang yang dibutuhkan konsumen.
4. Penentu eksistensi barang dari manufaktur di pasar konsumen.

Adapun fungsi perdagangan eceran atau ritel menurut Utami (2008)^[6] adalah sebagai berikut:

1. Menyediakan berbagai jenis produk dan jasa
2. Memecah “breaking bulk”
3. Penyimpan persediaan
4. Penyedia jasa
5. Meningkatkan nilai produk dan jasa

Menurut Kotler dan Armstrong (2003)^[7] pedagang eceran yang memiliki toko atau disebut pengecer toko “*Store Retailers*”, dibagi menjadi beberapa jenis, antara lain sebagai berikut :

1. Toko Barang Khusus (*Specilty Store*)

Produk yang sempit dengan keragaman yang dalam. Toko pakaian adalah toko tunggal, toko pakaian pria adalah toko terbatas dan toko kemeja pesanan pria adalah toko yang sangat khusus.

2. Toko Serba Ada (*Departement Store*)

Beberapa lini produk, biasanya pakaian, perlengkapan rumah dan barang kebutuhan keluarga dengan masing-masing lini yang ditempatkan sebagai bagian tersendiri yang dikelola pembeli khusus atau pedagang khusus.

3. Pasar Swalayan (*Supermarket*)

Usaha yang relatif besar, berbiaya rendah, bermajin rendah, bevolume tinggi, swalayan yang dirancang untuk melayani semua kebutuhan untuk makanan, sarana mencuci dan produk-produk keluarga.

4. Toko Kenyamanan (*Convenience Store*)

Toko yang relatif kecil dan terletak dekat daerah pemukiman, menjual lini terbatas prduk-produk kenyamanan dengan tingkat perputaran yang tinggi dan harga yang sedikit lebih tinggi.

5. Toko Diskon (*Discount Store*)

Barang dagangan standar yang dijual dengan harga yang lebih murah dengan marjin yang lbih rendah dan volume yang lebih tinggi.

6. Pengecer Potongan Harga (*Off Price Retailer*)

Barang dagangan yang dibeli di bawah harga pedagang besar biasa dan dijual di bawah harga eceran.

7. Gerai Pabrik (*Factory Outlet*)

Dimiliki dan dijalankan produsen dan biasanya menjual barang-barang yang berlebihan, tidak diproduksi lagi atau tidak biasa.

8. Pengecer potongan harga independen (*Independent Off Price Retailer*)

Dimiliki dan dijalankan pengusaha atau divisi perusahaan eceran yang lebih besar.

9. Klub gudang atau klub pedagang besar (*Warehouse Clubs atau Wholesale Clubs*)

Menjual pilihan terbatas jenis produk kebutuhan pokok, perlengkapan rumah tangga, pakaian bermerek dan berbagai jenis barang lain dengan diskon yang sangat besar bagi anggota-anggota yang membayar iuran keanggotaan tahunan.

10. Toko Besar (*Superstore*)

Ruang penjualan sekitar 35.000 kaki persegi yang ditujukan untuk memenuhi seluruh kebutuhan konsumen untuk jenis produk makanan dan non makanan yang dibeli rutin.

11. Toko Kombinasi (*Combination Store*)

Toko gabungan makanan dan obat yang memiliki ruang penjualan rata-rata 55.000 kaki persegi

12. Hiperpasar (*Hypermarket*)

Berkisar antara 80.000 hingga 220.000 kaki persegi dan menggabungkan pasar swalayan, toko diskon dan eceran gudang.

13. Ruang Pameran Katalog

Pilihan yang sangat banyak barang-barang berharga ringgi, mengalami perputaran cepat dan bermerek dengan harga diskon.

2.2 Prediksi Penjualan

2.2.1 Pengertian Prediksi Penjualan atau Peramalan Pejualan

Sumayang (2003)^[8] mendefinisikan peramalan adalah perhitungan yang objektif dan dengan menggunakan data-data masa lalu untuk menentukan sesuatu di masa yang akan datang. Render dan Heizer (2005)^[9] mendefinisikan peramalan sebagai “seni dan ilmu untuk memperkirakan kejadian dimasa depan”. Subagyo (2002)^[10] mendefinisikan forecasting adalah peramalan (perkiraan) mengenai sesuatu yang belum terjadi. Gasper (2005)^[11] mendefinisikan peramalan merupakan suatu dugaan terhadap permintaan yang akan datang berdasarkan pada beberapa variabel peramal, sering berdasarkan data deret waktu historis. Nasution dan Prasetyawan (2008)^[12] mendefinisikan peramalan adalah proses untuk memperkirakan beberapa kebutuhan dimasa datang yang meliputi kebutuhan dalam ukuran kuantitas, kualitas, waktu dan

lokasi yang dibutuhkan dalam rangka memenuhi permintaan barang ataupun jasa.

Dari kelima pengertian diatas dapat kita ambil kesimpulan bahwa pengertian peramalan adalah seni dari ilmu memprediksi sesuatu yang belum terjadi dengan tujuan untuk memperkirakan peristiwa-peristiwa yang akan terjadi dimasa depan nantinya dengan selalu memerlukan data-data dari masa lalu yang meliputi kebutuhan dalam ukuran kuantitas, kualitas, waktu dan lokasi yang dibutuhkan dalam rangka memenuhi permintaan barang ataupun jasa. Sehingga dengan peramalan, maka kemungkinan terjadinya peristiwa-peristiwa yang tidak sesuai dengan tujuan yang diharapkan diikuti dengan kesiapan untuk mengantisipasinya.

2.2.2 Tujuan Peramalan

Tujuan peramalan produksi adalah untuk mendapatkan ramalan yang bisa meminimumkan kesalahan meramal yang diukur dengan *Mean Absolute Deviation* dan *Mean Squared Error*. Sehingga dengan adanya peramalan produksi manajemenperusahaan akan mendapatkan gambaran keadaan produksi dimasa yang akan datang, dan akan memberikan kemudahan manajemen perusahaan dalam menentukan kebijakan yang akan dibuat oleh perusahaan.

2.2.3 Peramalan Menurut Horizon Waktunya

Menurut Nasution dan Prasetyawan (2008)^[12] peramalan dilihat dari horizon waktu ada tiga yaitu :

1. Peramalan Jangka Panjang

Umumnya 2 sampai 10 tahun. Peramalan ini digunakan untuk perencanaan produk dan perencanaan sumber daya.

2. Peramalan Jangka Menengah

Umumnya 1 sampai 24 bulan. Peramalan ini lebih mengkhususkan dibandingkan peramalan jangka panjang, biasanya digunakan untuk menentukan aliran kas, perencanaan produksi dan penentuan anggaran.

3. Peramalan Jangka Pendek

Umumnya 1 sampai 5 minggu. Peramalan ini digunakan untuk mengambil keputusan dalam hal perlu tidaknya lembur, penjadwalan kerja dan lain-lain dengan control jangka pendek.

2.2.4 Jenis-jenis Peramalan

Menurut Render dan Heizer (2001)^[13] organisasi menggunakan tiga jenis peramalan ketika merencanakan masa depan operasinya, yaitu :

1. Ramalan ekonomi membahas siklus bisnis dengan memprediksi tingkat : inflasi, supply uang peramalan perumahan dan indikator-indikator perencanaan lain.
2. Ramalan teknologi berkaitan dengan tingkat kemajuan teknologi yang akan melahirkan produk-produk baru yang akan mengesankan, membutuhkan pabrik, dan peralatan baru.

3. Ramalan permintaan adalah proyeksi permintaan untuk produk atau jasa perusahaan.

2.2.5 Tahap-Tahap Peramalan

Menurut Gasperz (2005)^[11] terdapat sembilan langkah yang harus diperhatikan untuk menjamin efektivitas dan efisiensi dari sistem peramalan, sebagai berikut :

1. Menentukan tujuan dari peramalan.
2. Memilih item yang akan diramalkan.
3. Menentukan horizon waktu peramalan : Apakah jangka panjang (lebih dari 1 tahun), jangka menengah (1-12 bulan), atau jangka pendek (1-30 hari).
4. Memilih model-model peramalan.
5. Memperoleh data yang dibutuhkan untuk melakukan peramalan.
6. Validasi model peramalan.
7. Membuat peramalan.
8. Implementasikan hasil-hasil peramalan.
9. Memantau keandalan hasil peramalan

2.2.6 Metode Peramalan

Menurut Render dan Heizer (2001) dalam Fauzi^[14] ada dua jenis pendekatan dalam peramalan :

1. Metode Kuantitatif

Metode ini menggunakan berbagai model matematis yang menggunakan data historis dan atau variabel-variabel kausal untuk meramalkan permintaan.

a. Model Time Series :

1) Metode Rata-rata Bergerak Tunggal (*Single Moving Averages*).

Metode rata-rata bergerak tunggal menggunakan sejumlah data aktual permintaan yang baru untuk membangkitkan nilai ramalan untuk permintaan dimasa yang akan datang. Metode ini akan efektif diterapkan apabila kita dapat mengasumsikan bahwa permintaan pasar terhadap produk akan tetap stabil sepanjang waktu. Metode ini mempunyai dua sifat khusus yaitu untuk membuat *forecast* memerlukan data historis dalam jangka waktu tertentu, semakin panjang *moving averages* akan menghasilkan *moving averages* yang semakin halus, secara sistematis *moving averages* adalah:

$$st + 1 = \frac{X_t + X_{t-1} + \dots + X_{t-n+1}}{n}$$

Dimana :

$St + 1$ = *Forecast* untuk period ke t+1.

Xt = Data pada periode t.

n = Jangka waktu *Moving averages*.

Nilai n merupakan banyaknya periode dalam rata-rata bergerak.

- 2) Metode penghalusan *Exponensial* (*Exponential Smoothing*).

Metode *exponential smoothing* adalah suatu prosedur yang mengulang perhitungan secara terus menerus yang menggunakan data terbaru. Setiap data diberi bobot, dimana bobot yang digunakan disimbolkan dengan α . Simbol α bisa ditentukan secara bebas, yang mengurangi *forecast error*. Nilai konstanta pemulusan, α , dapat dipilih diantara nilai 0 dan, karena berlaku: $0 < \alpha < 1$. Secara matematis, persamaan penulisan eksponensial adalah sebagai berikut :

$$F_t = F_{t-1} + \alpha (A_{t-1} - F_{t-1})$$

Dimana :

F_t = nilai ramalan untuk periode waktu ke- t .

A_{t-1} = nilai ramalan untuk satu periode waktu yang lalu, $t-1$.

F_{t-1} = nilai aktual untuk satu periode waktu yang lalu, $t-1$.

α = konstanta pemulusan

Nilai α yang menghasilkan tingkat kesalahannya yang paling kecil adalah yang dipilih dalam peramalan. Metode ini lebih cocok digunakan untuk meramal hal-hal yang fluktuasinya secara random atau tidak teratur. Permasalahan umum yang dihadapi dalam metode ini adalah bagaimana memilih α yang tepat untuk meminimalkan kesalahan peramalan. Karena berlaku $0 < \alpha < 1$ maka dapat menggunakan panduan berikut :

- a) Apabila pola historis dari data aktual sangat bergejolak atau tidak stabil dari waktu ke waktu maka pilih nilai α yang mendekati satu.
- b) Apabila pola historis dari data aktual permintaan tidak berfluktuasi atau relative stabil maka pilih α yang mendekati nol.

b. Model klausal

1) Proyeksi Trend

Metode peramalan dengan proyeksi trend ini mencocokkan garis trend kerangkaian titik data historis dan kemudian memproyeksi garis itu kedalam ramalan jangka menengah hingga jangka panjang. Jika mengembangkan garis trend linier dengan metode statistik, metode yang tepat digunakan adalah metode

kuadrat kecil (*Least square method*). Pendekatan ini menghasilkan garis lurus yang meminimalkan jumlah kuadrat perbedaan vertical dari garis pada setiap observasi aktual. Menurut Djarwanto (2001) dalam Fauzi^[14] rumus untuk proyeksi trend dengan metode kuadrat terkecil adalah sebagai berikut :

$$Y = a + b x$$

Dimana :

Y = Ramalan jumlah produksi

a = Nilai rata-rata ramalan produksi.

b = koefisien kecondongan garis trend

x = waktu dalam triwulan

mencari nilai a dan b untuk proyeksi trend dengan metode kuadrat terkecil :

$$a = \frac{\sum Y}{n}$$

$$b = \frac{\sum XY}{X^2}$$

2) Analisis Regresi Linier

Metode ini selain menggunakan nilai historis untuk variabel yang diramalkan banyak faktor-faktor yang bisa dipertimbangkan, misalnya dalam membuat perencanaan produksi harus mempertimbangkan kesiapan tenaga kerja, perkiraan variable

dependent y pada saat tidak ada pengaruh x y intercept atau pemotongan garis regresi dengan sumbu y, yaitu besarnya. kesiapan kondisi mesin yang baik. Menurut Sumayang (2003) dalam Fauzi (2009)^[14] rumus analisis regresi linier adalah :

$$\hat{y} = a + b x$$

$$\hat{y} = \text{Perkiraan}$$

x = Variable independent sesuatu secara hipotesis mempengaruhi y

a = Kesiapan tenaga kerja, perkiraan variable dependent y pada saat tidak ada pengaruh x y intercept atau pemotongan garis regresi dengan sumbu y, yaitu besarnya.

b = Slope atau sudut kemiringan garis regresi, yang menunjukkan besarnya pengaruh perubahan x terhadap perubahan

Rumus mencari nilai *a* dan *b* untuk garis regresi :

$$a = \frac{\sum y_i}{n} - b \frac{\sum x_i}{n}$$

$$b = \frac{n \sum x_i y_i - (\sum x_i) (\sum y_i)}{n \sum x_i^2 - (\sum x_i)^2}$$

2. Peramalan Subjektif atau peramalan Kualitatif

Peramalan kualitatif yaitu dengan memanfaatkan faktor-faktor penting seperti intuisi, pengalaman pribadi, dan

sistem nilai pengambilan keputusan. Ada lima teknik peramalan

Kualitatif yaitu :

- a. Juri dari opini eksekutif metode ini mengambil opini dari sekelompok kecil *manager* tingkat tinggi, sering kali di kombinasikan dengan model-model statistik, dan menghasilkan estimasi permintaan kelompok.
- b. Gabungan penjualan. Dalam metode ini mengkombinasikan penjualan dari masing-masing daerah lalu untuk meramalkan secara menyeluruh.
- c. Metode Delphi. Proses kelompok interaktif ini mengijinkan para ahli yang memungkinkan tinggal diberbagai tempat untuk membuat ramalan.
- d. Survei pasar konsumen. Masukan diperoleh dari konsumen untuk rencana pembelian pada periode yang diamati. Survei dapat dilakukan dengan kuisisioner, telepon, atau wawancara langsung.
- e. Pendekatan Naif. Cara sederhana untuk peramalan ini mengamsumsikan bahwa permintaan pada periode berikutnya adalah sama dengan permintaan pada periode sebelumnya.

2.2.7 Pengukuran Akurasi Hasil Peramalan

Ukuran akurasi hasil peramalan yang merupakan ukuran kesalahan peramalan merupakan ukuran tentang tingkat perbedaan antara hasil permintaan dengan permintaan yang sebenarnya terjadi. Beberapa metode telah digunakan untuk menunjukkan kesalahan yang disebabkan oleh suatu teknik peramalan tertentu. Hampir semua ukuran tersebut menggunakan pengrata-rataan beberapa fungsi dari perbedaan antara nilai sebenarnya dengan nilai peramalannya.

Persamaan menghitung nilai error asli atau residual dari setiap periode peramalan adalah sebagai berikut (Subagyo, 2009 dalam Fauzi)^[14] : $e_t = X_t - S_t$

Dimana :

e_t = kesalahan peramalan pada periode t

X_t = data pada periode t

S_t = nilai peramalan pada periode t

Salah satu cara mengevaluasi teknik peramalan adalah dengan menggunakan penjumlahan kesalahan *absolute* adalah :

1. Rata-rata Deviasi Mutlak (*Mean Absolute Deviation* = MAD)

MAD merupakan rata-rata kesalahan mutlak selama periode tertentu tanpa memperhatikan apakah hasil peramalan lebih besar atau lebih kecil dibandingkan kenyataannya. Secara

metematis, MAD dirumuskan sebagai berikut (Nasution dan Prasetyawan, 2008 dalam Fauzi 2009)^[14] :

$$\text{MAD} = \sum \left| \frac{A_t - F_t}{n} \right|$$

Dimana :

A_t = permintaan Aktual pada periode t

F_t = Peramalan Permintaan (*Forecast*) pada periode- t

n = Jumlah periode peramalan yang terlibat.

2. Rata-rata Kuadrat Kesalahan (*Mean Square Error* = MSE)

MSE dihitung dengan menjumlahkan kuadrat semua kesalahan peramalan pada setiap periode dan membaginya dengan jumlah periode peramalan. Secara matematis, MSE dirumuskan sebagai berikut (Nasution dan Prasetyawan, 2008 dalam Fauzi 2009)^[14] :

$$\text{MSE} = \sum \left| \frac{(A_t - F_t)^2}{n} \right|$$

Dimana

A_t = permintaan Aktual pada periode t

F_t = Peramalan Permintaan (*Forecast*) pada periode- t

n = Jumlah periode peramalan yang terlibat

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian ini dilakukan pada Swalayan Pasar Pagi yang beralamat di Jalan Kaloran II no.18 Tegal.

3.2 Waktu Penelitian

Penelitian dilaksanakan selama tiga bulan, terhitung dari bulan Maret sampai dengan Juni 2019.

3.3 Jenis Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Data Kuantitatif

Menurut Suliyanto (2005)^[17] data kuantitatif yaitu data yang dinyatakan dalam bentuk angka dan merupakan hasil dari perhitungan dan pengukuran. Data kuantitatif dalam penelitian ini berupa angka-angka penjualan persediaan stok makanan dan minuman masa hari raya Idul Fitri di Swalayan Pasar Pagi Kota Tegal periode April 2018 – Juni 2018

2. Data Kualitatif

Menurut Sugiyono (2015)^[18], data kualitatif merupakan data yang berbentuk kata, skema dan gambar. Data kualitatif dalam

penelitian ini berupa hasil wawancara dengan bagian pembelian Swalayan Pasar Pagi Kota Tegal.

3.4 Sumber Data

Sumber data penelitian ini diperoleh dari :

1. Data Primer

Data Primer menurut Suliyanto (2005)^[17] adalah data yang dikumpulkan sendiri oleh peneliti langsung dari sumber pertama. Data primer dalam penelitian ini berupa hasil wawancara dengan bagian pembelian Swalayan Pasar Pagi Kota Tegal mengenai prediksi penjualan masa hari raya Idul Fitri.

2. Data Sekunder

Data sekunder menurut Suliyanto (2005)^[17] adalah data yang diterbitkan atau digunakan oleh organisasi yang bukan pengolahnya. Data ini berasal dari literatur, artikel dan berbagai sumber lainnya yang berkaitan dengan penelitian. Data Sekunder dalam penelitian ini berupa data penjualan makanan dan minuman masa hari raya Idul Fitri periode April 2018 – Juni 2018.

3.5 Teknik Pengumpulan Data

Untuk mendapatkan data-data atau keterangan yang diperlukan dalam penelitian ini, maka metode yang digunakan sebagai berikut :

1. Observasi

Menurut Sugiyono (2015)^[18] observasi merupakan kegiatan pemuatan penelitian terhadap suatu objek. Apabila dilihat pada proses pelaksanaan pengumpulan data, observasi dibedakan menjadi partisipan dan non-partisipan. Jenis observasi yang digunakan pada penelitian ini adalah observasi non-partisipan. Peneliti mengamati prediksi penjualan yang dilakukan oleh bagian pembelian Swalayan Pasar Pagi Kota Tegal.

2. Wawancara

Menurut Suliyanto (2005)^[17] yaitu teknik pengambilan data dimana peneliti langsung berdialog dengan responden untuk menggali informasi dari responden. Dalam penelitian ini peneliti melakukan tanya jawab secara langsung dengan bagian pembelian Swalayan Pasar Pagi Kota Tegal.

3. Dokumentasi

Dokumentasi menurut Sugiyono (2015)^[18] adalah suatu cara yang digunakan untuk memperoleh data dan informasi dalam bentuk buku, arsip, dokumen, tulisan angka dan gambar yang berupa laporan serta keterangan yang dapat mendukung penelitian. Dokumen yang berbentuk tulisan misalnya catat harian, sejarah kehidupan (*life histories*, cerita, biografi, peraturan, kebijakan. Dokumen yang berbentuk gambar misalnya foto, gambar hidup, sketsa dan lain-lain.

Dokumen yang berbentuk karya seni, yang dapat berupa gambar, patung film dan lain-lain.

4. Studi Pustaka

Studi Pustaka menurut Sugiyono (2015)^[18] merupakan kajian teoritis dan referensi lain yang berkaitan dengan nilai, budaya dan norma yang berkembang pada situasi sosial yang diteliti. Dalam penelitian ini, data yang diambil antara lain: sejarah perusahaan, struktur organisasi perusahaan, serta buku-buku dan jurnal-jurnal yang berkaitan dengan prediksi penjualan.

3.6 Teknik Analisis Data

Menurut Sugiyono (2014)^[19] analisis data yaitu proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan dan dokumentasi dengan cara mengorganisasikan data dalam kategori data, menjabarkan ke dalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun ke dalam pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri maupun orang lain. Teknik analisis data dibagi menjadi teknik analisis data kuantitatif dan teknik analisis kualitatif. Teknik analisis data kuantitatif merupakan metode dimana peneliti memperoleh data yang berbentuk angka, sedangkan teknik analisis data kualitatif merupakan metode dimana peneliti memperoleh data dengan wawancara dan observasi.

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan metode penelitian deskriptif kuantitatif. Metode deskriptif kuantitatif merupakan metode dimana peneliti memperoleh data yang berbentuk angka. Peneliti menggunakan Metode Rata-rata Bergerak Tunggal (*Single Moving Averages*) untuk menghitung prediksi penjualan dan menggunakan Mean Absolute Deviation sebagai alat pengukur nilai kesalahan.

Metode rata-rata bergerak tunggal menggunakan sejumlah data aktual permintaan yang baru untuk membangkitkan nilai ramalan untuk permintaan dimasa yang akan datang. Metode ini akan efektif diterapkan apabila kita dapat mengasumsikan bahwa permintaan pasar terhadap produk akan tetap stabil sepanjang waktu menurut Gaspersz (2005) dalam Fauzi^[14]. Metode ini mempunyai dua sifat khusus yaitu untuk membuat *forecast* memerlukan data historis dalam jangka waktu tertentu, semakin panjang *moving averages* akan menghasilkan *moving averages* yang semakin halus, secara sistematis *moving averages* adalah :

$$St + 1 = \frac{Xt + Xt - 1 + \dots + Xt - n + 1}{n}$$

$St + 1 =$ Forecast untuk period ke t+1

$Xt =$ Data pada periode t

$n =$ Jangka waktu Moving averages

Nilai n merupakan banyaknya periode dalam rata-rata bergerak. MAD merupakan rata-rata kesalahan mutlak selama periode tertentu tanpa memperhatikan apakah hasil peramalan lebih besar atau lebih kecil

dibandingkan kenyataannya. Secara matematis, MAD dirumuskan sebagai berikut (Nasution dan Prasetyawan, 2008 dalam Fauzi, 2009)^[14] :

$$\text{MAD} = \sum \left| \frac{A_t - F_t}{n} \right|$$

Dimana :

A_t = permintaan Aktual pada periode $-t$

F_t = Peramalan Permintaan (*Forecast*) pada periode- t

n = Jumlah periode peramalan yang terlibat.

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Swalayan Pasar Pagi Kota Tegal

4.1.1 Sejarah Berdirinya Swalayan Pasar Pagi Kota Tegal

Swalayan Pasar Pagi Kota Tegal merupakan perusahaan swasta yang bergerak dalam bidang *retail* (perdagangan). Swalayan Pasar Pagi Kota Tegal berdiri sejak bulan September 2001, Swalayan Pasar Pagi Kota Tegal pada awalnya bernama Toko Pasar Pagi. Sebuah toko yang menjual berbagai macam barang kebutuhan sehari-hari seperti sembako, gerabah, sabun, pakaian dan lain-lain. Sistem pelayanannya bersifat manual dan belum memakai komputer. Jumlah *supplier* yang menjadi pemasok juga masih sedikit.

Berkembangnya Toko Pasar Pagi telah mendirikan perseroan komanditer dengan nama “CV Sumber Alam Sejahtera” sehingga berubah nama menjadi Swalayan Pasar Pagi Kota Tegal dan telah didaftarkan pada Kepaniteraan Pengadilan Negeri Tegal pada tanggal 7 November 2012 serta didaftarkan pada Badan Pelayanan Terpadu Pemerintah Kota Tegal sebagai Perusahaan Persekutuan Komanditer pada tanggal 30 November 2012 serta telah dikukuhkan sebagai wajib pajak pada tanggal 19 Desember 2012. Pemilik dari Swalayan Pasar Pagi Kota Tegal adalah Bapak Dian Sukarno.

Swalayan Pasar Pagi Kota Tegal berlokasi di Jalan Kaloran II No. 18 Mangkukusuman Kecamatan Tegal Timur Kota Tegal Jawa Tengah 52131. Melihat lokasi Swalayan Pasar Pagi Kota Tegal dekat Pasar Pagi Kota Tegal menjadikan harga jual barang lebih murah dibandingkan swalayan atau *minimarket* lainnya.

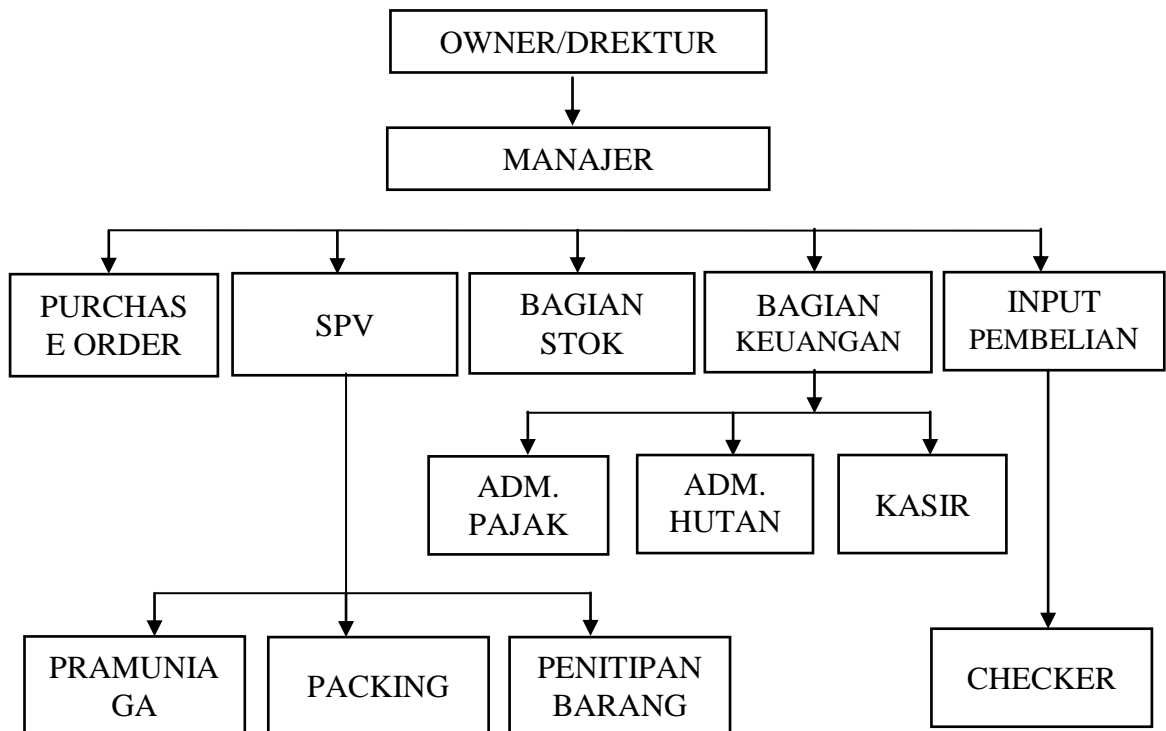
4.1.2 Tujuan Didirikan Swalayan Pasar Pagi Kota Tegal

Tujuan Swalayan Pasar Pagi Kota Tegal sebagai berikut :

1. Menyediakan barang kebutuhan konsumen
2. Mendapatkan keuntungan sebagai sumber penghasilan
3. Membantu mengurangi pengangguran
4. Menambah pemasukan pemerintah daerah melalui pajak

4.1.3 Struktur Organisasi Swalayan Pasar Pagi Kota Tegal

Setiap perusahaan agar dapat menjalankan fungsinya dan dapat berjalan dengan lancar harus mempunyai susunan organisasi yang jelas, sehingga tidak terjadi kesalahan dalam melaksanakan pekerjaan maupun pemberian tugas dan perintah yang tidak sesuai dengan prosedur dan fungsi tugasnya. Organisasi adalah sekelompok orang yang bekerjasama untuk mencapai suatu tujuan yang tertentu.



Gambar 4.1 Struktur Organisasi Swalayan Pasar Pagi Kota Tegal

Sumber :Dokumen Swalayan Pasar Pagi Kota Tegal

4.1.4 Tugas dan Wewenang Setiap Bagian

1. Tugas Direktur
 - a. Memimpin perusahaan dengan menerbitkan kebijakan-kebijakan perusahaan
 - b. Mengurus dan mengelola perusahaan
 - c. Menerima laporan keuangan dari bagian *manager*
2. Tugas Manajer
 - a. Menerima arahan dari direktur
 - b. Mengawasi jalannya perusahaan
 - c. Meneruskan kebijakan-kebijakan perusahaan dari owner

3. Tugas Purchase Order
 - a. Membuat pesanan pembelian
 - b. Mengatur jadwal kunjungan *Salesman*
4. Tugas SPV
 - a. Mengatur dan mengawasi pramuniaga, packing dan penitipan barang
 - b. Membuat jadwal libur dan jadwal *shift* karyawan
5. Tugas Bagian Stok
 - a. Cek stok setiap hari
 - b. Melaporkan stok minimum pada purchase order
 - c. *Stock opname* harian
 - d. *Stock opname* bulanan
6. Tugas Bagian Keuangan
 - a. Menyimpan uang penjualan
 - b. Mencatat pengeluaran dan pemasukan
 - c. Mengatur keuangan perusahaan
 - d. Membayar tagihan kepada *salesman* setiap hari
7. Tugas Bagian *Input* Pembelian
 - a. Menerima faktur atau nota dari bagian *Checker*
 - b. *Input* faktur pembelian ke sistem computer
 - c. Mengatur harga jual sesuai margin laba yang ditentukan perusahaan
 - d. Mengantarkan nota ke bagian admin hutang

- e. Membantu *Checker* menata gudang penyimpanan stok
8. Tugas Admin Pajak
- a. Membuat laporan pajak
 - b. Membuat laporan keuangan
9. Tugas Admin Hutang
- a. Membuat jurnal hutang
 - b. Memproses pembelian dari *supplier* yang telah diinput
 - c. Mengatur dan menyimpan kas kecil
 - d. Membuat jurnal kas kecil
10. Tugas Kasir
- a. Melayani pembayaran dari konsumen
 - b. Menghitung uang dari pembayaran konsumen
11. Tugas Pramuniaga
- a. *Display* barang ke gondola
 - b. Membantu konsumen bila kesulitan membaca harga
 - c. Melayani konsumen dalam pembelian jumlah banyak
12. Tugas *Packing*
- a. Mengemas barang pembelian konsumen
 - b. Mengirim barang pesanan konsumen
13. Penitipan Barang
- a. Menjaga loker penitipan barang konsumen
 - b. Membuka dan menutup pintu Swalayan Pasar Pagi Kota Tegal

14. Tugas Checker

- a. Terima dan cek barang dari *droping*
- b. Menata stok barang di gudang

4.2 Hasil Penelitian

4.2.1 Hasil Cara Prediksi

Hasil dari penelitian ini menjawab satu rumusan masalah tentang bagaimana cara Swalayan Pasar Pagi Kota Tegal memprediksi penjualan untuk persediaan masa penjualan hari raya Idul Fitri di Swalayan Pasar Pagi Kota Tegal, cara tersebut dengan mengingat dan memperkirakan berapa barang yang dibeli tahun kemarin. Peramalan penjualan dilakukan waktu mendekati masa hari raya Idul Fitri, jadi Swalayan Pasar Pagi Kota Tegal sedikit menerima barang dari *supplier*, karena pemesanan pada *supplier* sudah mulai dilakukan 6 bulan sebelum hari raya Idul Fitri. Terlambatnya pihak Swalayan Pasar Pagi Kota Tegal dalam melakukan perkiraan, menyebabkan Swalayan Pasar Pagi Kota Tegal hanya menerima sisa stok barang dari *supplier*.

4.2.2 Hasil Prediksi Metode *Single Moving Average*

Swalayan Pasar Pagi Kota Tegal merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang ritel. Swalayan Pasar Pagi Kota Tegal dalam masa penjualan makanan dan minuman untuk hari raya Idul Fitri sangat membutuhkan prediksi atau ramalan penjualan. Peramalan

penjualan menggunakan metode *Single Moving Average* untuk mengetahui apakah metode ini layak digunakan untuk peramalan penjualan makanan dan minuman masa lebaran dengan menghitung tingkat kesalahan menggunakan metode *Mean Absolute Deviation*.

Berikut data penjualan lima barang terpilih, karena *fast moving* :

Data Penjualan Lima Barang Hari Raya Idul Fitri Swalayan Pasar Pagi Kota Tegal Tahun 2016 dan 2019

Tabel 4.1 Data Penjualan Lima Barang Hari Raya Idul Fitri Swalayan Pasar Pagi Kota Tegal Tahun 2016

Nama Barang	Tahun 2016			Total
	April	Mei	Juni	
Monde Serene Egg Roll 600 Gram	38	231	211	480
Nissn Wafer Coklat Spc Edt	0	424	22	446
Wafer Kita 2 Rasa	6	61	511	578
Nabati Kaleng Keju	2	25	213	240
Syrup Marjan Melon	78	154	985	1217

Sumber : Data sistem penjualan Swalayan Pasar Pagi Kota Tegal tahun 2016

Tabel 4.2 Data Penjualan Lima Barang Hari Raya Idul Fitri Swalayan Pasar Pagi Kota Tegal Tahun 2017

Nama Barang	Tahun 2017			Total
	April	Mei	Juni	
Monde Serene Egg Roll 600 Gram	52	116	432	600
Nissn Wafer Coklat Spc Edt	12	124	228	364
Wafer Kita 2 Rasa	0	111	128	239
Nabati Kaleng Keju	2	34	348	384
Syrup Marjan Melon	54	537	282	873

Sumber : Data sistem penjualan Swalayan Pasar Pagi Kota Tegal tahun 2017

Tabel 4.3 Data Penjualan Lima Barang Hari Raya Idul Fitri Swalayan Pasar Pagi Kota Tegal Tahun 2018

Nama Barang	Tahun 2018			Total
	April	Mei	Juni	
Monde Serene Egg Roll 600	870	60	0	930

Gram				
Nissn Wafer Coklat Spc Edt	0	270	342	612
Wafer Kita 2 Rasa	13	161	160	334
Nabati Kaleng Keju	11	178	7	196
Syrup Marjan Melon	70	1001	524	1595

Sumber : Data sistem penjualan Swalayan Pasar Pagi Kota Tegal tahun 2018

Tabel 4.4 Data Penjualan Lima Barang Hari Raya Idul Fitri Swalayan Pasar Pagi Kota Tegal Tahun 2019

Nama Barang	Tahun 2019			Total
	April	Mei	Juni	
Monde Serene Egg Roll 600 Gram	15	552	390	957
Nissn Wafer Coklat Spc Edt	38	10	162	210
Wafer Kita 2 Rasa	2	268	0	270
Nabati Kaleng Keju	30	89	217	336
Syrup Marjan Melon	64	203	372	639

Sumber : Data sistem penjualan Swalayan Pasar Pagi Kota Tegal tahun 2019

Berikut perhitungan dengan metode *Single Moving Average* :

$$\text{Monde} \quad \frac{480 + 600 + 930}{3} = 829$$

Hasil perhitungan prediksi atau peramalan penjualan pada produk Monde menunjukkan angka delapan ratus dua puluh Sembilan. Angka tersebut dihasilkan dari penjualan Monde tahun 2016 bulan April, Mei dan Juni, kemudian ditambahkan dengan penjualan Monde tahun 2017 dan 2018 akan menghasilkan angka 2.010, kemudian dibagi 3 dimana peramalan menggunakan 3 periode. Angka 829 adalah angka peramalan penjualan tahun 2019.

$$\text{Nissin} \quad \frac{446 + 364 + 612}{3} = 474$$

Hasil perhitungan prediksi atau peramalan penjualan pada produk Monde menunjukkan angka empat ratus tujuh puluh empat. Angka tersebut dihasilkan dari penjualan Nissin tahun 2016 bulan April, Mei dan Juni, kemudian ditambahkan dengan penjualan Nissin tahun 2017 dan 2018 akan menghasilkan angka 1422, kemudian dibagi 3 dimana peramalan menggunakan 3 periode. Angka 474 adalah angka peramalan penjualan tahun 2019.

$$\text{Wafer Kita} \quad \frac{578 + 239 + 334}{3} = 383,67$$

Hasil perhitungan prediksi atau peramalan penjualan pada produk Wafer Kita menunjukkan angka tiga ratus delapan tiga koma enam puluh tujuh, dibulatkan menjadi tiga ratus delapan puluh empat. Angka tersebut dihasilkan dari penjualan Wafer Kita tahun 2016 bulan April, Mei dan Juni, kemudian ditambahkan dengan penjualan Wafer Kita tahun 2017 dan 2018 akan menghasilkan angka 1.151, kemudian dibagi 3 dimana peramalan menggunakan 3 periode. Angka 384 adalah angka peramalan penjualan tahun 2019.

$$\text{Nabati} \quad \frac{240 + 384 + 196}{3} = 273,3$$

Hasil perhitungan prediksi atau peramalan penjualan pada produk Nabati menunjukkan angka dua ratus tujuh puluh tiga koma tiga, dibulatkan menjadi dua ratus tujuh puluh tiga. Angka tersebut dihasilkan dari penjualan Nabati tahun 2016 bulan April, Mei dan Juni, kemudian ditambahkan dengan penjualan Nabati tahun 2017

dan 2018 akan menghasilkan angka 1.151, kemudian dibagi 3 dimana peramalan menggunakan 3 periode. Angka 384 adalah angka peramalan penjualan tahun 2019.

$$\text{Syrup} \quad \frac{1217 + 873 + 1595}{3} = 1228,3$$

Hasil perhitungan prediksi atau peramalan penjualan pada produk Syrup Marjan Melon menunjukkan angka seribu dua ratus dua puluh delapan koma tiga, dibulatkan menjadi seribu dua ratus dua puluh delapan . Angka tersebut dihasilkan dari penjualan Syrup Marjan Melon tahun 2016 bulan April, Mei dan Juni, kemudian ditambahkan dengan penjualan Syrup Marjan Melon tahun 2017 dan 2018 akan menghasilkan angka 3.685, kemudian dibagi 3 dimana peramalan menggunakan 3 periode. Angka 1.228 adalah angka peramalan penjualan tahun 2019.

4.2.3 Perhitungan Tingkat Kesalahan

Perhitungan tingkat kesalahan peramalan menggunakan metode *Mean Absolute Deviation* sebagai berikut :

$$\text{MAD} = \sum \left| \frac{A_t - F_t}{n} \right|$$

A_t = Permintaan actual pada periode $-t$

F_t = Peramalan permintaan (forecast) pada periode $-t$

n = Jumlah periode peramalan yang terlibat

$$\begin{aligned}
\text{Monde} &= \sum \left| \frac{A_t - F_t}{n} \right| \\
&= \sum \left| \frac{957 - 829}{3} \right| \\
&= 42,67
\end{aligned}$$

Terdapat hasil kesalahan atau nilai error pada prediksi penjualan menggunakan metode Single Moving Average pada prediksi penjualan Monde tahun 2019 sebesar 42,67. Hasil ini diperoleh dari data penjualan tahun 2019 bulan April Mei Juni yang digunakan sebagai alat ukur tingkat kesalahan prediksi penjualan tahun 2019 dikurangi dengan prediksi penjualan Monde, kemudian hasil tersebut dibagi 3 (periode). Selisih dari hasil penjualan dikurangi prediksi penjualan adalah 128 pcs Monde lebih tinggi hasil penjualan sebenarnya dari pada hasil prediksi, selisih ini cukup rendah apabila dibandingkan dengan 4 *sample* barang *fast moving* yang di perhitungkan dalam prediksi penjualan di Swalayan Pasar Pagi.

$$\begin{aligned}
\text{Nissin} &= \sum \left| \frac{A_t - F_t}{n} \right| \\
&= \sum \left| \frac{210 - 474}{3} \right| \\
&= 88
\end{aligned}$$

Terdapat hasil kesalahan atau nilai error pada prediksi penjualan menggunakan metode Single Moving Average pada prediksi penjualan Nissin tahun 2019 sebesar 88. Hasil ini diperoleh

dari data penjualan tahun 2019 bulan April Mei Juni yang digunakan sebagai alat ukur tingkat kesalahan prediksi penjualan tahun 2019 dikurangi dengan prediksi penjualan Nissin, kemudian hasil tersebut dibagi 3 (periode). Selisih dari hasil penjualan dikurangi prediksi penjualan adalah 264 pcs lebih tinggi hasil prediksi penjualan daripada hasil penjualan yang sebenarnya.

$$\begin{aligned} \text{Wafer Kita} &= \sum \left| \frac{A_t - F_t}{n} \right| \\ &= \sum \left| \frac{270 - 383,67}{3} \right| \\ &= 37,89 \end{aligned}$$

Terdapat hasil kesalahan atau nilai error pada prediksi penjualan menggunakan metode Single Moving Average pada prediksi penjualan Wafer Kita tahun 2019 sebesar 37,89. Hasil ini diperoleh dari data penjualan tahun 2019 bulan April Mei Juni yang digunakan sebagai alat ukur tingkat kesalahan prediksi penjualan tahun 2019 dikurangi dengan prediksi penjualan Wafer Kita, kemudian hasil tersebut dibagi 3 (periode). Selisih dari hasil penjualan dikurangi prediksi penjualan adalah 113,67 pcs lebih tinggi hasil prediksi penjualan daripada hasil penjualan yang sebenarnya.

$$\begin{aligned} \text{Nabati} &= \sum \left| \frac{A_t - F_t}{n} \right| \\ &= \sum \left| \frac{336 - 237}{3} \right| \\ &= 33 \end{aligned}$$

Terdapat hasil kesalahan atau nilai error pada prediksi penjualan menggunakan metode Single Moving Average pada prediksi penjualan Nabati tahun 2019 sebesar 33. Hasil ini diperoleh dari data penjualan tahun 2019 bulan April Mei Juni yang digunakan sebagai alat ukur tingkat kesalahan prediksi penjualan tahun 2019 dikurangi dengan prediksi penjualan Nabati, kemudian hasil tersebut dibagi 3 (periode). Selisih dari hasil penjualan dikurangi prediksi penjualan adalah 99 *pcs* lebih tinggi hasil penjualan sebenarnya daripada hasil prediksi

$$\begin{aligned} \text{Syrup} &= \sum \left| \frac{A_t - F_t}{n} \right| \\ &= \sum \left| \frac{639 - 1228,3}{3} \right| \\ &= 229,67 \end{aligned}$$

Terdapat hasil kesalahan atau nilai error pada prediksi penjualan menggunakan metode Single Moving Average pada prediksi penjualan Syrup Marjan Melon tahun 2019 sebesar 229,67. Hasil ini diperoleh dari data penjualan tahun 2019 bulan April Mei Juni yang digunakan sebagai alat ukur tingkat kesalahan prediksi penjualan tahun 2019 dikurangi dengan prediksi penjualan Syrup Marjan Melon, kemudian hasil tersebut dibagi 3 (periode). Selisih dari hasil penjualan dikurangi prediksi penjualan adalah 589,3 *pcs* lebih tinggi hasil penjualan sebenarnya daripada hasil prediksi

4.3 Pembahasan

Ditemukan jawaban atas peramalan penjualan yang dilakukan di Swalayan Pasar Pagi Kota Tegal hanya menggunakan perkiraan. Perkiraan atau merencanakan pembelian dibuat mendekati hari raya Idul Fitri dengan melihat data pembelian tahun sebelumnya tanpa memperhatikan data penjualan dan tidak melakukan peramalan penjualan. Peramalan dengan metode *Single Moving Average* 3 periode dengan cara menjumlahkan data penjualan tahun 2016, tahun 2017, tahun 2018 dibagi 3. Menghitung nilai *error* dengan metode *Mean Absolute Deviation* dengan mengurangkan fakta penjualan atau permintaan aktual dibagi 3 periode. Hasil penelitian ramalan dengan menggunakan metode *Single Moving Averages* 3 periode dalam meramalkan penjualan Monde Serena Egg Roll 600 Gram untuk masa hari raya Idul Fitri 2019 adalah 829 dengan *Mean Absolute Deviation* 42,6, Nissin Wafer Coklat Spc Edt Gram untuk masa hari raya Idul Fitri 2019 adalah 474 dengan *Mean Absolute Deviation* 88, Wafer Kita 2 Rasa untuk masa hari raya Idul Fitri 2019 adalah 383,67 dengan *Mean Absolute Deviation* 37,89, Nabati Kaleng Keju untuk masa hari raya Idul Fitri 2019 adalah 273,3 dengan *Mean Absolute Deviation* 33, Syrup Marjan Melon untuk masa hari raya Idul Fitri 2019 adalah 1228,3 dengan *Mean Absolute Deviation* 589,3. Melihat dari hasil peramalan Monde Serena Egg Roll menghasilkan nilai *error* yang kurang signifikan dilihat dari selisih peramalan dengan fakta penjualan, selisihnya adalah 128 lebih tinggi fakta penjualan daripada peramalan. Nissin Wafer Coklat Spc Edt sama halnya

dengan Monde Serena Egg Roll selisih jauh dari peramalan dengan fakta penjualan, dengan selisih 264 lebih tinggi peramalan daripada fakta penjualan. Wafer Kita 2 Rasa dengan tingkat error yang lebih rendah daripada Monde dan Nissin dengan selisih 113,67 lebih tinggi peramalan daripada fakta penjualan. Nabati Kaleng Keju menghasilkan tingkat *nilai* paling rendah dari semua lima produk *fast moving* dengan nilai error 33 selisih 47,67 lebih tinggi fakta penjualan daripada peramalan. Terakhir produk Syrup Marjan Melon dengan nilai *error* paling tinggi dari lima produk *fast moving* dengan nilai *error* 229,67 selisih 589,3 lebih tinggi fakta penjualan daripada peramalan.

Kemungkinan penyebab tingkat error pada Monde dan Nabati adalah penerimaan barang yang sedikit pada tahun sebelumnya karena waktu pemesanan mendekati hari-H, karena 2 produk tersebut paling banyak diminati. Penyebab tingkat error pada Nissin, Wafer Kita dan Syrup Marjan Melon memiliki kemungkinan adanya *parcel* pada tahun sebelumnya yang menyebabkan penjualan meningkat pesat.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis pada Swalayan Pasar Pagi Kota Tegal maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Cara memprediksi penjualan di Swalayan Pasar Pagi Kota Tegal dilakukan dengan perkiraan pada waktu mendekati masa hari Raya Idul Fitri.
2. Perhitungan peramalan penjualan pada lima produk *fast moving* masa hari raya Idul Fitri disimpulkan bahwa lima produk *fast moving* Monde Serena Egg Roll 600 Gram untuk masa hari raya Idul Fitri 2019 adalah 829 dengan *Mean Absolute Deviation* 42,6, Nissin Wafer Coklat Spc Edt 600 Gram untuk masa hari raya Idul Fitri 2019 adalah 474 dengan *Mean Absolute Deviation* 88, Wafer Kita 2 Rasa untuk masa hari raya Idul Fitri 2019 adalah 383,67 dengan *Mean Absolute Deviation* 37,89, Nabati Kaleng Keju untuk masa hari raya Idul Fitri 2019 adalah 273,3 dengan *Mean Absolute Deviation* 33, Syrup Marjan Melon untuk masa hari raya Idul Fitri 2019 adalah 589,3 dengan *Mean Absolute Deviation* 229,67. Ditarik kesimpulan peramalan lima produk *fast moving* kurang tepat menggunakan metode peramalan *Single Moving Average* karena nilai *error* yang tinggi, terlihat pada selisih peramalan dengan fakta penjualan yang berbeda jauh.

5.2 Saran

1. Apabila perusahaan ingin menggunakan metode *Single Moving Averages* sebaiknya menggunakan data penjualan di luar penjualan pemesanan parcel dan peramalan dilakukan jauh-jauh bulan, karena diketahui terdapat pemesanan parcel dalam salah satu periode yang menyebabkan nilai *error* yang tinggi. Nilai *error* yang tinggi dilihat dari banyaknya selisih antara peramalan dengan fakta penjualan atau sebaliknya.
2. Selain menggunakan metode *Single Moving Average* perusahaan melakukan pengujian terlebih dahulu dengan metode lain, misalnya metode *Exponential Smoothing* yang mungkin dapat diperoleh peramalan yang memiliki nilai *error* yang lebih rendah. Sebelum melakukan peramalan pihak perusahaan mengumpulkan data penjualan terlebih dahulu serta menganalisis data penjualan diluar pemesanan parcel. Pihak perusahaan merencanakan pihak mana saja yang pasti akan memesan parcel untuk hari raya Idul Fitri, sehingga ketika melakukan peramalan nilai *error* peramalan rendah, tidak selisih jauh dengan fakta penjualan tahun berikutnya.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Ikatan Akuntan Indonesia. 2009. *Standar Akuntansi Keuangan*. Salemba Empat, Jakarta.
- [2] Mulyadi. 2008. *Sistem Akuntansi*. Salemba Empat, Jakarta.
- [3] Basu Swastha. 2009. *Azas-Azas Marketing*. Liberty, Jakarta.
- [4] Weitz, Barton dan Levy, Michael. 2007. *Retailing Management Ritel*. Mc Graw Hill, New York.
- [5] Sudjana. 2005. *Manajemen Ritel Modern*. Graha Ilmu, Yogyakarta.
- [6] Widya, Utami Christina. 2008. *Manajemen Barang Dagang dalam Bisnis Ritel*. Bayu Media Publishing, Malang.
- [7] Kotler dan Amstrong. 2003. *Dasar-Dasar Pemasaran*. Indeks, Jakarta.
- [8] Sumayang. 2003. *Dasar-Dasar Manajemen Produksi dan Operasi*. Salemba Empat, Jakarta.
- [9] Render dan Heizer. 2005. *Prinsip-Prinsip Manajemen Operasi*. Salemba Empat, Jakarta.
- [10] Subagyo. 2002. *Forecasting Konsep dan Aplikasi*. BPFE, Jakarta.
- [11] Gasper. 2005. *Production Planning and Inventory Control*. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- [12] Nasution, Hakim dan Prasetyawan. 2008. *Perencanaan dan Pengendalian Produksi*. Graha Ilmu, Yogyakarta.
- [13] Rander, Barry dan Jay Heizer. 2001. *Prinsip-Prinsip Manajemen Operasi*. Salemba Empat, Jakarta.
- [14] Fauzi, Muhammad. 2009. *Analisis Peramalan Penjualan Rokok SKT pada PT Djitoe Indonesian Tobacco Coy*. Tugas Akhir. Fakultas Ekonomi, Universitas ebelas Maret.
- [15] Sugeng. 2017. *Analisis Metode Single Moving Average dan Exponential Smoothing dalam Peramalan Permintaan Senapan Angin (Studi Kasus : UD Hafara)*. Skripsi. Fakultas Teknik, Universitas Nusantara PGRI Kediri.

- [16] Qamal, Mukti. 2016. *Peramalan Penjualan Makanan Ringan dengan Metode Single Exponential Smoothing*. Skripsi. Fakultas Teknik, Universitas Malikussaleh.
- [17] Suliyanto. 2005. *Analisis Data dalam Aplikasi Pemasaran*. Ghalia Indonesia, Bogor.
- [18] Sugiyono. 2015. *Metode Penelitian Manajemen*. Alfabeta, Bandung.
- [19] Sugiyono. 2014. *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Alfabeta, Bandung.