

BAB I

PENDAHULUAN

A. Konteks Penelitian

Secara umum, tujuan yang ingin dicapai oleh perusahaan industri adalah memperoleh keuntungan (profitabilitas), mencapai pertumbuhan (growth), serta mampu bertahan dalam persaingan bisnis (survive). Untuk mencapai tujuan-tujuan tersebut, manajemen perusahaan harus mampu mengambil keputusan strategis yang tepat. Keputusan yang diambil oleh pihak manajemen akan sangat berpengaruh terhadap kondisi perusahaan, baik dalam jangka pendek maupun jangka panjang.¹

Aktivitas peramalan permintaan yang efektif dapat mendukung keputusan perencanaan produksi sesuai dengan kebutuhan perusahaan. Peramalan permintaan sangat dibutuhkan karena dapat membantu manajer dalam pengambilan keputusan sehari-hari seperti produksi, pemesanan bahan baku, penjadwalan tenaga kerja, dan alokasi sumber daya lainnya. Keputusan yang didasarkan pada ramalan yang akurat dapat meningkatkan efisiensi operasional dan mengurangi biaya, hasil dari peramalan permintaan dengan tingkat ketepatan yang tinggi, bisa membantu meningkatkan efisiensi produksi serta keuntungan perusahaan.

Untuk mengatasi permasalahan dalam melakukan peramalan permintaan perlu dilakukan prediksi kemungkinan terjadinya penurunan atau kenaikan penjualan pada periode yang akan datang, dengan

¹ Lina Saptaria "Peramalan Permintaan Produk Cincau Hitam Dalam Memaksimalkan SCM (Supplychainmanagement)" *Jurnal Manajemen Dankewirausahaan*, Vol. 1, No. 3, September 2016, 248

menggunakan informasi yang akurat, perusahaan dapat mempersiapkan strategi strategi yang harus ditempuh menghadapi suatu kondisi tertentu. Berdasarkan pernyataan tersebut diperlukan suatu sistem peramalan untuk menggambarkan bagaimana penjualan yang akan datang.²

Di dalam ruang lingkup produksi, peramalan digunakan untuk memprediksi permintaan di satu atau beberapa periode berikutnya berdasarkan data penjualan di masa lalu, perusahaan perlu mengembangkan sistem prediksi yang melibatkan beberapa pendekatan untuk memprediksi proses bisnis perusahaan di masa mendatang, sistem prediksi tentunya membutuhkan data scientist yang berperan dalam mengidentifikasi masalah pada proses bisnis, menerapkan metode prediksi, memilih metode yang tepat untuk diterapkan, menganalisis hasil prediksi dan mengevaluasinya dari waktu ke waktu, perusahaan dapat mengambil keputusan sebelum memulai proses produksi untuk periode waktu mendatang dengan memperkirakan permintaan produk, teknik peramalan permintaan terbaik dapat dipilih dengan memperhatikan tren data masa lalu, peramalan juga dapat membantu pada kondisi naik turunnya permintaan yang sering dialami oleh banyak perusahaan, situasi ini muncul ketika suatu produk memiliki permintaan pelanggan yang kuat tetapi perusahaan tidak mampu memenuhi permintaan, atau ketika permintaan yang rendah memaksa produk untuk diproduksi tetapi tidak dijual, sehingga mengharuskan penyimpanannya di gudang dan meningkatkan biaya penyimpanan.

² Eucharistia Yacoba Nugraha dan I Wayan Suletra “Analisis Metode Peramalan Permintaan Terbaik Produk Oxycan pada PT. Samator Gresik” *Jurnal Seminar dan Konferensi Nasional IDEC 2017*, 414

Peramalan permintaan juga sangat erat kaitannya dengan jumlah bahan baku yang diperlukan. Sehingga dengan melakukan aktivitas peramalan permintaan suatu produk, perusahaan dapat mengetahui jumlah bahan baku yang diperlukan.³

PT Doyan Mitra Sejahtera terletak di Jl. Darmo Indah Asri AF no. 14, Karangpoh, Kec. Tandes, Surabaya, Jawa Timur 60186 adalah Perusahaan yang bergerak di industri *Food and Beverage (F&B)* dengan *brand* andalannya yang bernama Doyan Ayam. Doyan ayam merupakan pelopor pertama ayam geprek saos di Indonesia, perusahaan ini berdiri sejak tahun 2016, dan di tahun 2024 PT Doyan Mitra Sejahtera telah memiliki lebih dari 250 cabang *Outlet* di 2 negara (Indonesia & Malaysia), dengan cabang *Outlet* sebanyak itu, jika perusahaan tidak mempunyai manajemen operasional yang efektif, perusahaan mungkin tidak dapat mencapai tingkat efisiensi dan produktivitas yang optimal dalam proses bisnisnya. Dalam suatu bisnis pasti ada yang namanya fluktuasi permintaan konsumen, namun hal ini dapat diminimalisir kerugiannya dengan cara menerapkan analisis peramalan yang nantinya bisa membantu manajer dalam mengambil keputusan. Saat peneliti melakukan wawancara dengan manajer produksi PT. Doyan Mitra Sejahtera ada beberapa permasalahan di bagian produksi seperti: menjaga kualitas produksi, mengantisipasi kenaikan harga bahan baku dan menentukan jumlah produksi.

³ Karina Auliasar, Mariza Kertaningtyas, Mawan Kriswantono” Penerapan Metode Peramalan untuk Identifikasi Potensi Permintaan Konsumen” *Informatics Journal* Vol. 4 No. 3 (2019),121

Tabel 1.1
Rangkuman Penjualan
Periode Januari - Maret 2024
Produk saus

Nama Perusahaan	Nama Produk	perencanaan Produksi	Penjualan
PT Doyan Mitra Sejahtera	Saus Padang 1kg	199	215
	Saus Honey 1 kg	137	171
	Saus spicy ginger 1 kg	193	211
	Saus blackpaper 1 kg	176	245
	Saus barbeque 1 kg	245	261
	Saus mentai kg	296	250
Krezz wafa	Sambal bawang 1kg	32	51
	Sambal ijo 1kg	46	42
	Sambal bajak 1kg	21	57
Geprek si emak	Saus mozzarella 1kg	64	77
	Sambel matah 1kg	89	106

(sumber : Data dari manajer operasional : PT doyan Mitra Sejahtera ,krezz wafa ,geprek si emak)

Tabel ini membandingkan data penjualan actual dengan rencana produksi yang telah ditetapkan, data penjualan mencakup jumlah unit yang terjual untuk setiap produk selama periode tertentu, sedangkan perencanaan produksi mencakup target produksi yang telah ditetapkan sebelumnya. Dari tabel diatas, PT Doyan Mitra masih belum bisa memenuhi permintaan

penjualan dalam produk sausnya, dikarenakan jumlah penjualan lebih besar dari target produksi yang sudah ditetapkan.

Berdasarkan latar belakang diatas, penulis berkeinginan untuk melakukan penelitian dengan judul “Peran Analisis Peramalan Dalam Menentukan Perencanaan Produksi (Studi di PT Doyan Mitra Sejahtera Surabaya)”.

B. Fokus Penelitian

Berdasarkan konteks penelitian di atas, penulis merumuskan fokus penelitian sebagai berikut:

1. Bagaimana analisis peramalan permintaan di PT Doyan Mitra Sejahtera Surabaya ?
2. Bagaimana peran analisis peramalan dalam penentuan perencanaan produksi di PT Doyan Mitra Sejahtera Surabaya?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan fokus penelitian di atas, tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk menjelaskan analisis peramalan permintaan di PT Doyan Mitra Sejahtera Surabaya
2. Untuk menjelaskan peran analisis peramalan dalam penentuan perencanaan produksi di PT Doyan Mitra Sejahtera Surabaya

D. Manfaat Penelitian

1. Secara teoritis

Berdasarkan tujuan penelitian yang hendak dicapai, maka penelitian ini diharapkan mempunyai manfaat untuk menambah wawasan keilmuan terkait dengan penerapan analisis peramalan di PT. Doyan Mitra Sejahtera.

2. Secara Praktis

Bagi Perusahaan, hasil penelitian ini menjadi sumbangan pemikiran yang nantinya bisa dijadikan bahan evaluasi atau pertimbangan untuk membantu memecahkan masalah yang berkaitan dengan penelitian ini.

E. Penelitian Terdahulu

Dari beberapa hasil penelitian terdahulu yang sangat relevan atau berkesinambungan dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti, yaitu sebagai berikut:

Pertama, Penelitian oleh Yufri Alrahman pada tahun 2017 dengan judul “Penerapan Metode Peramalan Produksi Dan Perencanaan Kebutuhan Bahan Baku Dengan Material Requirement Planning di PT. CJ Feed Medan” Tujuan penelitian ini adalah Menentukan jumlah produksi pakan ternak jenis GM-1C dari peramalan jumlah penjualan produk pakan ternak jenis tersebut sebelumnya. Dan untuk merencanakan persediaan bahan baku untuk produksi pakan ternak jenis GM-1C dengan metode Material Requirement Planning. Dari data penjualan yang didapat ,metode peramalan

yang baik adalah metode siklis karena mempunyai nilai SEE yang paling kecil⁴

Kedua, Penelitian oleh Nenden Lizautami pada tahun 2019 dengan judul “Perencanaan Produksi Semen Tipe Baru Menggunakan Metode Linear Programming (Studi Kasus: Pt. Holcim Indonesia Tbk. Narogong Plant)” Penelitian Ini Bertujuan Untuk Menentukan Metode Peramalan Yang Tepat Dan Memodelkan Perencanaan Produksi Semen Tipe Baru Menggunakan Metode Linear Programming. Hasil Penelitian Menunjukkan Bahwa Metode Peramalan Yang Tepat Untuk Produk Power Max Dan Green Cement Adalah Holt’s Linear Exponential Smoothing, Dan Metode Exponential Models Adalah Metode Yang Tepat Untuk Produk Wall Max.⁵

Ketiga, Penelitian yang dilakukan oleh Kaliandra Nugraha, pada tahun 2018, dengan judul “Penerapan Metode Peramalan Untuk Menyusun Perencanaan Produksi Pada Konveksi Abye Graffindo”. Penelitian ini dilakukan untuk membandingkan peramalan, dan perencanaan produksi milik perusahaan dengan versi metode peramalan Moving Average, metode Exponential smoothing, dan metode perencanaan produksi Level Methode, Chase Strategy, dan Compromise Strategy, sehingga dapat mengetahui metode peramalan dan perencanaan produksi yang lebih efisien. Konveksi Abye Graffindo memiliki peramalan produksi kaos dengan jumlah 6000. Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan penulis, Konveksi Abye

⁴ Yufri Alrahman Yufri Alrahman ,Kamil Mustafa , Yuana Delvika “Penerapan Metode Peramalan Produksi Dan Perencanaan Kebutuhan Bahan Baku Dengan Material Requirement Planning di PT. CJ Feed Medan” *Journal of Industrial and Manufacture Engineering*, vol 1 (2) , 2017, 88.

⁵ Nenden Lizautami “Perencanaan Produksi Semen Tipe Baru Menggunakan Metode Linear Programming”,(Surabaya : Fakultas ekonomi dan bisnis .2019) , 23.

Graffindo bisa menggunakan metode peramalan Exponential smoothing ($\alpha=0,50$) dan menggunakan Chase Strategy untuk metode perencanaan produksinya.⁶

Keempat, Penelitian oleh Pretty Agustin M, pada tahun 2020 dengan judul “Analisis Peramalan Permintaan Produk Wooden Box Dan Wooden Pallet Di Pt Banian Indo Global”. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui metodologi peramalan permintaan yang dibutuhkan oleh PT Banian Indo Global. Temuan studi tersebut disajikan dalam metodologi peramalan perusahaan yang menggunakan metode Regresi Linier dan Exponential Smoothing untuk memperkirakan kuantitas produk kotak kayu dan palet kayu yang akan terjual di setiap bulannya. Dan Metode peramalan terbaik yang dipilih adalah Eksponential Smoothing dengan $\alpha 0,9$ ⁷.

Kelima, Penelitian oleh Mela Rosalina pada tahun 2018 dengan judul “Peramalan Permintaan Air Minum Dalam Kemasan Ayia Cup 240 Ml Pada Pt. Gunung Naga Mas” Sekolah Tinggi Teknologi Industri (Sttind) Padang ,Hasil kesimpulan dalam penelitian ini menunjukkan pendekatan tren linier dengan nilai MSE sebesar 544.291.863 merupakan cara yang paling tepat untuk mengkarakterisasi fungsi permintaan Ayia cup 240 ml di PT. Gunung Naga Mas. Selanjutnya, peta Moving Range (MR) digunakan untuk melakukan uji verifikasi terhadap pendekatan peramalan tren linier yang dipilih. Temuan nilai peramalan jumlah permintaan Ayia Cup 240 ml

⁶ Kaliandra Nugraha” Penerapan Metode Peramalan Untuk Menyusun Perencanaan Produksi Pada Konveksi Abye Graffindo”(Bandung : Universitas Pasundan ,Fakultas ekonomi dan bisnis ,2018,)13

⁷ Mela Rosalina dan Riko Ervil “Peramalan Permintaan Air Minum Dalam Kemasan Ayia Cup 240 Ml Pada Pt. Gunung Naga Mas” *Jurnal PTK*, Vol. 2, No. 2 Mei 2019, 69.

diketahui terdapat pada diagram kendali dari peta moving range yang dikembangkan, sehingga perusahaan dapat menggunakan nilai ramalan yang dipilih untuk memperkirakan permintaan pelanggan di masa yang akan datang.⁸

⁸ Pretty Agustin “Analisis Peramalan Permintaan Produk Wooden Box Dan Wooden Pallet Di Pt Banian Indo Global ,(Batam : Universitas Putera Batam ,Fakultas Teknik Dan Komputer, 2020),8.