

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah.

Transportasi adalah perpindahan manusia atau barang dari satu tempat ke tempat lainnya dengan menggunakan sebuah kendaraan yang digerakan oleh manusia atau mesin. Transportasi memiliki peranan yang sangat penting dalam menunjang kegiatan baik di bidang ekonomi, sosial-budaya, politik, maupun pertahanan dan keamanan Negara.

Dalam perkembangannya, sektor transportasi di Indonesia mengalami perkembangan yang semakin pesat salah satunya adalah sepeda motor. Penggunaan sepeda motor di Indonesia sangat populer karena harganya yang relatif murah, terjangkau untuk sebagian besar kalangan dan penggunaan bahan bakarnya serta biaya operasionalnya cukup hemat.

Kebutuhan akan kendaraan roda dua di Indonesia yang cukup besar membuat para produsen sepeda motor di Indonesia bersaing ketat untuk mengambil pasar penjualan sepeda motor di Indonesia. Hal ini tentunya membuat para produsen sepeda motor untuk membuat produk kendaraan roda dua (sepeda motor) yang berkualitas bagus, cepat, trendy, irit, serta harganya terjangkau.

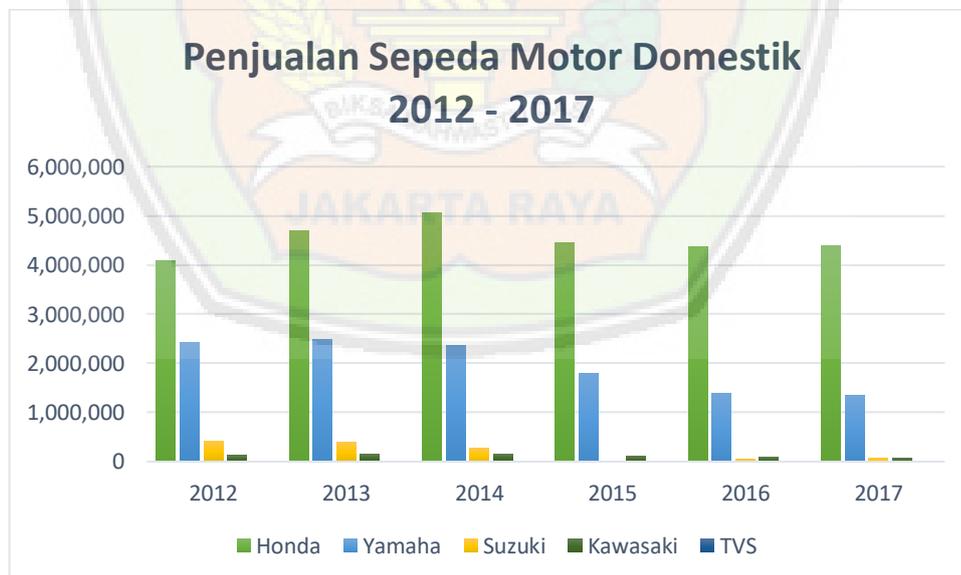
Hal ini dapat dilihat pada sepeda motor Yamaha yang terus berkembang meningkatkan kualitas guna memuaskan konsumennya dalam berkendara. Berbagai inovasi terbaru terus dihadirkan pada setiap produk sepeda motor Yamaha untuk mempertahankan kepercayaan konsumen dan meningkatkan penjualan produk khususnya. Berdasarkan data statistik AISI menunjukkan bahwa sepeda motor Yamaha menempati posisi kedua terlaris pada tahun 2017.

Tabel 1.1 Data Penjualan Sepeda Motor Domestik 2012 - 2017

Merek	Tahun (Unit)					
	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Honda	4.088.888	4.696.999	5.051.100	4.453.888	4.380.888	4.385.888
Yamaha	2.423.854	2.492.596	2.371.082	1.798.630	1.394.078	1.348.211
Suzuki	418.940	393.803	275.067	109.882	56.824	72.191
Kawasaki	123.431	151.703	160.371	115.008	97.622	78.637
TVS	9.344	8.778	9.575	2.747	1.873	1.176

Sumber: www.aisi.or.id

Berdasarkan tabel 1.1, sepeda motor merk Honda menempati urutan pertama dengan total penjualan 4.385.888 unit sepeda motor pada tahun 2017, urutan kedua ditempati oleh motor Yamaha sebesar 1.348.211 unit, urutan ketiga sampai kelima ditempati oleh Kawasaki sebesar 78.637 unit, Suzuki 72.191, dan TVS 1.176 unit.



Gambar 1.1 Diagram Batang Data Penjualan Sepeda Motor Domestik Tahun 2012 – 2017

Sumber: www.aisi.or.id

Berdasarkan gambar 1.1 menunjukkan, bahwa sepeda motor merk Honda yang diproduksi oleh PT. Astra Honda Motor (AHM) masih unggul dibandingkan para kompetitornya, sedangkan PT. YIMM menempati urutan kedua. Persaingan kedua produsen sepeda motor asal Jepang tersebut cukup ketat, hal ini dapat dilihat salah satunya pada total penjualan motor *sport Naked* 150cc yang diproduksi oleh PT. AHM dan PT. YIMM. Berikut data penjualan motor *sport Naked* 150cc terlaris tahun 2015-2017:

Tabel 1.2 Penjualan Motor *Sport Naked* 150cc Terlaris Tahun 2015 - 2017

Merk	Tahun (Unit)		
	2015	2016	2017
Honda CB150R	196.622	152.263	107.991
Honda Verza	65.949	71.231	53.278
V-Ixion	290.330	153.128	109.813
Byson	9.645	6.725	678
Ninja 150R	15.306	662	–

Sumber: otomotifnet.com, bmspeed7.com

Berdasarkan tabel 1.2, PT. YIMM masih memimpin dalam penjualan motor *sport Naked* 150cc melalui produk andalannya motor Yamaha V-Ixion sepanjang tahun 2015 s/d 2017 walau terpaut jauh dalam total penjualan sepeda motor domestik secara keseluruhan.

Dalam menjalankan bisnis sebagai distributor sepeda motor Yamaha, tiap dealer Yamaha diharapkan dapat menjual produk-produk motor Yamaha secara maksimal khususnya pada sepeda motor Yamaha V-Ixion.

Berdasarkan data yang ditunjukkan pada tabel dan diagram batang, peneliti melakukan observasi lapangan untuk mengetahui tingkat penjualan motor Yamaha V-Ixion pada dealer Yamaha yang berada di Kota Bekasi ditingkat kecamatan Bekasi Barat, Bekasi Timur, dan Bekasi Selatan. Berikut

adalah data hasil observasi lapangan penjualan motor Yamaha V-Ixion pada tiga sub dealer di tiga kecamatan Kota Bekasi:

Tabel 1.3 Tingkat Penjualan Motor Yamaha V-Ixion pada 3 Dealer Yamaha di tiga Kecamatan Kota Bekasi.

Nama Dealer	Tahun (Unit)						Total (Unit)
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	
A (Bekasi Barat)	53	56	40	43	37	21	250
B (Bekasi Timur)	48	40	35	22	28	15	188
C (Bekasi Selatan)	51	49	31	25	29	18	203

Sumber: Dealer A, Dealer B, dan Dealer C

Berdasarkan data tingkat penjualan Yamaha V-Ixion pada tiga dealer yang berada di tiga kecamatan Kota Bekasi, tingkat penjualan sepeda motor Yamaha V-Ixion terkecil terjadi pada dealer B yang berada di kecamatan Bekasi Timur dengan total penjualan 188 unit sepanjang tahun 2012 s/d 2017, sedangkan tingkat penjualan tertinggi terjadi pada dealer A yang berada di kecamatan Bekasi Barat dengan total penjualan 250 unit.

Peramalan adalah proses memprediksi masa depan berdasarkan data masa lalu, penggunaan ramalan merupakan suatu hal penting dalam menjalankan suatu usaha. Melihat ketertarikan konsumen pada produk-produk motor Yamaha yang dilihat dalam order setiap bulannya membuat manajemen (Dealer B) menerapkan peramalan untuk target permintaan, namun peramalan yang dilakukan oleh manajemen (Dealer B) belumlah akurat, karena hasil peramalan yang didapat belum mendekati dengan kenyataan hasil yang didapat, hal ini karena manajemen (Dealer B) belum menggunakan metode-metode peramalan yang tepat, manajemen (Dealer B) dalam peramalannya hanya memperkirakannya saja (berdasarkan intuisi) tanpa menggunakan ilmu pasti.

Dalam merencanakan target penjualan, peramalan dibutuhkan untuk memprediksi *demand* (permintaan) sepeda motor Yamaha V-Ixion yang akan

terjadi di masa depan. Dengan demikian, maka Dealer B dapat mengambil suatu tindakan, kebijakan, atau keputusan yang tepat untuk mencapai tujuan perusahaan. Berdasarkan latar belakang diatas maka penulis tertarik melakukan penelitian dengan judul **“PERAMALAN PENJUALAN SEPEDA MOTOR YAMAHA VIXION PADA TAHUN 2019 DENGAN MENGGUNAKAN METODE *LEAST SQUARE* DAN REGRESI LINIER SEDERHANA”**.

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, penulis mengidentifikasi masalah yang ada, yaitu:

1. Peramalan permintaan sepeda motor V-Ixion yang belum akurat pada Dealer B yang berlokasi di Kecamatan Bekasi Timur.
2. Dealer B membutuhkan peramalan permintaan sepeda motor Yamaha V-Ixion yang tepat.

1.3 Rumusan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah diatas, peneliti merumuskan pokok masalah dalam penulisan penelitian ini, yaitu:

1. Berapa peramalan permintaan motor Yamaha V-Ixion pada tahun 2019 di Dealer B?
2. Metode peramalan manakah yang tepat digunakan untuk mengetahui jumlah peramalan permintaan sepeda motor Yamaha V-Ixion tahun 2019 di Dealer B?

1.4 Batasan Masalah

1. Penelitian ini tidak mengkaji penyebab rendahnya penjualan sepeda motor Yamaha V-Ixion pada Dealer B.
2. Peramalan dilakukan hanya untuk tahun 2019

3. Metode peramalan yang digunakan untuk memperkirakan permintaan motor Yamaha V-Ixion di (Dealer B) dalam penelitian ini hanya metode *least square* dan regresi linier sederhana.
4. Untuk memperkecil kesalahan peramalan (*forecast error*) peneliti menggunakan MAPE (*Mean Absolute Percentage Error*) dalam mengukur ketepatan peramalan.
5. Penelitian ini tidak melakukan analisis data variasi acak.

1.5 Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui jumlah permintaan sepeda motor Yamaha V-Ixion pada (Dealer B) tahun 2019.
2. Untuk mengetahui metode peramalan yang tepat digunakan dalam meramalkan penjualan sepeda Motor Yamaha V-ixion pada (Dealer B) tahun 2019?

1.6 Manfaat Penelitian

1. Dapat memahami dan menganalisis suatu masalah yang ada pada suatu dealer penjualan sepeda motor, khususnya dealer sepeda motor Yamaha.
2. Semakin memahami dan juga terampil dalam menggunakan berbagai metode peramalan yang ada dalam menyelesaikan berbagai masalah dalam memperkirakan permintaan penjualan.

1.7 Tempat dan Waktu Penelitian

1. Penelitian ini dilakukan di 3 dealer yang mewakili tiga kecamatan tiap dealernya di Kota Bekasi.
 - a. Dealer A - Bekasi barat: Jl. Pemuda Kranji No.30 Bekasi Barat, Kota Bekasi - Jawa Barat 17135.
 - b. Dealer B - Bekasi Timur: Jl. Mekarsari, Bekasi Jaya Bekasi Timur, Kota Bekasi - Jawa Barat 17111.

- c. Dealer C - Bekasi Selatan: Jl. Raya Jati Asih No.14 Jatirasa, Bekasi Selatan, Kota Bekasi – Jawa Barat 17424.
2. Penulis memulai penelitian ini dari 2 Mei 2018 s/d 14 Juli 2018

1.8 Metode Penelitian

Dalam menyelesaikan penelitian ini penulis menggunakan beberapa metode penelitian, yaitu;

1. Observasi Lapangan

Peneliti melakukan pengamatan langsung ke beberapa tempat dealer Yamaha yang ada di tiga kecamatan Kota Bekasi yaitu, Kecamatan Bekasi Barat, Bekasi Timur, dan Bekasi Selatan untuk mengumpulkan data.

2. Studi kepustakaan

Melakukan studi pustaka guna memperoleh data dan metode dalam melakukan peramalan.

3. Metode *least square* dan regresi linier sederhana

Merupakan metode yang digunakan dalam penelitian ini untuk meramalkan permintaan sepeda motor Yamaha V-Ixion pada (Dealer B) tahun 2019.

1.9 Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan skripsi disusun guna memberikan gambaran umum mengenai penelitian yang dilakukan. Sistematika penulisan tugas akhir ini adalah sebagai berikut:

BAB I. PENDAHULUAN

Berisi latar belakang masalah, identifikasi masalah, rumusan masalah, batasan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, waktu dan tempat, teknik pengumpulan data, dan sistematika penulisan.

BAB II. LANDASAN TEORI

Dalam bab ini berisi tentang teori-teori yang digunakan dalam penelitian ini untuk mengolah dan menganalisa data yang berkaitan dengan *forecasting*.

BAB III. METODOLOGI PENELITIAN

Bab ini merupakan penjelasan garis besar mengenai metode penelitian yang digunakan penulis dalam melakukan penelitian, mulai dari teknik pengumpulan data hingga pemecahan masalah dalam mencapai tujuan penelitian.

BAB IV. ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisi mengenai langkah-langkah penelitian dalam gambaran kerangka berpikir penulis dalam melakukan penelitian.

BAB V. PENUTUP

Bab ini memuat kesimpulan-kesimpulan yang diperoleh dari pembahasan masalah dan beberapa saran untuk mengatasi masalah tersebut.

DAFTAR PUSTAKA

Dalam bab ini memuat berbagai referensi buku yang digunakan pada saat penelitian dalam menyusun tugas akhir ini.