

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pada Perkembangan industri zaman sekarang ini 4.0 telah banyak persaingan yang membuat setiap perusahaan harus selalu mengoptimalkan produktivitasnya mengingat kebutuhan konsumen yang semakin hari terus bertambah setiap harinya. Perencanaan yang baik pada perusahaan dalam kegiatan produksinya sangatlah penting karena untuk meminimalisir terjadinya pemborosan bahan baku serta membengkaknya biaya produksi sehingga perusahaan dapat menghasilkan profit yang baik. Pada perusahaan yang bergerak dalam bidang makanan diperlukan sebuah perencanaan yang baik, pembuatan makanan harus diperhatikan persediaan komposisi bahan bakunya. Penjualan produk yang dilakukan oleh perusahaan makanan dapat dipengaruhi oleh beberapa faktor lainnya seperti kualitas citra rasa, harga yang terjangkau oleh konsumen, letak strategis serta pelayanan yang diberikan oleh perusahaan terhadap konsumen.

Pengontrolan biaya produksi merupakan salah satu cara untuk menghindari pemborosan baik pemborosan dalam bahan baku, biaya produksi, biaya overhead produksi, biaya operasional perusahaan dan lainnya. Permintaan (*demand*) pada suatu produksi didasarkan pada kebutuhan customer dengan permintaan tertentu agar persediaan produk dapat tercapai dengan baik. Suatu peramalan produksi diperlukan berdasarkan hasil data-data sebelumnya yang akan dijadikan persediaan diwaktu yang akan datang. Pada sistem penjualan order akan terus bergerak secara fluktuatif artinya pergerakan kenaikan atau penurunan permintaan produk yang dibutuhkan customer selalu berubah-ubah. Persediaan yang baik membutuhkan perhitungan yang dapat memberikan kuantitas yang tepat berdasarkan perencanaan yang telah ditetapkan sebelumnya sebagai upaya mencegah pemborosan bahan baku. Peramalan dibutuhkan untuk mengendalikan persediaan bahan yang akan diproses produksi, karena apabila tidak dilakukan peramalan maka akan terjadi pemborosan. Perusahaan fastfood merupakan perusahaan yang memproduksi makanan siap saji yang kemudian langsung dilakukan penjualan dalam hari yang

bersamaan. Salah satu perusahaan yang diambil pada riset ini yaitu PT. KFC (*Kentucky fried chicken*) yang merupakan perusahaan ternama sebagai perusahaan yang memproduksi serta menjual makanan siap saji atau *fastfood* dengan salah satu produk utama yang dijualnya yaitu ayam goreng yang dibalut dengan racikan bumbu. Perencanaan dan persediaan produk pada perusahaan KFC ini harus di jadwalkan secara tepat karena jika tidak akan menyebabkan kelebihan kebutuhan bahan baku.

Peramalan merupakan suatu fungsi bisnis yang berusaha memperkirakan penjualan dan penggunaan produk sehingga produk yang akan dibuat dapat diproduksi secara kuantitas yang tepat. Teknik peramalan produksi dapat dilakukan dengan beberapa metode sesuai dengan kriteria dan perhitungan yang sesuai dengan historis waktu tertentu. Aktivitas peramalan biasanya dilakukan oleh bagian manajemen pemasaran dan juga dilakukan oleh berapa divisi lainnya seperti bagian PPIC yang dilakukan untuk meramalkan kuantitas produk yang akan dibuat sesuai dengan permintaan pelanggan dengan berdasarkan riwayat permintaan pada periode sebelumnya.

Pada bagian *sales* biasanya melakukan peramalan penjualan periode berikutnya dengan satuan waktu perbulan maksudnya meramalakan kuantitas penjualan pada bulan berikutnya untuk mengetahui seberapa besar kenaikan grafik penjualannya. Hal ini berarti membantu perusahaan untuk melakukan pengontrolan terhadap jumlah stok barang atau produk yang akan diproduksi. Adapun pada bisnis dalam bidang makanan salah satunya riset yang dilakukan pada perusahaan restoran cepat saji *Kentucky Fried Chicken* (KFC) cabang Metland Tambun persaingan bisnis dibidang kuliner ini pada saat ini semakin tinggi artinya kenaikan penjualan yang fluktuatif dipegaruhi oleh beberapa faktor internal maupun eksternal. Perusahaan harus dapat mengetahui tingkat kenaikan penjualan karena sistem penjualan pada restoran cepat saji *Kentucky Fried Chicken* (KFC) cabang Metland Tambun yaitu tidak boleh ada stok berlebih pada penjualan setiap harinya. Produk yang diproduksi pada waktu bersamaan tidak boleh ada yang tersisa untuk di jual pada hari berikutnya. Oleh karena itu, perusahaan harus dapat melakukan persediaan ayam potong dalam bentuk pcs dengan kuantitas yang tepat agar terhindar dari pemborosan yang berlebihan. Metode peramalan permintaan

(demand) terdapat beberapa jenis yaitu salah satunya metode peramalan dengan *moving average* dan *exponential smoothing*. Model peramalan dibagi atas dua jenis yaitu metode peramalan berdasarkan kualitatif dan kuantitatif, yang pada bagian metode kuantitatif terdapat intrinsik dan ekstrinsik. Pada metode *moving average* peramalan dilakukan dengan melihat rata-rata bergerak dari suatu permintaan produk untuk membangkitkan nilai ramalan untuk permintaan pada periode yang akan datang dengan asumsi bahwa permintaan produk pada waktu yang stabil. Pada model peramalan dengan metode *exponential smoothing* berdasarkan nilai galat ramalan (*forecast error*) yaitu jika nilai galat ramalan (*forecast error*) lebih besar daripada nilai peramalan artinya model peramalan dengan *exponential smoothing* akan meningkatkan nilai peramalan dan sebaliknya jika per yaitu jika nilai galat ramalan (*forecast error*) lebih kecil daripada nilai peramalan artinya model peramalan dengan *exponential smoothing* akan menurunkan nilai peramalan.

Tabel 1.1 Penjualan Ayam Hcc (Crispy) Restoran cepat saji *Kentucky Fried Chicken* (KFC) cabang Metland Tambun

No	Bulan	Chicken OR	Chicken Crispy/HC	KFC Winger Alacarte	Chicken Ball	Chicken Winger HC	9Pcs Chic Winger Mix1	Sipcy Lime Chicken	Yakiniku Rice Organic SSS New LQD
1	Mei	3485	19021	364	240	194	159	30	83
2	Juni	3841	21354	455	255	184	155	25	89
3	Juli	2850	16398	410	242	189	152	28	74
4	Agustus	2695	16897	284	251	181	156	21	77
5	September	3036	18824	378	242	183	148	27	69
6	Oktober	3400	15588	392	239	188	153	26	71
7	November	3212	15132	410	246	192	159	22	70
8	Desember	3557	17344	453	258	197	163	33	93
9	Januari	2799	13848	411	245	183	170	31	73
10	Februari	2525	13229	344	249	184	166	28	78
11	Maret	3024	14728	385	242	180	162	24	74
12	April	3352	15974	511	293	182	169	30	81

Sumber : KFC cabang Metland

Tabel 1.2 Data Penjualan Produk Restoran cepat saji *Kentucky Fried Chicken* (KFC) cabang Metland Tambun

No	Bulan	Winger Bucket 7 Mix	Super Besar 1 HC	SUPER Fmly	Crispy Box HC	Cmb Praktis Fish Fillet New SSS	Super Crazy Deal 2 HC	Perkedel	Cream Soup-5
1	Mei	320	277	34	48	35	26	197	53

2	Juni	352	265	38	39	33	21	188	55
3	Juli	372	270	32	42	42	31	192	60
4	Agustus	311	276	39	44	36	27	198	52
5	September	308	273	36	41	33	25	185	55
6	Oktober	323	281	41	37	30	28	192	53
7	November	331	286	38	41	39	27	196	59
8	Desember	392	314	46	46	31	33	201	65
9	Januari	307	290	37	41	34	29	190	53
10	Februari	313	297	32	39	35	29	195	52
11	Maret	360	244	37	39	31	27	194	59
12	April	351	257	39	36	41	34	196	52

Sumber: KFC Metland Tambun

Tabel 1.3 Data Penjualan Produk Restoran cepat saji *Kentucky Fried Chicken* (KFC) cabang Metland Tambun

No	Bulan	Pudding Mangga	KFC SOUP LIMA New	SUNDAE LIMA	Twisty SSS new	Colonel BURGER SSS	Fish Bento New	Double Down Chicken	Mocca Float
1	Mei	20	129	513	47	72	16	41	1322
2	Juni	18	127	522	44	75	11	41	1311
3	Juli	28	122	510	41	77	13	42	1298
4	Agustus	19	130	519	45	71	13	46	1331
5	September	17	125	524	44	76	15	44	1329
6	Oktober	21	128	520	40	77	19	41	1335
7	November	20	119	511	44	71	22	42	1357
8	Desember	22	131	529	47	71	25	42	1354
9	Januari	17	118	526	47	69	19	46	1339
10	Februari	19	123	522	50	80	18	47	1390
11	Maret	19	127	510	43	79	16	44	1386
12	April	18	124	521	45	74	16	47	1385

Sumber: KFC Metland Tambun

Tabel 1.4 Data Penjualan Produk Restoran cepat saji *Kentucky Fried Chicken* (KFC) cabang Metland Tambun

No	Bulan	ovaltine	Mineral Water	Mocha Float KFC BOX	Chokocha Float	Coca Cola Medium	Lychee Float New	Sprite Medium	Mocha Boba
1	Mei	11	76	18	73	114	252	45	239
2	Juni	14	71	25	79	120	259	49	227
3	Juli	14	84	22	77	119	263	38	229

4	Agustus	8	82	25	69	116	255	47	235
5	September	10	82	21	73	110	260	49	231
6	Oktober	12	89	25	76	120	259	44	233
7	November	9	79	25	75	128	251	49	235
8	Desember	9	78	20	70	110	265	41	235
9	Januari	13	75	21	73	115	262	37	230
10	Februari	10	75	26	73	121	251	37	231
11	Maret	10	79	22	76	128	267	40	238
12	April	15	73	20	76	123	264	40	235

Sumber : (KFC Metland Tambun)

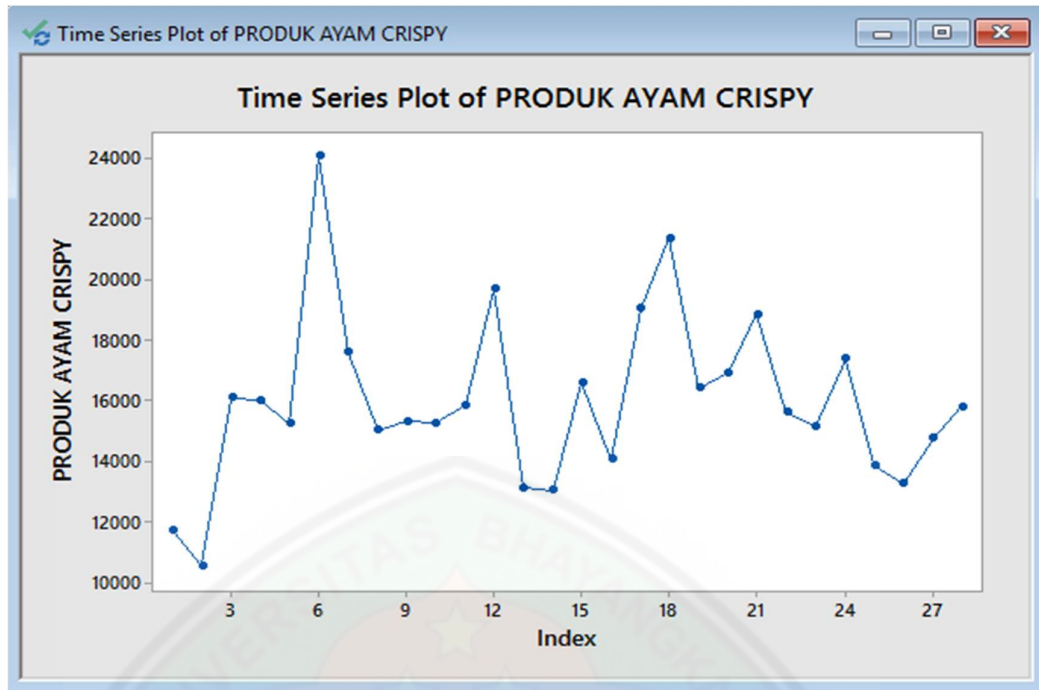
Berdasarkan data produk pada restoran KFC kemudian distratifikasi berdasarkan produk maka perhitungan peramalan dilakukan pada ayam Crispy karena merupakan produk andalan restoran yang selalu ada pada menu mix setiap variannya oleh karena itu didapatkan data penjualan produk ayam crispy selama dua tahun terakhir mulai dari data penjualan bulan Januari 2018 seperti terlihat pada tabel 1.5.

Tabel 1.5 Data Penjualan Produk Ayam Crispy

NO	BULAN	2018 (pcs)	2019 (pcs)	2020 (pcs)
1	JANUARI	11681	13103	13848
2	FEBRUARI	10519	13012	13229
3	MARET	16062	16575	14728
4	APRIL	15974	14037	15974
5	MEI	15200	19021	
	Bulan	2018 (pcs)	2019 (pcs)	2020 (pcs)
6	JUNI	24050	21354	
7	JULI	17561	16398	
8	AGUSTUS	14999	16897	
9	SEPTEMBER	15284	18824	
10	OKTOBER	15223	15588	
11	NOVEMBER	15817	15132	
12	DESEMBER	19654	17344	

Sumber: KFC Metland Tambun

Pada penjualan didapatkan data grafik penjualan pertahun menggunakan aplikasi minitab 18.0 seperti berikut:



Gambar 1.3. Penjualan Produk Ayam Crispy

Sumber: Pengumpulan data (2020)

Pada grafik diatas merupakan bentuk pola trend series dari penjualan ayam crispy selama dua tahun terakhir hingga bulan april 2020. Pada pergerakan grafik terjadi pola trend plot series dengan kata lain penjualan produk ayam crispy perlu dilakukan peramalan penjualan pada periode. Ayam crispy dengan ayam original merupakan menu andalan pada restoran KFC yang mana dua produk inilah menu utama yang banyak diminati customer. Oleh karena itu perusahaan harus melakukan analisa peramalan yang baik guna memenuhi pesanan atau order yang setiap harinya banyak customer yang memilih kedua produk tersebut. Metode untuk membandingkan perhitungan peramalan terbaik dilakukan dengan dua metode yaitu moving average dan exponentisl smoothing pada Produk Ayam KFC (*Kentucky Fried Chicken*) Dengan Studi Kasus PT KFC Cabang Metland Tambun.

1.2 Identifikasi masalah

Berdasarkan pemaparan pada latarbelakang masalah yang telah dibuat maka dapat diidentifikasi beberapa permasalahan yang nantinya akan diuji pada perhitungan permodelan peramalan:

1. Pemilihan peramalan berdasarkan stratifikasi produk yaitu pada Tingkat penjualan pada produk ayam crispy yang paling banyak diminati oleh customer setiap bulannya yang dapat menyebabkan persediaan bahan baku produk sulit untuk disiapkan?
2. Kenaikan dan penurunan grafik penjualan pada produk ayam crispy merupakan menu utama produk perusahaan sehingga harus dibuat peramalan penjualan pada periode berikutnya.

1.3 Rumusan Masalah

Berdasarkan dari latar belakang masalah maka dapat dituliskan rumusan permasalahannya yaitu :

1. Berapa besar perhitungan peramalan penjualan ayam crispy dengan metode *moving average* dan *exponential smoothing* pada periode berikutnya?
2. Bagaimana pemilihan metode peramalan yang terbaik untuk periode berikutnya pada penjualan produk ayam dengan perbandingan nilai kesalahan MAD dan MSE ?

1.4 Batasan Masalah

Berdasarkan perumusan masalah maka penulis akan memberikan batasan masalah terkait penelitian ini :

1. Metode peramalan yang akan diuji hanya data penjualan ayam dari periode tahun 2018.
2. Perbandingan metode peramalan yang dipilih dengan melihat nilai residual eror terkecil yaitu MAD dan MSE.

1.5 Tujuan Penelitian

Penulis akan memaparkan tujuan dari penelitian berdasarkan rumusan masalah yaitu :

1. Melakukan perhitungan peramalan penjualan produk ayam dengan metode moving average dan exponential smoothing pada periode berikutnya.
2. Mengetahui pemilihan metode peramalan yang terbaik untuk periode berikutnya pada penjualan produk ayam dengan perbandingan nilai kesalahan MAD dan MSE.

1.6 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang penulis harapkan bisa didapat dari hasil penulisan karya ilmiah ini adalah sebagai berikut :

1. Bagi Penulis
 - a. Menambah pengetahuan dan wawasan bagaimana membuat peramalan permintaan sehingga kuantitas persediaan tepat secara langsung dengan observasi secara langsung yang tidak didapat di bangku perkuliahan.
 - b. Memperoleh pengetahuan tentang metode yang dipakai untuk meramalkan permintaan penjualan.
2. Bagi Akademik
 - a. Sebagai bahan pertimbangan untuk mengevaluasi dalam pembelajaran mengenai peramalan permintaan penjualan.
3. Bagi perusahaan
 - a. Pengusaha restoran makanan cepat saji dapat menerapkan persediaan pada periode berikutnya setelah peramalan permintaan dilakukan.
 - b. Perusahaan dapat mengestimasi serta meminimalisir biaya persediaan bahan baku agar tidak terjadi pemborosan biaya.

1.7 Tempat dan Waktu Penelitian

1.7.1 Tempat

Penelitian ini hanya dilakukan pada restoran cepat saji KFC cabang metland Tambun.

1.7.2 Waktu

Waktu yang dilakukan pada penelitian ini yaitu selama tiga bulan dari Maret E hingga Mei 2020.

1.8 Metodologi Penelitian

Yang penulis lakukan memiliki Penelitian dua jenis data yang didapat yaitu :

a. Data Primer

Data yang didapat dalam penelitian ini adalah hasil dari observasi langsung pada perusahaan, dari data-data tertulis perusahaan yang merupakan data internal penjualan setiap bulan dari periode sebelumnya ditahun 2018.

b. Data Sekunder

Data ini didapat dari buku-buku, *website* ilmiah, jurnal dll.

1.9 Metode Penelitian

a. Observasi

Penelitian dilakukan dengan observasi langsung pada restoran makanan siap saji KFC cabang metland tambun dengan mengamati penjualan setiap harinya dari open store hingga closing.

1.10 Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan pada karya ilmiah ini adalah sebagai berikut :

1. BAB I : PENDAHULUAN

Dalam bab ini menyajikan pengantar terhadap masalah yang akan dibahas, seperti latar belakang, rumusan masalah, batasan masalah, tujuan skripsi, manfaat kerja praktek, metode penulisan, serta sistematika penulisan.

2. BAB II : LANDASAN TEORI

Pada bab ini membahas tentang teori-teori yang digunakan untuk penelitian.

3. BAB III : METODOLOGI PENELITIAN

Cara-cara, langkah dan alur yang diambil penulis dalam melakukan penelitian.

4. BAB IV : ANALISIS DATA & PEMBAHASAN

Dalam bab ini berisi hasil penelitian serta pengolahan atau perhitungan data dan analisa terhadap hasil-hasil yang telah diperoleh pada bab-bab sebelumnya.

5. BAB V : PENUTUP

Dalam bab ini berisi kesimpulan dari hasil pembahasan, analisis data serta saran-saran yang bisa diberikan berdasarkan penelitian yang dilakukan.

6. DAFTAR PUSAKA

Dalam bab ini menuliskan sumber-sumber referensi yang dianggap valid dan sesuai dengan penulisan penelitian in

