

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Air merupakan kebutuhan vital dalam kehidupan manusia dan mutlak harus tersedia untuk menunjang hidup dan kehidupannya (Hidayati, 2016). Air memiliki banyak fungsi, sebagai pelarut umum, air digunakan oleh organisme untuk reaksi-reaksi kimia dalam proses metabolisme serta menjadi media transportasi nutrisi dan hasil metabolisme. Bagi manusia, air memiliki peranan yang sangat besar terutama air minum dalam kemasan (AMDK) bukan hanya untuk kebutuhan biologisnya, tapi juga untuk bertahan hidup (Sumbada Sulistyorini et al., 2016).

AMDK merek POJUR adalah merek AMDK dengan penjualan yang begitu besar pada saat ini dan menjadi daya tarik industri air minum di daerah Sidoarjo. POJUR kini telah menjadi semacam nama generik dari produk Air Minum Dalam Kemasan (AMDK), POJUR hanya mempunyai 1 macam kemasan produk yaitu cup berukuran 220 ml, Dalam penelitian ini peneliti membatasi dan hanya fokus pada kemasan cup ukurab 220 ml. POJUR juga selama ini masih mempunyai daya Tarik pasar yang cukup tinggi oleh karna itu perusahaan harus mengetahui permintaan penjualan atau konsumen. (Nofrianti Kiki, 2012)

Peramalan (forecasting) merupakan salah satu metode yang dapat membantu memperkirakan jumlah permintaan barang di masa periode yang akan datang. Secara definisi peramalan merupakan suatu proses memprediksi secara sistematis mengenai kemungkinan apa yang terjadi dimasa yang akan datang dengan berdasarkan informasi / data yang telah didapatkan

dimasa lalu ataupun sekarang bertujuan agar menurunkan kesalahan yang akan dialami. Tentu saja peramalan tidak memberikan hasil yang pasti akan terjadi, melainkan salah satu usaha mencari pendekatan mengenai apa yang akan terjadi dimasa depan sehingga dapat menjadi salah satu parameter penentu keputusan yang baik (Ardiansah et al., n.d.)

CV. Lia Tirta Jaya merupakan perusahaan air minum dalam kemasan yang bergerak di bidang industri *manufactur* dan memiliki 3 macam produk yaitu cup 220 ml, botol 600 ml/1.500 ml, dan galon 19 L. salah satu produk yang sangat laku keras di pasar yaitu air minum dalam kemasan cup ukuran 220 ml. AMDK cup ukuran 220 ml bermerek POJUR merupakan salah satu produk yang sangat mendominasi dan permintaan pasarnya begitu banyak , hal ini di ketahui oleh banyaknya permintaan dipasar yang banyak dan fluktuatif.

Berikut adalah tabel penjualan bulan sebelumnya

Tabel 1. Data penjualan

NO	Bulan	Permintaan Penjualan
1	april	2.858.112
2	Mei	2.614.864
3	Juni	2.578.144
4	Juli	1.929.722
5	Agustus	2.976.992
6	September	2.066.896
7	oktober	2.169.664
8	november	1.896.721
9	desember	1.994.304
10	januari	2.876.432

Sumber: CV. Lia Tirta Jaya Prigen

CV. Lia Tirta Jaya juga merupakan perusahaan yang bisa disebut perusahaan yang memiliki tingkat distributor yang sangat luas dan hampir tiap bulannya perusahaan mengeluarkan kurang lebih 40.000 kardus cup yang ke distributor serta produknya sudah dikenal luas di daerah kabupaten akan tetapi perusahaan tersebut masih belum bisa memenuhi permintaan distributor apabila ada permintaan yang secara tiba-tiba naik.

Permasalahan yang dihadapi dari pihak manajemen tentunya menginginkan bahwa jumlah produk amdk yang diproduksi dapat memenuhi seluruh permintaan sesuai dengan perkiraan dalam satu periode dimasa yang akan datang tanpa menggunakan metode. Dengan kapasitas sumber daya seperti mesin, jam kerja dan tenaga kerja yang terbatas sehingga perusahaan kesulitan dalam meramalkan jumlah produksi yang tepat di masa yang akan datang. Dalam hal ini perusahaan juga masih ada pemborosan material dalam pemesanan bahan baku yang berlebihan. dengan adanya pemesanan bahan baku dan peramalan permintaan produk yang tidak sesuai maka perusahaan tentunya harus mengeluarkan biaya produksi yang lebih dan pastinya menambah biaya perawatan bahan baku, Namun tidak dipungkiri bahwa pihak manajemen menginginkan biaya produksi yang seminimum mungkin, sehingga keuntungan perusahaan semakin bertambah dan keuntungannya masih bisa untuk mengembangkan ke usaha amdk yang ada

Berdasarkan permasalahan di atas yang ingin dicapai yaitu CV. Lia Tirta Jaya ingin memenuhi semua permintaan konsumen yang fluktuatif perbulan selama 1 periode di masa yang akan datang dengan mengambil data dari periode tahun kemarin, dan yang kedua menggunakan kapasitas yang tersedia secara optimal. oleh karenanya peramalan adalah suatu alternatif jalan

yang dapat dilakukan untuk menentukan jumlah produk permintaan konsumen yang di inginkan, agar tidak terjadi kekurangan atau kelebihan dalam produksi salah satunya dengan mengetahui dengan penerapan metode-metode peramalan (*forecasting*), diharapkan hasil peramalan pada periode berikutnya didapatkan hasil yang lebih akurat Agar dapat meminimalkan biaya produksi dan mendapatkan keuntungan yang besar.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, peneliti mencoba merumuskan masalah agar peneliti yang dilakukan lebih terarah dan mencapai hasil yang diharapkan. Adapun rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. menentukan metode *forecasting* pada CV. LiaTirta Jaya dan Menentukan jumlah permintaan penjualan bulan yang akan datang ?

1.3 Batasan Masalah

Agar penelitian yang dilakukan dapat mencapai saran. Maka perlu adanya batasan-batasan sebagai berikut:

1. Penelitian dilakukan pada bidang *forecasting* permintaan produk cup 220 ml di CV. Lia Tirta Jaya.
2. Data-data yang didapat adalah data permintaan bulan sebelumnya pada penjualan cup 220 CV. Lia Tirta Jaya
3. Perhitungan metode *forecasting*

1.4 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Mengetahui permintaan penjualan di bulan yang akan datang
2. Untuk menentukan metode yang tepat di CV. Lia Tirta Jaya

1.5 Manfaat Penelitian

Manfaat yang diharapkan dari penelitian ini adalah:

1. Teoritis.

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi acuan untuk membantu perusahaan dalam mengetahui permintaan penjualan yang lebih akurat pada produk cup 220 ml.

2. Praktisi.

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan atau masukan yang berkaitan tentang peramalan permintaan dan dapat dijadikan sebagai bahan referensi bagi penelitian selanjutnya.