

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Dalam dunia bisnis atau usaha, kemampuan untuk memprediksi kondisi pasar dan kebutuhan konsumen menjadi salah satu kunci keberhasilan. Banyak pelaku usaha mengalami kerugian karena tidak mampu memperkirakan permintaan produk secara akurat. Perencanaan yang tepat memungkinkan perusahaan menghindari kelebihan atau kekurangan produk di pasar. Hal ini juga berdampak pada efisiensi biaya dan kepuasan pelanggan. Salah satu strategi penting dalam meraih efisiensi adalah melalui peramalan penjualan. Dengan melakukan peramalan, pelaku usaha dapat mengambil keputusan yang lebih tepat dalam merencanakan produksi dan pengadaan barang. Khususnya untuk produk yang memiliki masa simpan terbatas, seperti telur, diperlukan ketelitian dalam menentukan jumlah stok yang sesuai. Kesalahan dalam memperkirakan kebutuhan pasar dapat menyebabkan kerugian, baik dari sisi finansial maupun reputasi bisnis. Oleh karena itu, peramalan penjualan menjadi kebutuhan penting dalam operasional bisnis, termasuk dalam industri pangan seperti telur.

Produk telur merupakan salah satu kebutuhan pokok masyarakat yang permintaannya relatif tinggi setiap hari. Namun demikian, telur termasuk produk yang mudah rusak jika tidak dikelola dengan baik. Hal ini menuntut pelaku usaha untuk lebih berhati-hati dalam merencanakan jumlah produksi dan persediaan. Jika stok telur terlalu banyak dan tidak segera terjual, maka risiko kerugian akibat pembusukan menjadi sangat besar. Sebaliknya, jika stok terlalu sedikit, maka potensi kehilangan peluang penjualan juga akan tinggi. Untuk itu, dibutuhkan sistem perencanaan yang didasarkan pada data dan analisis yang akurat. Peramalan penjualan menjadi salah satu solusi untuk mengatur jumlah persediaan dengan lebih efektif. Dengan demikian, pelaku usaha dapat menjaga keseimbangan antara permintaan pasar dan ketersediaan produk.

Dalam proses bisnis modern, penggunaan data dan teknologi dalam pengambilan keputusan menjadi semakin penting. Salah satunya adalah penerapan metode kuantitatif dalam peramalan penjualan. Berbagai teknik seperti moving average, regresi linier, hingga metode time series digunakan untuk membantu pelaku usaha memprediksi tren penjualan di masa depan. Teknik-teknik ini dapat memberikan gambaran tentang pola pembelian konsumen berdasarkan data historis. Dengan informasi ini, pelaku usaha bisa mengatur strategi produksi dan distribusi dengan lebih tepat. Hal ini tidak hanya berlaku pada perusahaan besar, tetapi juga sangat relevan bagi pelaku usaha kecil dan menengah. Di tengah persaingan pasar yang ketat, peramalan penjualan menjadi alat penting untuk meningkatkan daya saing dan efisiensi usaha. Oleh karena itu, penting untuk memahami dan menerapkan analisis peramalan secara tepat dalam pengelolaan bisnis, termasuk untuk produk telur.

Pengelolaan persediaan menjadi aspek penting dalam manajemen rantai pasok suatu usaha. Jika tidak dikelola dengan baik, persediaan dapat menjadi beban biaya yang tinggi atau justru menyebabkan kelangkaan produk. Dalam bisnis telur, persediaan yang tepat menjadi kunci agar produk tersedia sesuai permintaan, namun tetap segar saat sampai ke konsumen. Perencanaan persediaan sangat bergantung pada akurasi peramalan penjualan. Dengan melakukan analisis yang tepat terhadap data penjualan sebelumnya, pelaku usaha dapat mengetahui pola kebutuhan pasar. Hal ini sangat membantu dalam menentukan jumlah pasokan yang harus disiapkan setiap harinya. Sistem ini tidak hanya membantu menghindari kerugian, tetapi juga meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap kualitas produk. Oleh karena itu, pengelolaan persediaan yang berbasis pada hasil peramalan penjualan sangat penting dalam bisnis produk telur.

Perubahan pola konsumsi masyarakat juga menjadi faktor yang memengaruhi fluktuasi penjualan telur. Faktor-faktor seperti musim, hari besar keagamaan, tren gaya hidup sehat, dan kondisi ekonomi dapat menyebabkan naik turunnya permintaan. Tanpa adanya pemantauan dan prediksi yang tepat, pelaku usaha akan kesulitan mengikuti perubahan

tersebut. Dalam hal ini, analisis peramalan membantu mengantisipasi pergerakan permintaan secara lebih akurat. Tidak hanya itu, analisis ini juga bisa menjadi dasar dalam pengambilan keputusan lainnya, seperti pengadaan bahan baku, penyesuaian harga, atau strategi promosi. Dengan memahami pola penjualan melalui data historis, pelaku usaha memiliki peluang lebih besar untuk merespons dinamika pasar. Oleh karena itu, semakin penting bagi usaha telur untuk menerapkan sistem peramalan yang efektif dalam mendukung keberlangsungan usaha.

Meningkatnya persaingan antar pelaku usaha juga mendorong perlunya strategi manajerial yang lebih tepat sasaran. Dalam konteks bisnis telur, kemampuan menyesuaikan jumlah produksi dan distribusi dengan permintaan pasar menjadi keunggulan tersendiri. Usaha yang mampu mengelola persediaan dengan efisien akan lebih unggul dalam mempertahankan pelanggan dan menghindari kerugian. Salah satu pendekatan yang paling efektif adalah mengintegrasikan analisis peramalan ke dalam sistem pengelolaan persediaan. Dengan begitu, pelaku usaha dapat menjalankan aktivitas bisnis secara lebih terencana, minim risiko, dan responsif terhadap pasar. Kemampuan ini akan memperkuat posisi bisnis di tengah persaingan yang ketat. Oleh karena itu, penting untuk terus meningkatkan pemahaman dan penerapan analisis peramalan dalam setiap aspek manajemen usaha.

Menurut Hidayat dan Sari (2022), peramalan adalah proses memperkirakan kejadian di masa depan berdasarkan data historis dan analisis tren yang terjadi. Peramalan ini digunakan untuk membantu pengambilan keputusan, terutama dalam menentukan jumlah kebutuhan akan suatu produk. Dalam bisnis, peramalan yang akurat dapat meminimalisir risiko dan meningkatkan efisiensi operasional. Peramalan juga mendukung pengelolaan sumber daya agar tidak terjadi kelebihan atau kekurangan. Oleh sebab itu, peramalan menjadi bagian penting dalam strategi manajemen, khususnya dalam mengatur persediaan barang. Dengan bantuan teknologi dan data, hasil peramalan menjadi lebih akurat dan dapat dijadikan dasar dalam perencanaan jangka pendek maupun jangka panjang. Di industri pangan, seperti telur,

peramalan sangat membantu dalam menjaga kualitas dan kuantitas produk yang beredar. Pemanfaatan metode peramalan yang tepat akan memberi keuntungan yang besar bagi pelaku usaha.

Produk menurut Maulana (2023) adalah segala sesuatu yang ditawarkan ke pasar untuk memenuhi kebutuhan atau keinginan konsumen, baik berupa barang, jasa, maupun ide. Dalam konteks ini, produk telur dikategorikan sebagai barang konsumsi harian yang memiliki permintaan tinggi dan berulang. Telur sebagai produk tidak hanya dinilai dari sisi kuantitas, tetapi juga dari kualitas, kesegaran, dan cara penyimpanannya. Pemahaman tentang produk menjadi dasar penting dalam proses pemasaran dan pengelolaan persediaan. Produk yang dikelola dengan baik akan memberikan nilai tambah bagi konsumen dan pelaku usaha. Selain itu, memahami karakteristik produk membantu pelaku usaha dalam menyesuaikan strategi bisnis dengan kebutuhan pasar. Produk yang sesuai dengan harapan konsumen akan lebih mudah diterima dan dipasarkan. Oleh karena itu, konsep produk menjadi hal yang sangat penting dalam analisis penjualan dan pengelolaan usaha.

Menurut Lestari dan Gunawan (2021), persediaan adalah stok barang yang disimpan untuk digunakan dalam proses produksi atau untuk memenuhi permintaan konsumen pada waktu tertentu. Dalam bisnis telur, persediaan yang baik akan memastikan kelangsungan penjualan dan menjaga kualitas produk. Pengelolaan persediaan yang efisien dapat mengurangi biaya penyimpanan dan mencegah kerugian akibat barang rusak. Untuk itu, perusahaan perlu menyesuaikan jumlah persediaan dengan hasil peramalan penjualan agar tidak terjadi penumpukan atau kekosongan stok. Pengelolaan persediaan juga erat kaitannya dengan kepuasan pelanggan karena produk yang tersedia dan segar akan meningkatkan kepercayaan konsumen. Oleh sebab itu, persediaan harus dikelola secara cermat dan berdasarkan data yang akurat. Dalam dunia usaha yang kompetitif, kemampuan mengelola persediaan dengan tepat dapat menjadi keunggulan strategis. Maka dari itu, persediaan bukan hanya sebagai barang simpan, tetapi sebagai aset yang harus dikelola secara profesional.

CV. Monalisa Mitra Makmur Kota Gunungsitoli merupakan salah satu perusahaan yang bergerak dalam bidang distribusi telur dan menghadapi tantangan dalam mengelola persediaan akibat fluktuasi permintaan pasar. Permintaan terhadap telur di wilayah ini sering mengalami perubahan, terutama menjelang hari besar keagamaan atau saat kondisi ekonomi masyarakat membaik. Selain itu, perusahaan juga harus menghadapi perubahan harga telur yang dipengaruhi oleh biaya produksi dan distribusi. Dalam kondisi seperti ini, penerapan metode peramalan penjualan yang tepat sangat dibutuhkan agar perusahaan dapat mengatur stoknya secara optimal dan menghindari risiko kelebihan atau kekurangan persediaan. Ini didasarkan pada data penjualan telur tahun 2023 dan tahun 2024 yang tertera dalam tabel dibawah ini:

Tabel 1.1 Data Penjualan Telur Di CV. Monalisa Mitra Makmur Kota Gunungsitoli

Tahun 2023	
Bulan	Penjualan
Januari	Rp 666.663.335.63
Februari	Rp 606.827.347.03
Maret	Rp 674.189.115.88
April	Rp 567.691.295.95
Mei	Rp 625.898.703.30
Juni	Rp 575.717.259.65
Juli	Rp 691.352.792.42
Agustus	Rp 479.483.159.07
September	Rp 385.758.287.83
Oktober	Rp 298.478.913.07
November	Rp 377.174.376.99
Desember	Rp 586.952.170.64
Total	Rp 6.536.186.757.46

Sumber: CV. Monalisa Mitra Makmur (2025)

Berdasarkan Tabel 1.1, penjualan telur di CV. Monalisa Mitra Makmur Kota Gunungsitoli selama tahun 2023 menunjukkan fluktuasi yang cukup signifikan dari bulan ke bulan. Pada bulan Januari, penjualan tercatat sebesar Rp.666.663.335,63 dan sedikit menurun pada bulan Februari menjadi Rp.606.827.347,03. Selanjutnya, pada bulan Maret terjadi peningkatan penjualan hingga Rp. 674.189.115,88, namun kembali menurun pada bulan April sebesar Rp.567.691.295,95.

Pada bulan Mei penjualan meningkat menjadi Rp.625.898.703,30, lalu turun kembali pada bulan Juni menjadi Rp.575.717.259,65. Puncak penjualan terjadi pada bulan Juli dengan jumlah Rp.691.352.792,42, sedangkan titik terendah penjualan terjadi pada bulan Oktober dengan nilai Rp.298.478.913,07. Memasuki bulan Agustus, penjualan berada di angka Rp.479.483.159,07 dan menurun cukup signifikan di bulan September dengan nilai Rp.385.758.287,83. Pada bulan November penjualan sedikit membaik sebesar Rp.377.174.376,99, kemudian meningkat tajam di bulan Desember menjadi Rp.586.952.170,64. Secara keseluruhan, total penjualan telur di CV. Monalisa Mitra Makmur selama tahun 2023 mencapai Rp. 6.536.186.757,46. Data ini menunjukkan adanya pola penjualan yang berfluktuasi, dengan kecenderungan peningkatan pada pertengahan tahun dan penurunan cukup drastis menjelang akhir tahun, sebelum kembali meningkat di bulan desember.

Tabel 1.2 Data Penjualan Telur Di CV. Monalisa Mitra Makmur Kota Gunungsitoli

Tahun 2024	
Bulan	Penjualan
Januari	Rp 554.181.288.97
Februari	Rp 387.448.426.47
Maret	Rp 402.059.860.21
April	Rp 378.486.465.41
Mei	Rp 320.612.418.31
Juni	Rp 189.715.146.58
Juli	Rp 186.891.757.31
Agustus	Rp 205.508.406.76
September	Rp 183.474.505.39
Oktober	Rp 181.588.505.00
November	Rp 138.937.432.77
Desember	Rp 361.568.579.89
Total	Rp 3.490.472.793.07

Sumber: CV. Monalisa Mitra Makmur (2025)

Selanjutnya, penjualan kembali turun pada bulan April dengan nilai Rp378.486.465,41 dan semakin merosot di bulan Mei sebesar Rp.320.612.418,31. Penurunan paling signifikan terjadi pada pertengahan tahun, yaitu bulan Juni dengan penjualan Rp.189.715.146,58 dan semakin rendah di bulan Juli sebesar Rp.186.891.757,31. Meskipun terjadi sedikit peningkatan di bulan Agustus dengan Rp.205.508.406,76, tren penurunan tetap berlanjut pada bulan September sebesar Rp.183.474.505,39 dan Oktober Rp.181.588.505,00. Penjualan mencapai titik terendah pada bulan November hanya sebesar Rp.138.937.432,77. Namun, pada akhir tahun terjadi lonjakan kembali dengan penjualan sebesar Rp.361.568.579,89 di bulan Desember.

Secara keseluruhan, total penjualan telur pada tahun 2024 tercatat sebesar Rp.3.490.472.793,07, jauh lebih rendah dibandingkan dengan total penjualan tahun 2023 yang mencapai Rp.6.536.186.757,46. Data ini menunjukkan bahwa tahun 2024 merupakan periode yang penuh tantangan bagi CV. Monalisa Mitra Makmur, ditandai dengan tren penurunan penjualan hampir di sepanjang tahun, sebelum sedikit pulih menjelang akhir tahun.

Berdasarkan data penjualan diatas, ditemukan ada beberapa masalah di CV. Monalisa Mitra Makmur Kota Gunungsitoli. Salah satu masalah utama adalah pola permintaan yang tidak stabil dan sering berubah-ubah, terutama karena dipengaruhi oleh faktor musiman. Permintaan biasanya meningkat tajam menjelang hari raya, sementara pada periode biasa, penjualan cenderung menurun drastis. Pola permintaan yang fluktuatif ini belum sepenuhnya diantisipasi dengan baik, karena perusahaan masih menghadapi keterbatasan dalam penggunaan data penjualan yang akurat sebagai dasar peramalan. Hal ini sering mengakibatkan ketidaktepatan dalam menentukan jumlah stok. Jika persediaan terlalu banyak, telur yang tidak terjual bisa cepat menurun kualitasnya dan akhirnya menjadi kerugian bagi perusahaan. Sebaliknya, jika stok terlalu sedikit, perusahaan sering tidak mampu memenuhi kebutuhan konsumen, sehingga kehilangan peluang penjualan. Selain itu, perubahan harga telur yang dipengaruhi oleh biaya distribusi dan harga pakan ternak yang tidak menentu juga menambah kompleksitas dalam perencanaan penjualan dan pengelolaan persediaan.

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, maka peneliti tertarik mengangkat judul “Analisis Peramalan Penjualan Produk Telur Untuk Menentukan Persediaan pada CV. Monalisa Mitra Makmur Kota Gunungsoli.”

1.2 Fokus Penelitian

Berdasarkan latar belakang di atas, maka yang menjadi fokus penelitiannya adalah memfokuskan hanya membahas tentang Analisis Peramalan Penjualan Produk Telur Untuk Menentukan Persediaan pada CV. Monalisa Mitra Makmur Kota Gunungsoli.

1.3 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas maka yang menjadi rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana metode peramalan penjualan produk telur yang diterapkan pada CV. Monalisa Mitra Makmur Kota Gunungsitoli dalam menentukan jumlah persediaan?
2. Apa saja kendala yang dihadapi CV. Monalisa Mitra Makmur dalam melakukan peramalan penjualan produk telur dan pengelolaan persediaan?
3. Strategi apa yang dapat diterapkan untuk meningkatkan akurasi peramalan penjualan guna mengoptimalkan pengelolaan persediaan di CV. Monalisa Mitra Makmur Kota Gunungsitoli?

1.4 Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui metode peramalan penjualan produk telur yang diterapkan pada CV. Monalisa Mitra Makmur Kota Gunungsitoli dalam menentukan jumlah persediaan.
2. Untuk mengetahui kendala yang dihadapi CV. Monalisa Mitra Makmur dalam melakukan peramalan penjualan produk telur dan pengelolaan persediaan.

3. Untuk mengetahui Strategi apa yang dapat diterapkan untuk meningkatkan akurasi peramalan penjualan guna mengoptimalkan pengelolaan persediaan di CV. Monalisa Mitra Makmur Kota Gunungsitoli

1.5 Kegunaan Hasil Penelitian

Adapun manfaat dari pada pelaksanaan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi terhadap pengembangan ilmu manajemen, khususnya di bidang manajemen operasional dan manajemen persediaan. Secara teoritis, hasil penelitian ini memperkaya kajian tentang penggunaan metode peramalan penjualan sebagai dasar dalam pengambilan keputusan persediaan barang. Penelitian ini juga dapat menjadi referensi untuk studi selanjutnya yang mengkaji hubungan antara prediksi penjualan dan efisiensi pengelolaan stok.

2. Manfaat Praktis

- a. Bagi peneliti

Penelitian ini bermanfaat untuk menambah wawasan dan pengalaman peneliti dalam menerapkan teori peramalan penjualan di dunia usaha nyata. Selain itu, peneliti dapat mengembangkan kemampuan analisis data penjualan dan menghubungkannya dengan pengambilan keputusan yang efektif dalam pengelolaan persediaan.

- b. Bagi Lokasi Penelitian (CV. Monalisa Mitra Makmur)

Hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai dasar pertimbangan dalam menentukan jumlah stok telur yang optimal, sehingga mengurangi risiko kelebihan atau kekurangan persediaan. Dengan adanya peramalan penjualan yang lebih akurat, perusahaan dapat meningkatkan efisiensi operasional dan mengurangi pemborosan biaya.

- c. Bagi Fakultas Ekonomi Universitas Nias

Penelitian ini memberikan sumbangan sebagai bahan pembelajaran dan referensi bagi mahasiswa dan dosen dalam memahami penerapan

teori manajemen persediaan dan peramalan penjualan di dunia usaha lokal. Fakultas juga dapat menggunakan hasil penelitian ini sebagai contoh penerapan ilmu ekonomi dalam konteks UMKM daerah.

d. Bagi Peneliti Selanjutnya

Penelitian ini dapat menjadi referensi dan rujukan bagi peneliti lain yang tertarik untuk mengkaji topik serupa, baik dalam bidang usaha yang sama maupun berbeda. Peneliti lain juga bisa mengembangkan metode peramalan yang lebih kompleks atau membandingkan efektivitas beberapa metode peramalan terhadap hasil penjualan dan pengelolaan stok.