

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Informasi merupakan suatu kebutuhan setiap manusia, setiap manusia memerlukan informasi guna menambah pengetahuan yang dimilikinya akan suatu hal. Setiap aktivitas yang dilakukan manusia memerlukan informasi untuk mencapai tujuan yang diinginkannya, termasuk di bidang bisnis. Informasi membantu para pengusaha untuk mengambil keputusan dengan cepat dan tepat untuk mengembangkan bisnis yang dijalaninya (Steven et al., 2021).

Menurut Hughes dan Kapoor dalam (Huda et al., 2021) bisnis adalah kegiatan individu yang terorganisir untuk memproduksi atau menjual barang dan jasa guna memperoleh keuntungan dalam memenuhi kebutuhan masyarakat. Kegiatan tersebut dapat mencakup penjualan barang atau penawaran jasa yang melibatkan beberapa pihak yaitu produsen, perantara, dan konsumen. Dengan adanya teknologi informasi membuat persaingan bisnis menjadi lebih kompetitif.

Para pelaku bisnis memanfaatkan teknologi informasi sebaik mungkin untuk menunjang kegiatan operasional perusahaan sehingga dapat unggul dalam persaingan dan membuat bisnis menjadi lebih berkembang (Nagitec, 2020). Secara umum, semakin berkembangnya suatu bisnis terutama di bidang penjualan barang membuat data yang dihasilkan semakin banyak. Data-data yang dihasilkan berupa data penjualan, data pembelian, data pelanggan, dan data produk. Dari data tersebut dapat dihasilkan informasi yang berguna untuk pengambilan keputusan dalam proses bisnis.

PT Natural Nusantara (NASA) adalah perusahaan yang bergerak di bidang perdagangan produk berbahan alami, dimana perusahaan ini menjual berbagai macam produk meliputi kesehatan, kosmetik & perawatan tubuh, rumah tangga, serta agrokomples seperti pertanian dan peternakan. Untuk

memudahkan dalam pendistribusian dan pemasaran produk, PT Natural Nusantara membentuk sebuah kemitraan yang disebut dengan Stockis NASA, salah satunya Stockis BG.3005.

Stockis BG.3005 adalah salah satu kemitraan PT Natural Nusantara yang terletak di Muara Enim. Dalam kegiatan operasionalnya, stockis ini memanfaatkan aplikasi berbasis desktop bernama foxspro yang disediakan oleh PT Natural Nusantara. Aplikasi ini digunakan untuk manajemen data barang, transaksi penjualan, dan data pelanggan. Data transaksi penjualan tersebut terakumulasi dan hanya digunakan sebagai arsip serta tidak dimanfaatkan kembali. Data transaksi penjualan yang hanya dijadikan arsip dan tidak di analisa dengan baik menyebabkan kesulitan Stockis BG.3005 dalam manajemen stok barang dan mengetahui tren penjualan. Stok barang yang tidak dapat memenuhi permintaan akan mengecewakan pelanggan. Begitupun sebaliknya, barang yang menumpuk dan tidak laris terjual juga akan menyebabkan kerugian. Padahal jika data transaksi tersebut diolah dan di analisa dengan baik maka dapat menghasilkan informasi mengenai tren penjualan dan membantu dalam mengatur persediaan barang dengan lebih tepat.

Menurut (Steven et al., 2021) dalam penelitiannya yang berjudul "Penerapan Business Intelligence untuk menganalisis data pada PT Suryaplas Intitama menggunakan microsoft power BI". Penerapan Business Intelligence dalam bentuk dashboard dapat memvisualisasikan *report* penjualan dengan baik sehingga dapat menghasilkan informasi mengenai perkembangan penjualan yang dapat dijadikan pedoman dalam pengambilan keputusan bisnis.

Business Intelligence dashboard dapat mempercepat dalam proses analisa data menjadi informasi, terutama informasi mengenai produk yang paling banyak terjual dan produk yang kurang diminati pelanggan (Achmad & Susilawati, 2020)

Hal inilah menjadi alasan mengapa pentingnya bagi stockis BG.3005 untuk menerapkan *business intelligence dashboard*. Business intelligence membantu mengubah data-data yang dimiliki oleh stockis BG.3005 menjadi

informasi yang lebih bermanfaat. Sebelumnya, pengelolaan data pada stockis BG.3005 belum menghasilkan informasi detail mengenai tren penjualan dan masih sulit dipahami oleh pemilik stockis.

Dengan memanfaatkan *power BI* data transaksi penjualan yang ada di Stockis BG.3005 Muara Enim diolah dan divisualisasikan dalam bentuk dashboard agar dapat memberikan informasi mengenai tren penjualan serta menerapkan metode *Double exponential smoothing* untuk memprediksi penjualan dimasa yang akan datang, sehingga dapat membantu pihak Stockis BG.3005 dalam mengatur stok barang dengan lebih baik. Berdasarkan latar belakang tersebut, maka dilakukan penelitian yang berjudul “Penerapan Metode *Double exponential smoothing* dan Visualisasi Dashboard untuk Menganalisa Data Transaksi Penjualan pada Kemitraan PT Natural Nusantara (Studi Kasus : Stockis BG.3005 Muara Enim)”.

1.2 Identifikasi Masalah

Menurut latar belakang yang telah di uraikan, maka permasalahan dapat diidentifikasi sebagai berikut.

- 1) Kesulitan pihak stockis BG.3005 dalam mengetahui tren penjualan karena tidak adanya informasi secara mendetail.
- 2) Manajemen stock barang yang kurang baik sehingga tidak sesuai dengan permintaan pelanggan.

1.3 Rumusan Masalah

Menurut latar belakang yang telah diuraikan diatas, maka rumusan masalah penelitian ini adalah bagaimana menerapkan metode *Double exponential smoothing* untuk menganalisa data transaksi penjualan serta memanfaatkan *tools power BI* untuk visualisasi *dashboard*.

1.4 Batasan Masalah

Menurut rumusan masalah yang ada, maka penulis memberikan batasan permasalahan sebagai berikut:

- 1) Data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu data penjualan tahun 2020 - 2021
- 2) Pembersihan data menggunakan Microsoft Excel
- 3) Proses *load data* ke *database* menggunakan aplikasi berbentuk *website*
- 4) Prediksi penjualan menggunakan metode *Double exponential smoothing (Brown)* dilakukan untuk produk yang paling diminati pelanggan.
- 5) Visualisasi dashboard penjualan menggunakan *software power BI desktop*

1.5 Tujuan Penelitian

Tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini, yaitu menganalisa data transaksi penjualan dengan metode *Double exponential smoothing* serta visualisasi dashboard menggunakan *power BI*.

1.6 Manfaat Penelitian

Manfaat yang diharapkan dari penelitian ini, yaitu:

- 1) Membantu pihak stockis BG.3005 dalam melihat tren penjualan sehingga dapat mengatur strategi yang tepat untuk mengembangkan bisnis.
- 2) Membantu pihak stockis BG.3005 dalam mengatur persediaan barang dengan lebih tepat
- 3) Memudahkan pihak stockis BG.3005 dalam mengetahui perkembangan bisnisnya.