

BAB I

PENDAHULUAN

1. Pendahuluan

1.1. Latar Belakang

Di era globalisasi ini, ketika bisnis tidak lagi dibatasi oleh lokasi fisik, kemajuan teknologi informasi telah mengubah cara pandang perusahaan. Penjualan dapat dianggap sebagai suatu perusahaan atau sebagai tindakan yang dilakukan untuk menyampaikan suatu produk (barang atau jasa) dari titik asalnya ke titik tujuannya (konsumen). Penjualan diarahkan untuk memaksimalkan keuntungan produsen melalui pengembangan kegiatan terpadu untuk membuat rencana strategis yang ditujukan untuk memenuhi permintaan dan keinginan konsumen. Uang juga dapat dihasilkan melalui aktivitas penjualan lainnya, atau korporasi yang bisnis utamanya adalah menghasilkan penjualan jika semakin banyak penjualan yang mereka hasilkan, semakin banyak uang yang mereka hasilkan.

Toko Variasi ADS dan AC Mobil, seperti yang disampaikan oleh pemiliknya, Bapak Ade Indra Saputra, S.Pd., mulai beroperasi pada tanggal 18 Januari 2018, dan khusus pada penjualan aksesoris dan modifikasi mobil pada awalnya. Dengan waktu, tekad, dan masukan yang konsisten dari klien yang puas. Pada tahun 2020, Toko ADS Variasi dan AC Mobil memutuskan untuk memperluas penawaran mereka dengan menyertakan Suku Cadang AC Mobil dan Perbaikan AC Mobil untuk pelanggan mereka dan secara manual melakukan pencatatan entri stok barang, serta penjualan aksesoris untuk mobil, dan membuat keputusan bisnis berdasarkan catatan tersebut. Namun Toko ADS Variasi dan AC Mobil menghadapi permasalahan dalam pencatatan manual untuk penjualan dan pembelian aksesoris mobil, serta prediksi permintaan barang secara manual. Metode manual ini memiliki banyak kelemahan seperti kurang efisien, memakan waktu, rentan kesalahan, sulit untuk dipantau, dan tidak akurat dalam memprediksi permintaan barang. Hal ini dapat menyebabkan kesalahan dalam penjualan, persediaan barang yang tidak tepat, dan ketidakmampuan toko untuk merespons permintaan pasar dengan cepat sehingga memerlukan sistem web yang bekerja lebih baik daripada pencatatan manual yang dapat meningkatkan efisiensi dan akurasi operasi Toko ADS Variasi dan AC Mobil. Dengan adanya sistem ini diharapkan Toko ADS Variasi dan

AC Mobil dapat mempermudah karyawannya dalam melakukan pencatatan penjualan dan pembelian aksesoris mobil serta bagi pemilik dapat memprediksi permintaan barang kedepannya sehingga dapat mengambil keputusan bisnis yang tepat & efektif dalam berwirausaha.

1.2. Rumusan Masalah

Rumusan masalah dari objek penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana menerapkan algoritma Monte Carlo untuk memprediksi permintaan aksesoris mobil menggunakan data penjualan historis yang mempengaruhi permintaan?
2. Bagaimana cara membuat sistem inventory yang terdigitalisasi dan fleksibel dengan menggunakan teknologi informasi?

1.3. Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk membangun sebuah sistem informasi yang dapat membantu penjualan dan memprediksi permintaan barang di masa mendatang pada Toko ADS Variasi dan AC Mobil dengan menerapkan algoritma *Monte Carlo*.

1.4. Ruang Lingkup dan Batasan Masalah

Batasan masalah pada objek penelitian ini berfokus pada Aplikasi prediksi permintaan aksesoris mobil di Toko ADS Variasi dan AC Mobil

1.5. Manfaat Penelitian

Dengan adanya penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi Toko ADS Variasi dan AC Mobil maupun bagi penulis. Dimana dalam pembuatan laporan penelitian ini dengan memprediksi permintaan aksesoris mobil secara akurat, toko ADS Variasi dan AC Mobil dapat meningkatkan efisiensi inventaris, sehingga mengurangi biaya yang tidak perlu dan membantu pihak Toko mencatat pembelian dan penjualan barang dengan lebih mudah.