

I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Indonesia adalah negara yang memiliki ketersediaan sumberdaya alam dan sumberdaya manusia yang melimpah. Keadaan tersebut membuat perkembangan agroindustri di Indonesia harus ditingkatkan, terutama pada masa perdagangan bebas seperti saat ini. Sektor industri berbasis pertanian atau dapat juga disebut dengan agroindustri termasuk sektor yang membantu dalam menciptakan perekonomian nasional. Menurut Soekartawi (2006), industri kecil di Indonesia berperan penting dalam pemerataan pertumbuhan ekonomi melalui misi penyediaan lapangan kerja, peningkatan pendapatan masyarakat dan memperkuat struktur industri nasional. Sektor agroindustri sekarang ini sedang mendapat perhatian lebih dari para pemerintah untuk dapat dikembangkan sebagai modal pembangunan.

Salah satu usaha yang memiliki daya saing tinggi dalam agroindustri adalah agroindustri dibidang makanan. Salah satunya adalah usaha onde-onde yang sudah menjadi jajanan tradisional bagi masyarakat Indonesia. Persaingan akan produk onde-onde semakin tahun semakin ketat. Hal tersebut dibuktikan dengan banyaknya para produsen yang menjual onde-onde dengan berbagai variasi, baik tampilan maupun rasa. Dari sisi tampilan, produsen onde-onde membuat variasi yang baru yaitu dengan menampilkan onde-onde berbagai warna. Sedangkan untuk rasa, semakin banyak rasa onde-onde yang ditawarkan sesuai dengan keinginan konsumen yang semakin menyukai berbagai macam rasa. Para produsen melakukan berbagai upaya untuk dapat memenuhi permintaan konsumen, menarik konsumen dan dapat bersaing menguasai pasar. Beberapa kota yang terkenal menjual onde-onde antara lain adalah Semarang, Solo, Malang dan Mojokerto.

Terjadinya peningkatan perekonomian nasional dengan perkembangan agroindustri tersebut juga berpengaruh terhadap pertumbuhan perekonomian daerah. Salah satunya yaitu pada pertumbuhan perekonomian daerah Mojokerto yang menjadi kota yang memproduksi onde-onde dan juga terkenal sebagai kota onde-onde. Kondisi perekonomian daerah Mojokerto saat ini bisa dikatakan lebih baik dari tahun-tahun sebelumnya. Berdasarkan data Badan Pusat Statistik (2014),

perekonomian daerah Mojokerto ditinjau dari sektor ekonomi mulai tahun 2014 hingga 2015 berkisar antara 6,7 % - 7,2 %. Pertumbuhan tersebut dibantu oleh tiga sektor pendukung utama, yaitu industri pengolahan, perdagangan-hotel dan restoran, serta pertanian. Dari beberapa sektor utama tersebut, sektor industri pengolahan memberikan kontribusi paling besar dalam pendapatan daerah.

Dari beberapa usaha onde-onde yang ada di Mojokerto, salah satu usaha onde-onde yang sangat terkenal dan sudah menjadi langganan bagi wisatawan adalah toko onde-onde Bo Liem. Sejak tahun 1929 toko Bo Liem telah memproduksi onde-onde sebagai makanan khas. Hal inilah yang menyebabkan onde-onde menjadi *icon* dari kota Mojokerto. Onde-onde terbuat dari campuran berbagai bahan utama meliputi tepung beras, kacang hijau dan wijen yang memiliki kualitas baik sehingga akan menghasilkan kualitas produk onde-onde yang baik pula.

Meningkatnya pembelian onde-onde sebagai oleh-oleh khas daerah berpengaruh terhadap tingkat volume penjualan di toko Bo Liem. Kotler (2007) menyatakan bahwa dalam berkembangnya suatu usaha harus mampu meningkatkan baik kualitas maupun volume penjualan, serta adanya pengetahuan khusus tentang pasar untuk membantu dalam menginterpretasikan kinerja masa lalu dan merencanakan masa depan. Aspek penjualan mempunyai peranan penting untuk keberhasilan suatu usaha. Meningkatkan penjualan termasuk bukan hal yang mudah apalagi adanya target yang harus dicapai sesuai dengan keinginan.

Perencanaan target penjualan akan berpengaruh terhadap jumlah produk yang akan diproduksi dan juga keuntungan yang didapatkan oleh perusahaan. Prediksi atau peramalan dalam perencanaan produksi dibutuhkan agar tidak terjadi kelebihan dan kekurangan produk sehingga dapat memenuhi permintaan dan mendapatkan keuntungan yang semaksimal mungkin. Selain digunakan sebagai acuan, peramalan juga digunakan sebagai evaluasi dan tindakan antisipasi agar penjualan dapat maksimal dan meminimalisir kerugian yang terjadi dari kelebihan produk yang tidak terjual.

Kegagalan yang terjadi mengakibatkan ketidakseimbangan antara jumlah produksi dengan produk yang terjual sehingga keuntungan yang didapatkan tidak maksimal. Hal tersebut merupakan masalah bagi toko Bo Liem Mojokerto. Penjualan onde-onde toko Bo Liem pada hari biasa tergolong fluktuatif jika

dibandingkan penjualan pada hari besar atau hari libur sehingga hal tersebut menjadi kelemahan bagi usaha ini. Produksi onde-onde di toko Bo Liem sering mengalami kerugian dikarenakan pada proses penjualannya yang tidak sebanding dengan jumlah produksi.

Berdasarkan keadaan tersebut maka penting dilakukan penelitian “Aplikasi Model Peramalan ARIMA *Time Series* untuk Memprediksi Penjualan Produk Onde-onde Studi Kasus Di Toko Bo Liem Mojokerto” untuk mengurangi stok persediaan produk yang berlebihan, sehingga akan terciptanya penjualan yang efektif serta dapat mengetahui penjualan selama 96 minggu pada tahun 2016-2017.

1.2 Rumusan Masalah

Onde-onde merupakan salah satu produk khas oleh-oleh Mojokerto. Permintaan yang semakin tinggi akan produk khas Mojokerto ini membuat toko Bo Liem terus mengembangkan produknya. Onde-onde merupakan produk unggulan yang terkenal dengan jumlah permintaan dan pembelian yang lebih tinggi setelah keciput dan roti. Hal ini dikarenakan onde-onde merupakan jajanan pasar atau jajanan tradisional yang sudah berkembang di Indonesia sejak dahulu.

Perkembangan produk onde-onde setiap tahun mengalami peningkatan. Hal ini dibuktikan dengan semakin banyaknya varian rasa yang diminta konsumen dan banyaknya onde-onde yang diproduksi. Jika dulunya dalam sehari hanya terjual 1000 onde-onde, kini penjualan perhari mencapai 1500 hingga 2000 onde-onde. Sayangnya dalam setiap proses produksi selalu terjadi kelebihan jumlah produk atau terjadi ketidakseimbangan antara jumlah produksi dengan produk yang terjual, sehingga menyebabkan keuntungan yang didapatkan tidak maksimal sesuai dengan rencana oleh toko Bo Liem. Hal ini mengakibatkan toko Bo Liem tidak bisa memperkirakan jumlah produksi yang efisien. Dari masalah tersebut maka dibutuhkan suatu peramalan untuk memprediksi jumlah penjualan onde-onde untuk produksi yang akan datang sehingga produksi dapat dioptimalkan dan mendapatkan keuntungan yang maksimal.

Menurut Yamit (2007), peramalan menjadi dasar untuk perencanaan jangka panjang dalam suatu usaha. Pada bagian pemasaran, peramalan dibutuhkan untuk merencanakan produk baru. Sedangkan pada bagian produksi dan operasi

peramalan dilakukan untuk perencanaan kapasitas, fasilitas produksi, penjadwalan dan pengendalian persediaan. Toko Bo Liem membutuhkan peramalan penjualan untuk mengetahui fluktuasi penjualan onde-onde agar mengetahui jumlah onde-onde yang efisien untuk diproduksi dengan menggunakan peramalan penjualan *time series* ARIMA dan mengetahui kerugian yang didapatkan selama ini dari produk yang berlebihan tersebut. Nantinya diharapkan toko Bo Liem bisa melakukan evaluasi perbaikan terhadap perencanaan produksi dan dapat memperoleh kepastian penjualan untuk produksi yang akan datang. Berdasarkan uraian sebelumnya maka pertanyaan penelitian yang dirumuskan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana penjualan produk onde-onde di toko Bo Liem?
2. Bagaimana peramalan penjualan onde-onde di toko Bo Liem selama 96 minggu pada tahun 2016 sampai tahun 2017?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan permasalahan yang telah diuraikan sebelumnya, maka tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Mendeskripsikan penjualan produk onde-onde di Toko Bo Liem untuk mengetahui besarnya kerugian yang ditanggung akibat adanya kelebihan produk
2. Menganalisis peramalan penjualan onde-onde di Toko Bo Liem selama 96 minggu pada tahun 2016 sampai tahun 2017 untuk mengetahui jumlah produk yang efisien

1.4 Kegunaan Penelitian

Hasil penelitian ini di harapkan memiliki manfaat sebagai berikut:

1. Bagi mahasiswa dapat menghubungkan teori yang sudah didapatkan dalam perkuliahan mengenai peramalan (*forcesting*) dalam perusahaan berbasis agribisnis.
2. Bagi pemerintah dan lembaga terkait dapat menjadi bahan pertimbangan dalam menentukan kebijakan terutama dalam pengembangan usaha onde-onde maupun usaha mitra, kecil, menengah dalam bidang pertanian.

3. Bagi pihak lain diharapkan dapat berguna sebagai tambahan informasi maupun referensi bagi peneliti selanjutnya yang berkaitan dengan peramalan penjualan.
4. Bagi produsen dapat memberikan sumbangan informasi mengenai pertimbangan bagi toko Bo Liem dalam melakukan peramalan penjualan onde onde agar dapat meminimalisir biaya.

