
**ANALISIS PERAMALAN PENJUALAN DALAM PENGELOLAAN BAHAN BAKU
DI SUN CAFE****ANALYSIS OF SALES FORECASTING IN RAW MATERIAL INVENTORY
MANAGEMENT AT SUN CAFE**

Oleh:

Yusta Jernihati Gea¹
Kurniawan Sarototonafo Zai²
Eliagus Telaumbanua³
Jeliswan Berkat Iman Jaya Gea⁴

Fakultas Ekonomi Universitas Nias

Email:

[yustagea123@gmail.com¹](mailto:yustagea123@gmail.com)[kurniawanzai64@gmail.com²](mailto:kurniawanzai64@gmail.com)[eliagus.tel@gmail.com³](mailto:eliagus.tel@gmail.com)[jeliswan89@gmail.com⁴](mailto:jeliswan89@gmail.com)

Abstrak: Pada penelitian ini yang menjadi permasalahan utama adalah bagaimanakah peramalan yang akurat dapat membantu manajemen persediaan di Sun Cafe dan bagaimana peramalan dapat membantu pengambilan keputusan di Sun Cafe. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana peramalan yang akurat di Sun Cafe dan untuk mengetahui peramalan yang baik dalam membantu pengambilan keputusan di Sun Cafe. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif, dan yang menjadi objek dalam penelitian ini dilakukan pada objek yang alamiah. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah observasi, dokumentasi, dan wawancara. Peneliti melakukan observasi dengan terjun langsung kelapangan untuk melihat mengumpulkan data yang diteliti, selanjutnya peneliti melakukan wawancara kepada owner dan karyawan Sun Cafe untuk menggali informasi mengenai objek yang diteliti dan terakhir mengumpulkan dokumen tentang penggunaan bahan baku di Sun Cafe. Setelah mengumpulkan semua data penelitian, peneliti mengidentifikasi baru mengelompokkan dan mencatat data yang diperoleh. Selanjutnya teknik dalam menganalisis data yang telah diperoleh dalam penelitian ini, yaitu: reduksi data, penyajian data, dan kesimpulan/verifikasi. Hasil penelitian menjelaskan bahwa Sun Cafe dapat menerapkan metode *survey* pasar dalam melakukan peramalan, dengan adanya *survey* pasar ini Sun Cafe dapat mengetahui dan mengevaluasi kualitas produk, kepuasan pelanggan, penentuan harga dan harapan pelanggan, sehingga dapat meramalkan kebutuhan bahan baku yang lebih akurat dimasa yang akan datang. Pengendalian persediaan yang dapat diterapkan oleh Sun Cafe adalah metode *Economic Order Quality*. Dengan penerapan Metode *Economic Order Quality* Sun Cafe dapat mengetahui pembelian persediaan yang optimal, persediaan pengaman dan pemesanan kembali.

Kata Kunci: Peramalan, Persediaan Bahan Baku

Abstract: In this study, the main problem is how accurate forecasting can help inventory management at Sun Cafe and how forecasting can help decision-making at Sun Cafe. This study aims to determine to find out how accurate forecasting is at Sun Cafe and to find out good forecasting in helping decision-making at Sun Cafe. This research uses a qualitative approach with a descriptive type of research, and the object of this research is carried out on a natural object. The data collection techniques used in this research are observation, documentation, and interviews. Researchers made observations by going directly to the field to collect the data under study, then the researchers conducted interviews with the owner and employees of Sun Cafe to extract information about the object under study, and finally collected documents on the use of raw materials at Sun Cafe. After collecting all the research data, the researcher identifies the new grouping and records the data obtained. Furthermore, the technique in analyzing the data that has been obtained in this study, namely: data reduction, data presentation, and conclusion/verification. The results of the study explain that Sun Cafe can apply the market survey method in forecasting, with this market survey Sun Cafe can find out and evaluate product quality, customer satisfaction, pricing, and customer expectations, to forecast more accurate raw material requirements in the future. Inventory control that can be applied by Sun Cafe is the *Economic Order Quality* method. With the application of the *Economic Order Quality* Method, Sun Café can find out the optimal inventory purchases, safety stock, and backorders.

Keywords: Forecasting, Raw Material Inventory

Latar Belakang

Sektor korporasi menjadi lebih kompetitif sebagai akibat dari globalisasi dan kebutuhan untuk memenuhi permintaan pelanggan. Salah satu sektor terpenting yang membantu memenuhi kebutuhan peradaban modern yang semakin meningkat adalah sektor produksi pangan. Kapasitas suatu masyarakat untuk memenuhi dan memenuhi kebutuhannya akan tumbuh seiring dengan jumlah, kualitas, dan keragaman keinginannya.

Perusahaan berusaha keras untuk memenuhi permintaan pelanggan atas produk atau layanan mereka sambil menghasilkan keuntungan. Tujuan perusahaan antara lain menjamin kelangsungan hidup perusahaan di masa depan serta membantu pemerintah dalam upaya menghilangkan pengangguran dengan menciptakan lapangan kerja baru. Agar hal ini terjadi, para eksekutif puncak perlu menerapkan prosedur manajemen yang masuk akal.

Dalam menghadapi persaingan bisnis yang semakin ketat, perusahaan perlu memantau perkembangan industri tempatnya beroperasi dan perusahaan perlu bertindak dengan hati-hati dan cermat dalam mengambil sebuah keputusan atau kebijakan untuk perkembangan usahanya. Dengan mengambil kebijakan strategi usaha yang tepat, perusahaan dapat menghadapi persaingan bisnis yang semakin ketat dan memastikan kelangsungan hidupnya di tengah perkembangan zaman dan industri yang pesat.

Masa depan agar dapat membuat penilaian yang tepat. Memprediksi permintaan produk di masa depan sangat penting untuk perencanaan strategis jangka panjang dan pendek. Peramalan adalah proses mencoba memprediksi atau memperkirakan kejadian di masa depan. Karena tujuan peramalan adalah untuk memandu pengambilan keputusan, bisnis perlu melihat masa depan untuk menentukan apa yang ingin mereka capai.

Peramalan permintaan konsumen melibatkan pembuatan tebakan mengenai berapa banyak barang dan jasa yang diinginkan pembeli dalam waktu yang tidak terlalu lama. Upaya manajerial untuk mengantisipasi permintaan konsumen didasarkan pada analisis data historis penjualan produk. Bisnis dapat menghindari persediaan yang terlalu banyak atau terlalu sedikit, serta memenuhi permintaan pelanggan, dengan bantuan perkiraan permintaan yang tepat. Selain itu, bisnis dapat mengiklankan barang dan jasa mereka secara efektif dengan mengembangkan rencana pemasaran yang koheren dan menerapkannya.

Untuk membantu pemilik bisnis merencanakan kebutuhan persediaan bahan baku di masa depan, peramalan sangatlah penting. Bisnis dapat mencegah kelebihan atau kekurangan bahan mentah dengan memperkirakan permintaan pelanggan secara akurat dan kemudian mengoptimalkan penjualan dan perolehan persediaan bahan mentah untuk memasok kebutuhan tersebut tepat waktu. Kebanyakan rumah makan masih memakai metode konvensional dalam menentukan jumlah bahan baku tanpa mengetahui apakah bahan baku yang dipakai akan cukup untuk periode yang ditentukan. Kegunaan peramalan dalam sebuah perusahaan atau industri adalah membantu pemilik membuat rencana pengadaan persediaan, rencana pemasaran, membuat anggaran dan alokasi sumber daya. Perencanaan dalam proses produksi sangat penting bagi perusahaan karena memberikan kemudahan bagi perusahaan untuk mengetahui berapa banyak permintaan yang dibutuhkan oleh konsumen.

Kurangnya edukasi tentang pentingnya melaksanakan peramalan penggunaan bahan baku dapat menyebabkan perusahaan mengalami kendala, seperti munculnya pesaing baru di bidang rumah makan dan perusahaan belum memiliki perencanaan penjualan yang optimal dapat menyebabkan perusahaan ini mengalami kerugian. Oleh karena itu, peramalan dibutuhkan untuk membantu perencanaan penjualan dan menghitung berapa jumlah bahan makanan yang harus disiapkan oleh rumah makan ini/

Ada beberapa fenomena permasalahan yang ada pada Sun Cafe yakni sebagai berikut:

1. Penentuan stok menu pada Sun Cafe belum optimal karena kurangnya pengelolaan persediaan bahan baku yang dibutuhkan.
2. Ketika pengelola restoran menyiapkan bahan baku minuman dan makanan sekaligus, tanpa memperhatikan item menu mana yang bahannya sisa atau item menu mana yang cepat habis, maka mereka kehilangan kendali atas ketersediaan menu.
3. Karena kurangnya pengawasan, beberapa item dalam menu terlalu banyak dan terlalu sedikit disimpan pada satu waktu.

Kerugian karena menurunnya kualitas bahan baku (stok) menu-menu di dapur karena tidak dimanfaatkan, serta kerugian karena menurunnya kepercayaan dan loyalitas pelanggan, bisa jadi disebabkan oleh permasalahan ini. Berdasarkan konteks yang ada, maka direncanakan riset yang berjudul “Analisis Peramalan Penjualan Dalam Pengelolaan Persediaan Bahan Baku di Sun Cafe” untuk mempelajari lebih lanjut mengenai peramalan penjualan.

Pengertian Peramalan

Untuk mengantisipasi secara akurat situasi atau kejadian di masa depan memerlukan perpaduan seni dan pengetahuan (Heizer dan Render, 2018: 98). Penjualan dari tahun sebelumnya, misalnya, dapat dipakai sebagai masukan ke dalam model matematika yang memproyeksikan angka-angka tersebut di masa depan. Ekspektasi subyektif adalah salah satu jenis perkiraan, sedangkan data yang dikumpulkan dari permintaan konsumen dan diekstrapolasi untuk mengantisipasi permintaan di masa depan adalah jenis lainnya.

Menurut Rusdiana (2018: 69), Peramalan adalah permulaan dari metode *decision making*. Sebelum melaksanakan proses peramalan diharuskan memahami lebih awal mengenai persoalan dalam proses pengambilan keputusan (*decision making*). Peramalan (*forecasting*) adalah proses berpikir terhadap sebuah kuantitas, Potensi minat terhadap suatu komoditas tertentu, misalnya. Peramalan dalam kegiatan produksi dilaksanakan pada awal perencanaan dan pemantauan produksi untuk menjamin kecukupan permintaan suatu produk. Rusdiana (2018: 124).

1. Menurut Sumayang (2017:36), peramalan adalah “suatu perhitungan obyektif yang memakai data masa lalu untuk menentukan sesuatu di masa yang akan datang”.
2. Peramalan adalah seni dan ilmu untuk memperkirakan kejadian dimasa depan (Render dan Heizer, 2018: 56). Memprediksi kejadian yang akan datang disebut dengan peramalan (Subagyo, 2018:98).
3. Peramalan bisnis adalah proses upaya memprediksi permintaan suatu produk di masa depan agar dapat menghasilkan stok yang memadai (Gesperz, 2018: 121). Untuk memenuhi permintaan produk dan jasa di masa depan, peramalan melibatkan pembuatan perkiraan tentang berbagai faktor, termasuk kuantitas, kualitas, waktu, dan lokasi (Nasution, 2018: 31).

Berdasarkan lima sudut pandang di atas, dapat dikatakan bahwa peramalan adalah praktik membuat prediksi masa depan dengan memakai informasi historis.

Peramalan Penjualan

Sofyan Assauri (2017:108) mengartikan peramalan penjualan sebagai “kegiatan menyusun perkiraan mengenai ciri-ciri atau ciri-ciri tertentu di masa yang akan datang”, yang dapat disimpulkan berarti “memperkirakan harga perkembangan pasar atas suatu produk yang dihasilkan oleh suatu perusahaan dalam jangka waktu tertentu tertentu di masa depan.”

Metode Peramalan

Beberapa teknik yang dipakai untuk memprediksi penjualan, seperti dijelaskan oleh Heizer dan Render (2018:118):

1. Metode Kualitatif
Untuk memprediksi masa depan secara kualitatif, seseorang dapat memakai salah satu dari empat metode yakni : Juri dari Opini Eksekutif, Metode Delphi, Komposit Tenaga Penjualan (Sales Force Composite) dan Survey Pasar.
2. Metode Kuantitatif

Indikator Peramalan

1. Horizon Waktu
2. Pola Data
3. Jenis Model
4. Biaya
5. Ketepatan
6. Mudah Tidaknya Penggunaan

Pengertian Persediaan

Menurut Bambang Karyadi (2017: 122), “persediaan adalah barang-barang yang dimiliki oleh suatu perusahaan pada suatu waktu tertentu dengan maksud untuk dijual kembali baik secara langsung maupun melalui proses produksi dalam peredaran operasional normal perusahaan, dalam hal ini termasuk barang-barang yang masih dalam masa produksi. proses atau menunggu untuk dipakai.

Persediaan adalah barang yang dimiliki suatu perusahaan pada waktu tertentu dengan tujuan untuk dijual kembali” (Bambang Riyanto, 2018:89).

Aktivitas internal dan eksternal suatu perusahaan mendapat manfaat besar dari manajemen persediaan yang efektif untuk memberikan kesan otonomi.

Freddy Rangkuti (2017:136) mengidentifikasi tiga tugas utama yang terkait dengan fungsi inventaris.

1. Fungsi *Decoupling*
adalah barang yang ditimbun yang memungkinkan perusahaan untuk memenuhi permintaan klien secara independen dari sumber luar. Tujuan menjaga persediaan bahan mentah adalah untuk mengurangi ketergantungan perusahaan pada pemasok eksternal baik untuk pasokan maupun waktu. Untuk menjamin “kebebasan” banyak divisi dan operasi perusahaan, stok barang dalam proses harus dijaga.
2. Fungsi *Economic Lot Sizing*
Diskon pembelian, biaya pengiriman per unit yang lebih rendah, dan sebagainya perlu dimasukkan ke dalam inventaris ukuran lot ini. Sebagai permulaan, bisnis ini melaksanakan pembelian berlebih (overbuys), artinya bisnis tersebut mengeluarkan lebih banyak uang untuk persediaan dibandingkan kerugian untuk sewa gudang, investasi, risiko, dan sebagainya.
3. Fungsi Antisipasi
Merupakan persediaan bahan mentah yang disimpan jika pemasok gagal memenuhi pesanan tepat waktu. Tujuan utamanya adalah aliran output yang dapat diandalkan dan berkesinambungan.

Indikator Persediaan

1. Perkiraan Pemakaian Bahan Baku
2. Harga Bahan Baku
3. Biaya-Biaya Persediaan
4. Kebijakan Pembelanjaan
5. Pemakaian Bahan Baku
6. Waktu Tunggu
7. Model Pembelian Bahan Baku
8. Persediaan Pengaman
9. Pembelian Kembali Bahan Baku

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan di Sun Cafe merupakan usaha yang bergerak di bidang penjualan makanan dan minuman yang berada di Jl. Sudirman No. 39, Gunungsitoli Kota Gunungsitoli.

Menurut Suliyanto (2018:34), penelitian dapat dibagi menjadi beberapa kategori berdasarkan jenis data yang dikumpulkan, tujuan penelitian, metode yang dipakai untuk mengumpulkan data, kedalaman penjelasan dan analisis data, dan pertanyaan-pertanyaan yang diajukan. Ia berusaha untuk menjawab. Peneliti sampai pada pilihan penelitian kualitatif berdasarkan sudut pandang di atas, yang menekankan pengamatan dekat terhadap fenomena dan eksplorasi maknanya secara mendalam, dan sangat dipengaruhi oleh kekuatan kata-kata individual dan kalimat lengkap. Peneliti menggunakan empat teknik analisa data yakni: Pengumpulan Data, Reduksi Data, Penyajian Data dan Penarikan Kesimpulan.

PEMBAHASAN DAN ANALISA

Analisis Peramalan Penjualan

Penjualan makanan dan minuman di Sun Cafe terus berubah dan mengalami fluktuasi yang mengakibatkan prediksi atau peramalan terhadap persediaan bahan baku sering meleset, sehingga perusahaan sering mengalami kekurangan bahan baku jika prediksi terhadap persediaan bahan baku terlalu rendah, kerusakan bahan baku dan biaya penyimpanan yang tidak efisien. Untuk menghindari konsekuensi negatif ini, penting bagi Sun Cafe untuk melaksanakan prediksi atau peramalan yang akurat terhadap persediaan bahan baku. Kegiatan peramalan yang dilaksanakan oleh Sun Cafe Gunungsitoli memakai survey pasar. Survey pasar merupakan kegiatan riset pasar yang dilaksanakan untuk mengumpulkan informasi dari target pasar tentang kelayakan produk atau layanan baru dan evaluasi produk lama untuk mengetahui preferensi dan kebutuhan pelanggan. Dengan melaksanakan survey pasar Sun Cafe dapat mengetahui: 1). Kepuasan pelanggan: Survey kepuasan pelanggan dapat memberikan

informasi tentang sejauh mana pelanggan puas dengan produk atau layanan yang ditawarkan oleh Sun Cafe. 2). Kualitas produk: Survey pasar dapat membantu Sun Cafe Gunungsitoli dalam mengevaluasi kualitas produk mereka 3). Penentuan harga yang tepat: Dengan melaksanakan survey pasar yang mencakup evaluasi harga, perusahaan dapat memperoleh wawasan yang berharga tentang persepsi pelanggan terhadap harga produk mereka, serta mengambil tindakan yang tepat untuk menentukan harga yang tepat dan memenuhi harapan pelanggan dan membantu Sun Cafe untuk menetapkan harga yang kompetitif. 4). Evaluasi harapan pelanggan: survey pasar dapat membantu Sun Cafe dalam mengevaluasi sejauh mana harapan pelanggan terpenuhi. Dengan mengumpulkan umpan balik dari pelanggan, Sun Cafe dapat mengetahui sejauh mana produk mereka memenuhi harapan pelanggan dan mengidentifikasi area yang perlu diperbaiki untuk memenuhi harapan konsumen.

Kebutuhan Persediaan Bahan Baku

Tabel 1. Perkiraan Penggunaan Bahan Baku

Bahan Baku	Perbulan (kg)	Perhari (kg)
Beras	300	10
Daging ayam	600	20
Bihun	450	15
Ifumie	360	12
Mie Kuning	240	8
Kwetiau	240	8
Sayuran	210	7
Cabe	120	4

Sumber : Data primer setelah diolah

Agar produksi tetap berjalan lancar, dunia usaha harus memastikan bahwa mereka memiliki cukup bahan mentah yang diperlukan, dan mereka melaksanakannya dengan melihat data historis untuk membuat prediksi mengenai kebutuhan bahan mentah mereka untuk periode mendatang.

Tabel 2. Rata-Rata Penggunaan Bahan Baku

No	Bahan Baku	Pemakaian (Kg)						Total	Rata-rata
		Jan	Feb	Mar	April	Mei	Juni		
1	Beras	420	350	310	320	275	330	2005	334
2	Daging ayam	700	450	650	550	380	500	3230	538
3	Bihun	390	225	335	285	170	230	1635	273
4	Ifumie	240	100	165	105	80	115	805	134
5	Mie Kuning	150	165	140	80	50	125	710	118
6	Kwetiau	90	75	83	75	45	65	433	72
7	Sayuran	65	49	65	54	38	55	326	54
8	Cabe	80	65	70	74	40	58	387	65
	Jumlah	2135	1479	1818	1543	1078	1478	9531	1588

Sumber: Data primer setelah diolah

Tabel 2 di atas menunjukkan kebutuhan bahan baku yang diperlukan oleh Sun Cafe setiap bulannya agar proses penjualan berjalan dengan baik dan Sun Cafe memperoleh omset dari penjualan. Rata-rata penggunaan bahan baku, didapatkan dengan menjumlahkan data pemakaian bahan baku dari Januari sampai Juni kemudian di bagi dengan banyaknya bulan (dibagi dengan 6 bulan sebab data yang diperoleh 6 bulan). Data terendah pemakaian bahan baku terlihat pada bahan baku sayuran yaitu ada 54 kg yang diperoleh dari $(65+49+65+54+38+55) / 6$. Data pemakaian bahan baku untuk rata-rata tertinggi adalah bahan baku daging ayam ada 538 kg diperoleh dari hasil $(700+450+650+550+380+500) / 6$.

Pengendalian Persediaan Perusahaan

Teknik Economic Order Quantity (EOQ) adalah sejenis pengendalian persediaan yang dipakai dalam manajemen persediaan bahan baku untuk memperkirakan berapa banyak bahan baku tertentu yang harus dibeli. Faktor-faktor berikut diperhitungkan ketika menentukan cara yang paling hemat biaya untuk memperoleh bahan baku:

Biaya Pemesanan (S)	Rp 25.000/Bahan Baku
Biaya Penyimpanan (H)	Rp 125.000/Bahan Baku
Total Pemakaian Bahan Baku (D)	2005 Kg (Beras)

Maka:

Tabel 3. Pengendalian Pembelian Bahan Baku

Bahan Baku	Total Pemakaian Bahan Baku (D) (Kg)	Biaya Pemesanan (S) (Rp)	Biaya penyimpanan H) (Rp)	$EOQ = \sqrt{\frac{2DS}{H}}$
Beras	2005	25000	125000	28,3
Daging ayam	3230	25000	125000	35,9
Bihun	1635	25000	125000	25,5
Ifumie	805	25000	125000	17,9
Mie Kuning	710	25000	125000	16,8
Kwetiau	433	25000	125000	13,1
Sayuran	326	25000	125000	11,4
Cabe	387	25000	125000	12,4

Dengan memakai metode EOQ, Sun Cafe dapat memperoleh jumlah pemesanan yang optimal setiap kali melaksanakan pemesanan yaitu beras 28,3 kg, daging ayam 35,9 kg, bihun 25,5 kg, ifumie 17,9 kg, mie kuning 16,8 kg, kwetiau 13,1 , sayuran 11,4 kg dan cabe 12,4 kg.

Lead Time

Waktu tunggu bahan baku di Sun Cafe adalah 1 hari setelah melaksanakan pemesanan bahan baku.

Safety Stock

Tabel 4. Bahan Baku Pengaman

Bahan Baku	Z= 90 %	LT	SD	$SS = z\sqrt{LT(SD)}$
Beras	1,28	1	10	4,04 Kg
Daging ayam	1,28	1	20	5,72 Kg
Bihun	1,28	1	15	4,9 Kg
Ifumie	1,28	1	12	4,42 Kg
Mie Kuning	1,28	1	8	3,60 Kg
Kwetiau	1,28	1	8	3,60 Kg
Sayuran	1,28	1	7	3,37 Kg
Cabe	1,28	1	4	2,56 Kg

Perhitungan safety stock dengan metode economic order quantity memakai asumsi tingkat pelayanan (servis level) 90 persen adalah 1,28 (tabel z). Artinya 90 persen Sun Cafe mampu memenuhi permintaan dari konsumen.

Pemesanan Kembali Bahan Baku

Tabel 5 Pemesanan Kembali

Bahan Baku	LT (hari)	Safety Stock (kg)	ROP = SS+LT (kg)
Beras	1	4,04	5,04
Daging ayam	1	5,72	6,72
Bihun	1	4,95	5,95
Ifumie	1	4,42	5,42
Mie Kuning	1	3,6	4,60
Kwetiau	1	3,6	4,60
Sayuran	1	3,37	4,37
Cabe	1	2,56	3,56

Tabel 5 di atas menjelaskan bahwa pemesanan bahan baku dapat dilaksanakan oleh Sun Cafe jika persediaan yang dimiliki adalah beras 5.04 kg, daging ayam 6.72 kg, bihun 5.95 kg, ifumie 5.42 kg, mie kuning 4.60 kg, kwetiau 4.60 kg , sayuran 4.37 kg dan cabe 3.56 kg.

Analisis Peramalan Penjualan dalam mengelola Persediaan Bahan Baku

Meramalkan penjualan berarti menentukan perkiraan besarnya penggunaan bahan baku di masa yang akan mendatang. Analisis peramalan penjualan dapat membantu Sun Cafe dalam mengelola persediaan bahan baku dengan lebih efektif. Dengan melaksanakan peramalan penjualan, Sun Cafe dapat memperkirakan jumlah bahan baku yang dibutuhkan untuk memenuhi permintaan pasar. Dalam mengelola persediaan bahan baku, perusahaan juga perlu mempertimbangkan faktor-faktor seperti waktu tunggu, pemesanan kembali, dan persediaan pengaman. Metode kuantitas pesanan ekonomis adalah teknik yang dipakai dalam manajemen persediaan untuk menentukan jumlah bahan baku yang akan dipesan secara optimal pada setiap pesanan. Hal ini memungkinkan bisnis untuk mengelola persediaan bahan mentah mereka dengan lebih baik. Sun Cafe memakai metode ini untuk menentukan berapa banyak bahan baku yang harus dipesan untuk memenuhi permintaan konsumen, Sun Cafe dapat memperkirakan waktu yang tepat untuk memesan bahan baku sehingga dapat memastikan pengiriman bahan baku tepat waktu dan Sun Cafe dapat meminimalkan biaya persediaan bahan baku dan memperoleh harga yang lebih kompetitif. Pemahaman terhadap pola permintaan yang diperoleh melalui survei pasar dapat membantu bisnis dalam memperkirakan waktu tunggu antara pesanan dan penerimaan barang dari supplier atau produsen. Survei pasar memainkan peran penting dalam membantu Sun Cafe menentukan tingkat stok pengaman yang tepat. Hasil survei pasar dapat menjadi panduan yang sangat berharga bagi Sun Cafe dalam merencanakan frekuensi dan volume pemesanan ulang bahan atau produk berdasarkan perkiraan permintaan di masa depan.

Secara keseluruhan, survei pasar menjadi sumber informasi penting yang membantu bisnis dalam merencanakan manajemen persediaan yang lebih komprehensif dengan mempertimbangkan faktor-faktor seperti waktu tunggu, stok pengaman, dan pemesanan kembali.

Peramalan Penjualan dalam Pengambilan Keputusan

Keputusan perencanaan persediaan bahan baku sangat bergantung pada proyeksi penjualan yang akurat. Berdasarkan hasil peramalan penjualan, perusahaan dapat menentukan jumlah barang yang harus dipesan, waktu pemesanan, dan jumlah stok pengaman yang diperlukan.

Dalam melaksanakan peramalan penjualan perusahaan dapat memakai hasil survei pasar untuk memperoleh informasi tentang kebutuhan dan preferensi pelanggan yang dapat mempengaruhi waktu tunggu antara pemesanan dan penerimaan barang, jumlah stok pengaman yang diperlukan, serta frekuensi dan volume pemesanan ulang. Informasi ini dapat dipakai dalam peramalan penjualan untuk memperkirakan penjualan di masa depan. Dengan demikian, peramalan penjualan dan survei pasar dapat membantu perusahaan dalam pengambilan keputusan yang tepat dan efektif dalam manajemen persediaan bahan baku. Berikut adalah beberapa cara peramalan penjualan berkontribusi dalam pengambilan keputusan:

1. Perencanaan pembelian bahan baku: Dengan memiliki perkiraan yang baik tentang penjualan masa depan, perusahaan dapat mengantisipasi kebutuhan bahan bakunya dengan lebih baik, sehingga mengurangi risiko kelebihan atau kekurangan persediaan, yang keduanya dapat berdampak negatif terhadap kinerja operasional dan menimbulkan pengeluaran yang tidak perlu.
2. Pengelolaan rantai pasokan: Peramalan penjualan membantu dalam mengelola rantai pasokan dengan lebih efisien. Informasi tentang penjualan yang diharapkan memungkinkan pemasok, produsen, dan distributor untuk berkoordinasi dengan lebih baik, mengurangi risiko terjadinya kekurangan pasokan atau *surplus* barang.
3. Penentuan biaya pengadaan bahan baku : Ketika perusahaan memiliki informasi yang akurat tentang permintaan pelanggan, maka perusahaan dapat memperkirakan kebutuhan bahan baku yang diperlukan untuk memenuhi permintaan tersebut. Dengan demikian, perusahaan dapat menentukan biaya pengadaan persediaan bahan baku yang tepat dan efisien
4. Reaksi terhadap perubahan pasar: Dengan memantau dan meramalkan tren penjualan, perusahaan dapat lebih responsif terhadap perubahan dalam lingkungan pasar. Ini memungkinkan mereka untuk mengambil langkah-langkah yang cepat dan tepat dalam menghadapi perubahan kebutuhan pelanggan atau persaingan yang meningkat.
5. Pengambilan Keputusan: Hasil peramalan penjualan memberikan panduan berharga dalam pengambilan keputusan bisnis. Dengan memiliki gambaran yang lebih jelas tentang apa yang diharapkan dalam hal penjualan, perusahaan dapat mengambil keputusan yang lebih informasional, seperti menentukan tingkat persediaan yang tepat, merencanakan promosi, mengalokasikan sumber daya, dan mengembangkan strategi bisnis jangka panjang.

Kesimpulan

Berdasarkan hasil riset yang telah dilaksanakan di Sun Cafe, maka dapat mengambil kesimpulan bahwa:

1. Analisis peramalan penjualan dengan *survey* pasar adalah kegiatan riset pasar yang dilaksanakan untuk mengumpulkan informasi dari target pasar tentang kelayakan produk atau layanan baru dan evaluasi produk lama untuk mengetahui preferensi dan kebutuhan pelanggan. Dalam peramalan *survey* pasar, *Economic Order Quantity (EOQ)* dapat dipakai untuk menghitung jumlah optimal bahan baku yang harus dipesan berdasarkan permintaan pasar. Hasil dari *survey* pasar dapat dipakai oleh perusahaan dalam merencanakan frekuensi dan volume persediaan bahan baku dengan menentukan waktu pemesanan ulang (*lead time*) dan menghitung *safety stock* sebagai persediaan cadangan untuk menghindari risiko kekurangan *stock* serta melaksanakan pemesanan ulang (*reorder point*) jika *survey* pasar menunjukkan adanya lonjakan permintaan atau perubahan tren pasar.
2. Peramalan penjualan sangat penting dalam pengambilan keputusan bisnis karena dapat membantu perusahaan dalam merencanakan pembelian bahan baku, pengelolaan rantai pasokan dengan baik untuk pengadaan bahan baku yang lebih efisien, penentuan biaya pengadaan bahan baku yang optimal, reaksi terhadap perubahan tren permintaan pasar dan dengan melaksanakan peramalan perusahaan dapat mengambil sebuah kebijakan dan keputusan yang dapat membangun bisnis menjadi lebih baik.

Saran

Berdasarkan hasil penelitian mengenai Analisis Peramalan Penjualan dalam Pengelolaan Persediaan Bahan Baku di Sun Cafe, maka ada beberapa saran yang dapat dikemukakan, yaitu sebagai berikut:

1. Disarankan untuk memakai peramalan kualitatif lain seperti metode Delphi. Metode delphi dilakukan dengan mengumpulkan pendapat dari sekelompok pakar atau ahli melalui serangkaian kuesioner yang dilaksanakan dalam beberapa putaran pertanyaan untuk mendapatkan konsensus mengenai proyeksi atau tren masa depan. Selain itu, disarankan juga memakai metode peramalan kuantitatif seperti metode deret waktu yang memakai data historis untuk membuat model peramalan dan di sarankan untuk perhitungan *safety stock* adalah 100%.
2. Bagi peneliti selanjutnya, diharapkan dapat memakai jenis penelitian kuantitatif berdasarkan analisis regresi linear berganda dan uji asumsi klasik dengan bantuan software SPSS dan EVIEWS.

DAFTAR PUSTAKA

- Bambang Karyadi, (2017). *Anggaran Produksi*. PT. Salemba Empat. Jakarta.
- Bambang Riyanto, (2018). *Anggaran Perusahaan*. Gramedia Pustaka. Jakarta.
- Rangkuti. F (2017). *Customer Care Excellence Meningkatkan Kinerja Perusahaan Melalui Pelayanan Prima*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Tama
- Heizer dan Render, 2018. *Manajemen Operasi. (Operations Management: Ratna Juwita)*. Salemba Empat. Jakarta.
- Nasution, (2018). *Manajemen Mutu Terpadu (Total Quality Management)*. Ghalia Indonesia. Jakarta.
- Rusdiana. (2018). *Manajemen Operasi*. CV. Pustaka Setia. Bandung.
- Assauri, S. (2017). *Manajemen Pemasaran, Dasar, konsep, dan Strategi*. Jilid pertama, cetakan ketiga. PT. Renika Cipta. Jakarta.
- Stacia, A. Paruntu & Palandeng, I. D. (2018). Analisis Ramalan Penjualan Dan Persediaan Produk Sepeda Motor Suzuki Pada Pt Sinar Galesong Mandiri Malalayang. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 6(4).
- Subagyo, 2018. *Manajemen Operasi*. BPFE-Yogyakarta.
- Sumayang, (2017). *Dasar-Dasar Manajemen Produksi Dan Operasi*. PT. Salemba Empat. Jakarta.
- Suliyanto, (2018), *Metode Riset Bisnis*, Penerbit Andi, Yogyakarta.