

Pengambilan keputusan estimasi penjualan di UD. Jaya Abadi menggunakan seluruh pendapat tersebut kecuali pendapat para ahli. Bapak Shiddiq Ismail selaku pemilik usaha merasa bahwa pengalaman beliau berbisnis sudah cukup untuk mengelola usaha ini.

B. Identifikasi Pola Penjualan

Sebelum melakukan *sales forecasting* terlebih dahulu diketahui data historis penjualan produk selama kurun waktu satu tahun. Hal ini akan membantu menghasilkan peramalan penjualan yang mendekati data aktualnya. Data penjualan produk yang akan digunakan dalam perhitungan metode time series satu tahun terakhir dimulai dari bulan Januari sampai dengan bulan Desember 2014. Deret waktu (*time series*) data penjualan yang disajikan merupakan data bulanan perusahaan. Deret waktu (*time series*) data penjualan akan menggambarkan pola data yang membantu menentukan unsur pola data yang terkandung dalam data penjualan. Panjang deret waktu sebanyak 12 deret waktu atau satu tahun.

Pola data penjualan diidentifikasi dengan program *minitab 17*. Berdasarkan pola data penjualan produk kopi bubuk cap 2 cangkir diperoleh datanya, sehingga dapat diketahui unsur-unsur yang terdapat pada data penjualan. Dalam pola data penjualan tersebut akan diketahui apakah data

Gambar 4 memaparkan bahwa pola data penjualan merupakan data siklis terlihat dari adanya fluktuasi gelombang data yang terjadi disekitar garis *trend* yang terjadi antara bulan Januari-Juni. Dalam gambar tersebut menunjukkan adanya lonjakan penjualan pada bulan Maret dan terus mengalami kenaikan sampai bulan Mei yang akhirnya turun secara teratur hingga bulan Juni. Hal ini dipengaruhi oleh kesigapan UD. Jaya Abadi dalam menyediakan produk kopi.

C. Metode Sales Forecasting

Hasil identifikasi pada pola data penjualan telah memberikan informasi bahwa pola data penjualan periode Januari-Desember 2014 adalah siklis. Berdasarkan pola data yang ada, maka metode peramalan *time series* yang sesuai untuk diterapkan diantaranya *naïve method*, *single moving average*, *weight moving average* dan *exponential smoothing*.

Metode peramalan *time series* yang terpilih nantinya akan menjadi acuan dalam memprediksi penjualan satu tahun ke depan. Perhitungan disesuaikan dengan rumus, ketentuan yang berlaku dan dengan melihat tingkat *error* dan selisih antara nilai actual dan nilai ramalan sehingga akan menghasilkan nilai kesalahan. Nilai kesalahan akan menjadi parameter terhadap pemilihan metode

Tabel 6. Memaparkan nilai MSE berdasarkan perhitungan metode peramalan yang digunakan. Nilai MSE terkecil diperoleh menggunakan metode *weighted moving average* untuk penjualan kopi bubuk pada UD. Jaya Abadi yaitu sebesar 26088.25.

E. Pengendalian Persediaan Model *Safety Stock*

Dalam menggunakan model *safety stock*, pertama kali yang harus dilakukan adalah menentukan *service level* yang digunakan. *Service level* yang digunakan dalam perhitungan disesuaikan dengan kebijakan perusahaan. Dalam hal ini UD. Jaya Abadi menentukan nilai servis levelnya yaitu sebesar 80% karena produk kopi bubuk ini merupakan produk yang sangat diminati konsumen sehingga harus selalu tersedia meskipun dengan sedikit usaha ekstra. Nilai z (*service factor*) yang ditetapkan adalah 0.84 nilai ini dapat dilihat di tabel z score. *Service level* yang telah ditentukan ini kemudian digunakan untuk menghitung *safety stock* bagi perusahaan. Dalam kegiatannya *lead time* pemesanan di UD. Jaya Abadi adalah 1 hari

Menghitung *safety stock* (SS) produk kopi bubuk cap 2 cangkir diperlukan untuk mencegah terjadinya kekurangan produk apabila terjadi peningkatan permintaan atau ketidaktersediaan bahan baku. Perhitungan nilai *safety stock*

