

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 LATAR BELAKANG MASALAH

Teknologi informasi sekarang ini memiliki peran yang sangat penting di segala aspek kehidupan, baik dalam dunia bisnis, politik hingga perekonomian. Adanya perkembangan teknologi informasi saat ini kita dapat melakukan pengolahan data dengan mudah, dapat menghasilkan suatu informasi yang kita butuhkan dengan akurat, dan mengefektifkan waktu, serta dengan biaya yang kita keluarkan lebih efisien.

Forecast penjualan adalah merupakan perkiraan penjualan pada suatu waktu yang akan datang dalam keadaan tertentu dan dibuat berdasarkan data – data yang pernah terjadi dan atau mungkin akan terjadi. Teknik membuat *forecast* penjualan dapat dilakukan secara kualitatif dan kuantitatif atau perpaduan dari cara kualitatif dengan kuantitatif. (Gunawan Adisaputro, “*Anggaran Bisnis*”)

Penjualan merupakan dasar penyusunan anggaran lainnya dan pada umumnya anggaran penjualan disusun terlebih dahulu sebelum menyusun anggaran lainnya, karena itu anggaran penjualan disebut anggaran kunci. Berhasil tidaknya suatu perusahaan tergantung pada keberhasilan bagian pemasaran dalam meningkatkan penjualan. Penjualan merupakan ujung tombak dalam mencapai tujuan perusahaan mencari laba yang maksimal. Sehingga anggaran

penjualan disusun lebih dahulu dan merupakan dasar dalam penyusunan anggaran lainnya. Sebelum disusun anggaran penjualan biasanya dibuat *forecast* penjualan. *Forecast* memiliki peran yang sangat penting dalam pembuatan perencanaan. Perencanaan pekerjaan yang menggunakan *forecast* akan lebih baik hasilnya di banding yang tidak menggunakan *forecast* sama sekali.

Berdasarkan uraian di atas maka, penulis tertarik untuk mengambil judul tentang “Alat Bantu Pembuatan *Forecast* Penjualan dengan *Metode Least Square*”.

1.2 TUJUAN

Tujuan dari penyusunan karya tulis ini adalah untuk membuat suatu aplikasi yang digunakan oleh pihak manajemen dalam pembuatan *forecast* penjualan dengan *metode least square*.

1.3 BATASAN MASALAH

Forecast penjualan ini dibuat dengan *metode least square*, yang mempunyai suatu batasan yaitu, dalam *forecast* penjualan ini digunakan untuk menentukan atau menghitung satu macam produk, setiap bulannya memiliki transaksi yang diinputkan.