

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Keberadaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan bagian penting dalam roda perekonomian Indonesia. Dalam negara berkembang UMKM memiliki peran utama dalam mengurangi pengangguran akibat lapangan pekerjaan yang minim. Dengan pesatnya pelaku usaha UMKM mampu mengurangi jumlah pengangguran dan memberikan sumber pendapatan. Di era pandemi COVID-19 banyak usaha berskala besar mengalami penurunan dalam aktifitas produksi. Akibatnya masyarakat banyak yang kehilangan lapangan pekerjaannya. Dalam hal ini justru banyak bermunculan inovasi baru dalam menciptakan suatu usaha baru yang bisa dijalankan dalam skala mikro.

Jika biasanya UMKM bergerak dibidang properti dengan adanya pandemi ini banyak bermunculan sektor baru. Seperti pada bidang jasa atau penyedia layanan dikarenakan banyaknya pembatasan sosial di era pandemi serta adanya kebijakan WFH. Sebagai contoh pembelajaran daring yang diterapkan dilingkungan pendidikan formal. Dalam hal ini penggunaan perangkat elektronik meningkat pesat dari sebelumnya sehingga banyak perangkat yang kurang mendukung namun dipaksakan untuk bekerja dalam waktu yang lama. Hal ini dapat menimbulkan resiko turunnya umur perangkat akibat penggunaan secara terus menerus. Dalam hal ini banyak yang memanfaatkan permasalahan ini menjadi ladang pekerjaan baru dalam bidang perbaikan perangkat. Seperti halnya perbaikan perangkat seluler yang pelakunya meningkat dan bisa

menjadikan peluang usaha baru. Penyedia jasa perbaikan telepon seluler misalnya yang mulai bermunculan akibat banyaknya tingkat pengangguran. Faktor yang mempengaruhi adanya persaingan pada jasa perbaikan seluler tidak hanya dari faktor harga pada setiap produk, tetapi juga faktor dari adanya stok atau ketersediaan barang yang dibutuhkan para konsumen (Sutardi dan Budiasih, 2007). Pada setiap penyedia jasa perbaikan telepon seluler memiliki pelayanan tersendiri saat melayani konsumen oleh karena itu konsumen juga sering menuntut penyedia jasa perbaikan tidak hanya dari harga dan juga kualitas (Kushartini dan Almahdy, 2016).

Pernyataan diatas menunjukkan bahwa peluang bagi teknisi telepon selular meningkat akibat banyaknya telepon selular yang bermasalah karena penggunaan berlebih sehingga mengalami kerusakan yang bervariasi. Dalam perbaikan telepon seluler tentu saja tidak lepas dari suku cadang yang dibutuhkan sebagai alat dan bahan dalam rangka perbaikan. Tidak semua pelaku usaha perbaikan telepon seluler bergerak dalam sektor besar sehingga stok suku cadang cenderung sedikit dan terkadang suku cadang tersebut dibeli saat pelanggan datang. Masalah lain yakni adanya tuntutan dari pelanggan untuk kecepatan waktu perbaikan sedangkan persediaan suku cadang perangkat saat ini ketersediannya terbatas. Tentu saja hal ini menjadikan hambatan bagi teknisi.

Dari wawancara yang saya lakukan dengan salah satu pelaku usaha jasa perbaikan telepon selular saat ini jumlah perangkat yang masuk dalam kategori kerusakan ringan dan berat meningkat drastis dari jumlah sebelumnya yang biasanya rata rata setiap minggu masuk 15 unit perangkat seluler naik menjadi

27 unit, dalam proses perbaikan banyak kendala seperti perangkat yang susah diperbaiki hingga sparepart yang kosong. Hal ini dapat menghambat pelaku usaha kecil karena konsumen akan mencari tempat servis lain yang memiliki suku cadang yang dibutuhkan sehingga akan menurunkan pendapatan secara tidak langsung. Kesulitan dalam pencarian stok suku cadang pada saat ini dipengaruhi oleh pandemi covid 19 yang seharusnya barang datang pada tepat waktu akan tetapi barang mengalami keterlambatan. Hal ini dikarenakan spare part diimport langsung dari China. Akibat keterlambatan dan keterbatasan stok harga suku cadang juga merangkak naik yang biasanya LCD dapat diperoleh dengan harga Rp. 250.000,00 akan tetapi sekarang naik menjadi Rp.350.000,00. Tentu saja masalah modal menjadi masalah utama dalam menyediakan stok suku cadang bagi JFX Selular yang notabene bergerak dalam sector kecil.

Berdasarkan masalah diatas penulis memiliki ide untuk menciptakan sebuah program yang dapat digunakan untuk peramalan pengadaan suku cadang telepon seluler dengan metode *Regresi Linier* sehingga penyedia jasa mampu menyediakan suku cadang yang akan dibutuhkan dalam kurun waktu tertentu. Peramalan merupakan sebuah perkiraan yang di lakukan dalam memprediksi permintaan produk pada waktu tertentu dengan mempertimbangkan data yang saat ini ada (Garpersz,V 2002). Hal ini dirasa dapat menunjang kualitas pelayanan dalam perbaikan. Kuliatas pelayanan yang bagus dapat menjadikan suatu nilai lebih bagi pelaku usaha sehingga dapat meminalisir pengeluaran dan mempercepat kembalinya modal dalam jangka waktu yang singkat.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang permasalahan diatas perumusan masalah yang akan menjadi pembahasan dalam penelitian ini adalah :

1. Bagaimana Perancangan Pengadaan Suku Cadang Telepon Seluler Dengan Metode Regresi Linier?
2. Bagaimana Hasil perancangan Pengadaan Suku Cadang Telepon Seluler Dengan Metode Regresi Linier?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas maka tujuan penelitian yang akan dilaksanakan yaitu :

1. Memaksimalkan metode peramalan guna menentukan kebutuhan jumlah stok suku cadang.
2. Untuk membangun perangkat lunak peramalan stok suku cadang kedepan berdasarkan data penjualan yang ada.

1.4 Batasan Masalah

Beberapa batasan masalah yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Program hanya mengeluarkan output dari input yang dimasukan oleh user berdasarkan data penjualan.
2. Sumber informasi berasal dari JFX CELL PONOROGO.

1.5 Manfaat Penelitian

Manfaat yang didapatkan dari penelitian ini yaitu menghasilkan sistem peramalan dengan metode regresi linier untuk memprediksi persediaan suatu barang guna memaksimalkan kualitas dan kecepatan penjualan barang.