

**PERAMALAN VOLUME PENJUALAN TEH HIJAU
PADA PT. MITRA KERINCI DENGAN MENGGUNAKAN
METODE PEMULUSAN EKSPONENSIAL TUNGGAL**

TUGAS AKHIR

*Diajukan kepada Tim Penguji Tugas Akhir Jurusan Matematika sebagai
salah satu persyaratan Guna memperoleh Gelar Ahli Madya*



Oleh
YULIA SARI
1307537/2013

**PROGRAM STUDI STATISTIKA
JURUSAN MATEMATIKA
FAKULTAS MATEMATIKA DAN ILMU PENGETAHUAN ALAM
UNIVERSITAS NEGERI PADANG
2016**

PERSETUJUAN UJIAN TUGAS AKHIR

**PERAMALAN VOLUME PENJUALAN TEH HIJAU
PADA PT. MITRA KERINCI DENGAN MENGGUNAKAN METODE
PEMULUSAN EKSPONENSIAL TUNGGAL**

Nama : Yulia Sari
NIM/Tahun Masuk : 1307537/2013
Program Studi : Statistika
Jurusan : Matematika
Fakultas : Matematika dan Ilmu Pengetahuan Alam

Padang, 25 Mei 2016

Disetujui Oleh
Pembimbing,



Dra. Media Rosha, M.Si
NIP. 19620815 198703 2 004

HALAMAN PENGESAHAN LULUS UJIAN TUGAS AKHIR

Nama : Yulia Sari
NIM/BP : 1307537/2013
Program Studi : Statistika
Jurusan : Matematika
Fakultas : Matematika dan Ilmu Pengetahuan Alam

**PERAMALAN VOLUME PENJUALAN TEH HIJAU
PADA PT. MITRA KERINCI DENGAN MENGGUNAKAN
METODE PEMULUSAN EKSPONENSIAL TUNGGAL**

**Dinyatakan lulus setelah dipertahankan di depan Tim Penguji Tugas Akhir
Program Studi Statistika Jurusan Matematika Fakultas Matematika dan
Ilmu Pengetahuan Alam Universitas Negeri Padang**

Padang, 15 Juni 2016

Tim Penguji

	Nama	Tanda Tangan
1. Ketua	: Dra. Media Rosha, M.Si	1. 
2. Anggota	: Drs. Atus Amadi Putra, M.Si	2. 
3. Anggota	: Dra. Hj. Nonong Amalita, M.Si	3. 

SURAT PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT

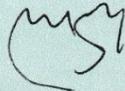
Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Yulia Sari
NIM/TM : 1307537/2013
Program Studi : Statistika
Jurusan : Matematika
Fakultas : MIPA UNP

Dengan ini menyatakan, bahwa Tugas Akhir saya dengan judul **“Peramalan Volume Penjualan Teh Hijau pada PT. Mitra Kerinci dengan Menggunakan Metode Pemulusan Eksponensial Tunggal”** adalah benar merupakan hasil karya saya dan bukan merupakan plagiat dari karya orang lain atau pengutipan dengan cara-cara yang tidak sesuai dengan etika yang berlaku dalam tradisi keilmuan. Apabila suatu saat terbukti saya melakukan plagiat maka saya bersedia diproses dan menerima sanksi akademis maupun hukum sesuai dengan hukum dan ketentuan yang berlaku, baik di institusi UNP maupun di masyarakat dan Negara.

Demikianlah pernyataan ini saya buat dengan penuh kesadaran dan rasa tanggung jawab sebagai anggota masyarakat ilmiah.

Diketahui oleh,
Ketua Jurusan Matematika,



Muhammad Subhan, S.Si, M.Si
NIP.19701126 199903 1 002

Saya yang menyatakan,



Yulia Sari
NIM. 1307537/2013

ABSTRAK

Yulia Sari : Peramalan Volume Penjualan Teh Hijau pada PT. Mitra Kerinci dengan Menggunakan Metode Pemulusan Eksponensial Tunggal

Salah satu produk dari perusahaan yang bergerak dalam bidang perdagangan di Indonesia yang digunakan sebagai sumber devisa negara adalah teh. Salah satu badan usaha yang bergerak dalam bidang produksi teh yaitu PT. Mitra Kerinci. Memperkirakan volume penjualan teh hijau terlalu besar dapat mengakibatkan biaya produksi akan meningkat. Untuk melakukan penjualan secara efisien, diperlukan suatu peramalan yang tepat. Dengan meramalkan volume penjualan teh hijau di masa mendatang kebijakan-kebijakan yang tepat dapat dilakukan. Tujuan dari penelitian ini yaitu untuk mengetahui bentuk model peramalan volume penjualan teh hijau pada PT. Mitra Kerinci dengan menggunakan Metode Pemulusan Eksponensial Tunggal dan mengetahui ramalan penjualan teh hijau pada PT. Mitra Kerinci pada bulan Juni 2016 berdasarkan model yang telah dibentuk.

Metode peramalan yang digunakan adalah Metode Pemulusan Eksponensial Tunggal yang digunakan untuk pola data deret waktu stasioner dan menggunakan parameter α . Prinsip dasar dari metode ini adalah mendapatkan nilai parameter α yang meminimumkan MSE.

Dari hasil analisis dan pengolahan data terlihat bahwa nilai α yang meminimumkan MSE adalah 0,373 sehingga model peramalan volume penjualan teh hijau pada PT. Mitra Kerinci menggunakan Metode Pemulusan Eksponensial Tunggal adalah

$$F_{t+1} = 0,373 X_t + (0,627)F_t$$

dimana: F_{t+1} = nilai ramalan setelah periode ke-t

F_t = nilai ramalan periode ke-t

X_t = nilai aktual periode ke-t

α = parameter

sehingga ramalan volume penjualan teh hijau pada PT. Mitra Kerinci menggunakan Metode Pemulusan Eksponensial Tunggal pada bulan Juni 2016 adalah 324837,02Kg.

KATA PENGANTAR



Puji dan syukur kehadiran Allah SWT yang senantiasa memberikan rahmat dan karunia-Nya, sehingga akhirnya peneliti dapat menyelesaikan tugas akhir yang berjudul “*Peramalan Volume Penjualan Teh Hijau pada PT.Mitra Kerinci dengan Menggunakan Metode Pemulusan Eksponensial Tunggal*”. Salawat dan salam selalu terarah kepada junjungan Nabi besar Muhammad SAW.

Peneliti mengucapkan terimakasih kepada semua pihak yang telah memberi saran, serta ide-idenya sehingga tugas akhir ini dapat diselesaikan, yaitu:

1. Ibu Dra. Media Rosha, M.Si, pembimbing tugas akhir dan Ketua Program Studi Matematika Jurusan Matematika Universitas Negeri Padang.
2. Bapak Drs. Atus Amadi Putra, M.Si dan Ibu Dra. Hj. Nonong Amalita, M.Si, penguji tugas akhir.
3. Ibu Yenni Kurniawati, S.Si, M.Si, Ketua Program Studi Statistika Jurusan Matematika Universitas Negeri Padang
4. Bapak Muhammad Subhan, S.Si, M.Si, Ketua Jurusan Matematika Universitas Negeri Padang.
5. Bapak dan Ibu staf pengajar Fakultas Matematika dan Ilmu Pengetahuan Alam Universitas Negeri Padang.
6. Staf Laboratorium Statistik dan Komputasi Jurusan Matematika Universitas Negeri Padang.
7. Semua sahabat, teman dan rekan-rekan yang telah banyak membantu dan memberi dukungan kepada peneliti.

Peneliti menyadari bahwa tugas akhir ini masih memiliki kekurangan dan kelemahan. Oleh karena itu peneliti ucapkan terimakasih kepada pembaca atas saran dan kritikan yang membangun sehingga dapat meningkatkan pengetahuan dan wawasan peneliti di masa yang akan datang.

Semoga tugas akhir ini dapat memberikan tambahan pengetahuan bagi pihak-pihak yang membutuhkan. Akhir kata, atas perhatian pembaca yang budiman peneliti ucapkan terimakasih.

Padang, Juni 2016

Peneliti

Yulia Sari
NIM. 1307537

DAFTAR ISI

	Halaman
ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI.....	iv
DAFTAR TABEL.....	vi
DAFTAR GAMBAR	vii
DAFTAR LAMPIRAN	viii
BAB I. PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Batasan Masalah	6
C. Rumusan Masalah.....	7
D. Pertanyaan Penelitian.....	7
E. Tujuan Penelitian	7
F. Manfaat Penelitian	8
BAB II. KAJIAN TEORI	
A. Teh Hijau	9
B. Khasiat Teh Hijau	12
C. Penjualan.....	12
D. Teknik Peramalan	13
BAB III. METODOLOGI PENELITIAN	
A. Jenis Penelitian	19
B. Data dan Sumber Data	19
C. Teknik Analisis Data	20

BAB IV. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
A. Hasil Penelitian.....	22
B. Pembahasan.....	29
BAB V. PENUTUP	
A. Kesimpulan.....	32
B. Saran	32
DAFTAR PUSTAKA	34
LAMPIRAN.....	35

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
1. Format Data Volume Penjualan Teh Hijau pada PT. Mitra Kerinci	19
2. Data Volume Penjualan Teh Hijau pada PT. Mitra Kerinci dari Bulan Januari 2013 sampai dengan Bulan Mei 2016 (dalam Kg)	22
3. Deskripsi Data Volume Penjualan Teh Hijau pada PT. Mitra Kerinci dari Bulan Januari 2013 sampai dengan Bulan Mei 2016	23
4. Nilai Ramalan Data Aktual Volume Penjualan Teh Hijau pada PT. Mitra Kerinci dari Bulan Januari 2013 sampai dengan Bulan Mei 2016	27

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
1. Plot Data Volume Penjualan Teh Hijau pada PT. Mitra Kerinci Data Bulan Januari 2013 sampai dengan Bulan Mei 2016	24
2. Plot Autokorelasi Data Volume Penjualan Teh Hijau pada PT. Mitra Kerinci Bulan Januari 2013 sampai dengan Bulan Mei 2016	25

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	Halaman
1. Data Produksi dan Penjualan pada PT. Mitra Kerinci dari Bulan Januari 2013 sampai dengan bulan Mei 2016	36
2. Nilai Autokorelasi Data Volume Penjualan Teh Hijau pada PT. Mitra Kerinci	37
3. Pemilihan Nilai Alfa untuk Data Volume Penjualan Teh Hijau pada PT.Mitra Kerinci untuk Meramalkan Volume Penjualan Teh Hijau.....	38
4. Grafik Pemilihan Nilai Alfa untuk Data Volume Penjualan Teh Hijau pada PT.Mitra Kerinci untuk Meramalkan Volume Penjualan Teh Hijau	47
5. Grafik Pemilihan Nilai Alfa untuk Data Volume Penjualan Teh Hijau pada PT.Mitra Kerinci untuk Meramalkan Volume Penjualan Teh Hijau (Lanjutan)	48
6. Grafik Pemilihan Nilai Alfa untuk Data Volume Penjualan Teh Hijau pada PT.Mitra Kerinci untuk Meramalkan Volume Penjualan Teh Hijau (Lanjutan)	49
7. Grafik Pemilihan Nilai Alfa untuk Data Volume Penjualan Teh Hijau pada PT.Mitra Kerinci untuk Meramalkan Volume Penjualan Teh Hijau (Lanjutan)	50
8. Grafik Pemilihan Nilai Alfa untuk Data Volume Penjualan Teh Hijau pada PT.Mitra Kerinci untuk Meramalkan Volume Penjualan Teh Hijau (Lanjutan)	51

9. Perhitungan MSE dari Ramalan Data Aktual Volume Penjualan Teh Hijau pada PT. Mitra Kerinci dari Bulan Januari sampai dengan Bulan Mei 2016 dengan $\alpha = 0,373$	52
10. Perhitungan Ramalan Volume Penjualan Teh Hijau pada PT.Mitra Kerinci pada Bulan Juni 2016 dengan $\alpha = 0,373$	54
11. Output Microsoft Excel Mencari Nilai Ramalan Data Aktual Volume Penjualan Teh Hijau pada PT.Mitra Kerinci dari Bulan Januari sampai dengan Bulan Mei 2016 dengan $\alpha = 0,373$	55
12. Output Microsoft Excel Mencari Nilai Kuadrat Kesalahan Ramalan $(X_t - F_t)^2$ dengan $\alpha = 0,373$	56
13. Output Microsoft Excel Mencari Nilai MSE.....	57
14. Output Microsoft Excel Mencari Nilai Ramalan Volume Penjualan Teh Hijau pada Bulan Juni 2016 dengan $\alpha = 0,373$	58

BAB 1

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perkembangan perekonomian membawa dampak yang cukup besar di dalam dunia bisnis, khususnya dunia perdagangan di Indonesia. Di dalam dunia perdagangan, Indonesia mengalami perkembangan yang sangat pesat, berbagai jenis perdagangan tersebar luas di Indonesia. Dengan semakin pesatnya perkembangan perdagangan, maka semakin ketat pula persaingan antar perusahaan perdagangan. Hal ini disebabkan oleh permintaan konsumen yang bervariasi di zaman sekarang, sehingga untuk memenuhi permintaan konsumen yang bervariasi diperlukan kreativitas yang tinggi.

Salah satu produk dari perusahaan yang bergerak dalam bidang perdagangan dan mempunyai peran cukup penting dalam kegiatan perekonomian Indonesia adalah teh. Komoditas teh merupakan salah satu produk agrobisnis Indonesia yang telah lama dijadikan komoditas ekspor teh dan mempunyai prospek yang cukup baik untuk terus dikembangkan sebagai sumber devisa negara. Dalam perkembangan di Indonesia, muncul beberapa perusahaan yang juga bergerak di bidang agrobisnis yang menimbulkan persaingan pasar. Pasar teh dalam negeri masih cukup besar meskipun belum digali secara maksimal.

Menurut Andrianto (2014: 135), Indonesia sebagai pengeksport komoditas teh pada urutan ketujuh di dunia setelah India, Cina, Sri Lanka, Kenya, Inggris dan Uni Emirat Arab, maka produktivitas dan tingkat kualitas teh yang dihasilkan perlu terus ditingkatkan sehingga dapat bersaing di pasar global. Ketatnya persaingan perdagangan komoditas teh di pasar global menyebabkan kondisi industri teh di

Indonesia semakin terancam karena produktivitas dan akses yang rendah. Keadaan tersebut telah menyadarkan industri teh Indonesia untuk mengembangkan potensi pasar teh dalam negeri dengan berbagai kegiatan pemasaran yang dapat menunjang penjualan teh.

Penjualan merupakan kegiatan ekonomis sebuah perusahaan untuk memperoleh hasil atau laba sesuai dengan target perusahaan. Untuk menunjang penjualan teh, perusahaan harus meningkatkan kemampuannya dalam menghasilkan produk-produk yang berkualitas, bernilai tinggi dan dapat menguasai pangsa pasar. Menyikapi hal tersebut, maka setiap badan usaha yang bergerak dalam bidang produksi teh di Indonesia perlu memperhatikan peluang seberapa besar produk akan terjual.

Salah satu badan usaha yang bergerak dalam bidang produksi teh adalah PT. Mitra Kerinci, salah satu produknya adalah teh hijau. Perusahaan PT. Mitra Kerinci merupakan Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang memiliki pabrik teh hijau terbesar di Asia Tenggara, berdasarkan dari hasil wawancara tanggal 22 April 2016 dengan kepala perusahaan PT. Mitra Kerinci mengatakan bahwa perusahaan tersebut mampu menghasilkan teh pucuk segar sebesar 50-60 ton per hari dibandingkan dengan perusahaan lain. Produksi teh pucuk segar adalah produksi pucuk yang dipanen atau hasil panen teh yang belum diolah.

Kantor pemasaran teh hijau PT. Mitra Kerinci berkedudukan di Kota Padang Sumatera Barat yang merupakan anak perusahaan dari PT. Rajawali Nusantara Indonesia (RNI) yang mengelola perkebunan dengan dua pabrik teh yaitu teh hijau dan teh hitam. Perusahaan PT. Mitra Kerinci berdiri pada tanggal 17 Juli 1990 dengan nama PT. Perkebunan Mitra Kerinci yang merupakan usaha patungan antara PTP VIII yang sekarang PTPN IV dengan PT. RNI. Tahun 1992 berganti nama menjadi PT. Mitra Kerinci dan sejak 1 Desember 1998 berganti nama menjadi PT. Mitra Kerinci kebun Liki, terletak di desa Sungai Lambai, Kecamatan Lubuk Gadang Sangir, Kabupaten Solok Selatan, Provinsi Sumatera Barat. Perkebunan PT. Mitra

Kerinci memiliki luas 2.025 hektare, tetapi yang dikelola untuk menanam teh hanya 1.481 hektare (<http://itpmitrakerinci.wordpress.com/page/2/>).

Berdasarkan hasil wawancara tanggal 20 November 2015 dengan salah seorang pegawai di PT. Mitra Kerinci, volume penjualan teh hijau mengalami fluktuasi tiap bulannya, sehingga perusahaan tersebut sulit untuk memperkirakan tingkat permintaan untuk perencanaan produksi dan perencanaan biaya di masa yang akan datang. Hal ini disebabkan perusahaan tersebut hanya memperkirakan atau menebak volume penjualan di masa yang akan datang dengan penjualan atau permintaan sebelumnya yang menyebabkan perencanaan produksi di masa yang akan datang menimbulkan ketidakefisienan dalam penjualan. Data produksi dan data penjualan teh hijau pada PT. Mitra Kerinci dari bulan Januari 2013 sampai bulan April 2016 (dalam Kg) dapat dilihat pada Lampiran 1.

Berdasarkan data pada Lampiran 1, dapat dilihat bahwa data permintaan atau penjualan yang tidak menentu atau tidak pasti. Oleh karena itu, perlu dilakukan ramalan penjualan untuk dasar perencanaan produksi sehingga kebutuhan konsumen terpenuhi sehingga memperoleh keuntungan bagi perusahaan serta sebagai dasar untuk pengambilan keputusan.

Terjadinya kelebihan produksi dan kekurangan produksi teh hijau, sering disebabkan karena perusahaan tidak mendapatkan gambaran tentang situasi yang sebenarnya mengenai perusahaannya atau lebih khusus lagi tidak mengetahui perkembangan penjualan dari waktu ke waktu. Meramalkan penjualan yang terlalu besar dan kurang akurat mengakibatkan biaya produksi akan meningkat. Oleh karena itu, untuk mengantisipasi permasalahan tersebut dilakukan peramalan kemungkinan terjadinya kenaikan atau penurunan penjualan pada periode yang akan datang dengan diperolehnya informasi yang akurat sehingga perusahaan dapat

mempersiapkan strategi-strategi yang harus ditempuh menghadapi suatu kondisi tertentu.

Dari uraian diatas, maka terlihat betapa pentingnya fungsi peramalan penjualan bagi sebuah perusahaan untuk mengetahui berapa besarnya penjualan yang akan datang, menurut Makridarkis (1999: 3), peramalan merupakan alat bantu yang penting dalam perencanaan yang efektif dan efisien. Sehubungan dengan permasalahan tersebut, maka diperlukan adanya suatu metode peramalan yang tepat untuk meramalkan volume penjualan teh hijau pada masa yang akan datang.

Tanpa adanya suatu perhitungan yang dapat dipakai tentulah jumlah penjualan teh hijau pada PT. Mitra Kerinci sulit diramalkan. Oleh sebab itu, untuk melakukan penjualan secara efisien, diperlukan adanya suatu peramalan yang tepat. Peramalan penjualan produk yang tepat akan terwujud jika dibuat suatu perencanaan atau menyiapkan langkah yang paling baik dan analisis untuk menentukan seberapa besar volume penjualan yang harus dicapai.

Dengan demikian, hasil ramalannya dapat membantu pihak perusahaan dalam pengambilan keputusan, sebagai dasar perencanaan untuk meramalkan angka-angka penjualan teh hijau pada masa yang akan datang juga membantu pihak perusahaan untuk menentukan target penjualan yang harus dicapai pada periode mendatang. Saat ini banyak teknik analisis data yang dapat digunakan untuk peramalan, karena peramalan merupakan alat bantu yang penting dalam perencanaan yang efektif dan efisien, guna mengantisipasi penyimpangan atau ketidakpastian dalam peramalan yang akan berdampak buruk bagi perusahaan.

Peramalan adalah suatu kegiatan memperkirakan apa yang terjadi pada masa yang akan datang, sedangkan ramalan adalah situasi atau kondisi yang diperkirakan akan terjadi pada masa yang akan datang. Beberapa teknik telah dikembangkan

untuk keperluan yang berbeda. Teknik peramalan dibagi ke dalam kedua kategori yaitu: peramalan kualitatif dan peramalan kuantitatif.

Peramalan kualitatif adalah peramalan yang didasarkan pada pemikiran, pengetahuan, dan pengalaman dari sejumlah orang yang terlatih secara khusus, sedangkan peramalan kuantitatif yaitu peramalan yang didasarkan atas data kuantitatif masa lalu. Dengan metode yang berbeda akan diperoleh hasil peramalan yang berbeda.

Menurut Makridarkis (1999: 8), peramalan kuantitatif diterapkan bila terdapat tiga kondisi berikut:

1. Tersedia informasi tentang masa lalu.
2. Informasi tersebut dapat dikuantitatifkan dalam bentuk data numerik.
3. Dapat diasumsikan bahwa beberapa aspek pola masa lalu akan terus berlanjut di masa mendatang.

Kondisi yang terakhir ini dikenal sebagai asumsi berkesinambungan, asumsi ini merupakan premis yang mendasari semua metode peramalan kuantitatif dan banyak metode peramalan teknologis, terlepas dari bagaimana canggihnya metode tersebut.

Selanjutnya Makridarkis (1999: 9), mengungkapkan bahwa terdapat dua jenis model peramalan yaitu model deret berkala dan model regresi (*causal*). Model deret berkala (*time series*) pendugaan masa depan dilakukan berdasarkan nilai masa lalu dari suatu variabel dan/atau kesalahan masa lalu. Tujuan metode peramalan deret waktu adalah menemukan pola dalam deret waktu historis atau masa lalu dan menggunakannya untuk meramalkan kejadian di masa yang akan datang.

Metode pemulusan eksponensial merupakan suatu metode yang menunjukkan pembobotan parameter menurun secara eksponensial terhadap nilai pengamatan yang lebih lama. Pemulusan eksponensial terdiri dari metode pemulusan tunggal,

ganda dan tripel. Metode pemulusan eksponensial tunggal digunakan untuk deret waktu yang stasioner/konstan. Metode pemulusan eksponensial ganda digunakan untuk deret waktu yang non stasioner (*trend*). Sedangkan metode pemulusan eksponensial tripel digunakan untuk data musiman.

Perkiraan mengenai tingkat permintaan di masa yang akan datang disebut ramalan penjualan (Mursid, 2010: 46). Dalam penelitian ini digunakan data volume penjualan teh hijau. Data volume penjualan teh hijau ini tersusun secara periodik berdasarkan ukuran waktu, yaitu bulanan. Ramalan penjualan teh hijau ini pola dan siklus penjualan cenderung tetap atau pola datanya stasioner. Menurut Makridarkis (1999: 96), mengatakan bahwa jika datanya stasioner maka Metode Pemulusan Eksponensial Tunggal adalah tepat. Oleh karena itu, salah satu metode peramalan yang cocok adalah Metode Pemulusan Eksponensial Tunggal. Pada penelitian ini menggunakan Metode Pemulusan Eksponensial Tunggal. Kelebihan metode ini adalah mengurangi masalah penyimpangan data, karena tidak perlu lagi menyimpan semua data historis, agaknya hanya observasi terakhir, ramalan terakhir dan suatu nilai α yang harus disimpan dan pada metode pemulusan eksponensial tunggal hanya menggunakan satu parameter α .

Berdasarkan uraian di atas maka peneliti membahas mengenai masalah peramalan yang berjudul: **“Peramalan Volume Penjualan Teh Hijau pada PT. Mitra Kerinci Menggunakan Metode Pemulusan Eksponensial Tunggal”**.

B. Batasan Masalah

Sehubungan dengan hal tersebut yang menjadi batasan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Data yang digunakan adalah data volume penjualan teh hijau pada PT. Mitra Kerinci bulan Januari tahun 2013 sampai bulan Mei tahun 2016.
2. Metode analisis yang digunakan dalam peramalan volume penjualan teh hijau pada PT. Mitra Kerinci bulan Januari tahun 2013 sampai bulan Mei tahun 2016 adalah Metode Pemulusan Eksponensial Tunggal.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang dan batasan masalah di atas, maka rumusan masalah dari penelitian ini adalah “Bagaimana model Pemulusan Eksponensial Tunggal untuk peramalan volume penjualan teh hijau pada PT. Mitra Kerinci?”

D. Pertanyaan Penelitian

Adapun pertanyaan penelitian dalam masalah ini adalah:

1. Apa model peramalan volume penjualan teh hijau pada PT. Mitra Kerinci dengan menggunakan Metode Pemulusan Eksponensial Tunggal?
2. Berapakah ramalan penjualan teh hijau pada PT. Mitra Kerinci pada bulan Juni 2016 dengan menggunakan Metode Pemulusan Eksponensial Tunggal?

E. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui bentuk model peramalan volume penjualan teh hijau pada PT. Mitra Kerinci dengan menggunakan Metode Pemulusan Eksponensial Tunggal.
2. Untuk mengetahui ramalan penjualan teh hijau pada PT. Mitra Kerinci pada bulan Juni 2016 dengan menggunakan Metode Pemulusan Eksponensial Tunggal.

F. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini adalah:

1. Peneliti, menambah pengetahuan, wawasan dan pemahaman materi serta menerapkan ilmu dan teori yang telah dipelajari dalam perkuliahan.
2. Instansi terkait, sebagai bahan pertimbangan bagi PT. Mitra Kerinci bahwa dalam meramalkan volume penjualan teh hijau dapat menggunakan Metode Pemulusan Eksponensial Tunggal.
3. Jurusan, diharapkan dapat menjadi bahan referensi bagi pihak perpustakaan dan mahasiswa yang tertarik melakukan penelitian selanjutnya.