

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Industri *Retail* ialah satu diantara bidang yang sangat bergantung pada perencanaan stok yang tepat agar dapat tetap bersaing di pasar yang kompetitif. Sebuah toko *retail* wajib mempunyai stok yang cukup guna mencukupi permintaan pelanggan, tetapi juga harus menghindari kelebihan stok yang dapat berujung pada kerugian akibat biaya penyimpanan atau barang yang tidak terjual. Keseimbangan yang tepat antara stok dan permintaan sangat penting agar operasi toko dapat berjalan efisien dan menguntungkan.

Tommy Hilfiger adalah salah satu merek *fashion* internasional ternama yang didirikan oleh Thomas Jacob Hilfiger pada tahun 1985 di Amerika Serikat. Merek ini terkenal dengan gaya desainnya yang menggabungkan konsep klasik Amerika dengan sentuhan modern, menampilkan ciri khas warna merah, putih, dan biru pada banyak koleksinya. Tommy Hilfiger menawarkan beragam produk *fashion* seperti pakaian pria, wanita, anak-anak, sepatu, parfum, aksesoris, dan produk rumah tangga. Sejak awal berdirinya, Tommy Hilfiger telah berfokus pada konsumen kelas menengah atas dengan konsep "*preppy American style*" yang santai namun tetap elegan. Popularitas merek ini berkembang pesat pada tahun 1990-an, terutama setelah berhasil merangkul budaya pop dan musik hip-hop sebagai bagian dari strategi pemasarannya. Hingga saat ini, Tommy Hilfiger merupakan bagian dari PVH Corp. (*Phillips-Van Heusen Corporation*), sebuah perusahaan multinasional yang juga menaungi beberapa merek besar dunia. Dengan jaringan *retail* dan penjualan online yang luas, Tommy Hilfiger mempunyai lebih dari 2000 toko yang tersebar di lebih dari 100 negara di seluruh dunia. Di Indonesia, Tommy Hilfiger hadir sebagai salah satu *brand* premium yang beroperasi melalui toko *retail* dan *tenant* di berbagai pusat perbelanjaan besar, termasuk di lokasi seperti Grand Outlet East Jakarta Karawang. Kehadiran Tommy Hilfiger di Indonesia disambut baik oleh konsumen yang mencari produk *fashion* berkualitas tinggi dengan desain khas Amerika. Pada pelaksanaan Tugas Akhir penulis mengambil tempat di Toko *Retail* Tommy Hilfiger Grand Outlet Karawang, yang mana tempat tersebut merupakan

tempat penulis bekerja. Tommy Hilfiger Grand Outlet adalah perusahaan yang bergerak dibidang *Retail* yang berdiri pada tahun 2023. Pada kesempatan ini penulis akan melakukan kegiatan pengamatan Penjualan di toko *Retail* dan mengoptimalkan Perencanaan *stock*. Tommy Hilfiger Grand Outlet Karawang mengalami beberapa masalah terkait dengan ketersediaan dengan stok barang, dalam menjaga keseimbangan antara permintaan *customer*. Namun dalam praktiknya, memprediksi permintaan atau penjualan barang di toko *Retail* tidaklah mudah. Penjualan barang dipengaruhi oleh berbagai faktor, seperti musim, promosi, trend pasar, perubahan ekonomi, serta faktor eksternal lainnya yang kadang sulit diprediksi. Ketidakstabilan permintaan ini dapat membuat perencanaan stok menjadi tantangan, terutama jika toko tidak memiliki data historis yang memadai untuk melakukan prediksi dengan akurat. Berdasarkan kondisi tersebut, kajian ini mempunyai capaian guna mengimplementasikan teknik *time series* dalam memperkirakan penjualan Produk Apparel kategori *Top* pria di Tommy Hilfiger Grand Outlet Karawang. Hasil prediksi kemudian digunakan untuk menghitung kebutuhan stok optimal, sehingga diharapkan toko dapat mengurangi risiko kekurangan maupun kelebihan persediaan.

Menurut Sari (2023) Perencanaan stok yang efektif menjadi satu diantara faktor yang sangat krusial dalam bisnis *Retail*. Teknik peramalan seperti *time series* digunakan untuk memprediksi permintaan barang berdasarkan data historis, yang memungkinkan toko pakaian mengelola stok mereka dengan lebih efisien. Dengan memanfaatkan teknik seperti *Moving Average* dan *Exponential Smoothing*, toko dapat mengurangi risiko *overstock* dan *understock*, yang bisa mengakibatkan kerugian finansial serta reputasi yang buruk di pasar.

Teknik analisis deret waktu adalah salah satu strategi yang dapat digunakan untuk mengatasi hambatan ini. Data yang dikumpulkan atau diamati dalam urutan kronologis, seperti data penjualan harian, mingguan, atau bulanan, dapat dianalisis secara statistik menggunakan deret waktu. Dengan menggunakan metode *time series*, toko *Retail* dapat memodelkan pola-pola musiman (*seasonality*), tren jangka panjang (*trend*), serta fluktuasi acak dalam data penjualan yang memungkinkan peramalan penjualan yang lebih akurat.

Analisis time series adalah salah satu metode untuk meramalkan penjualan. *Analisis time series* adalah teknik yang digunakan untuk mengidentifikasi siklus, tren, dan pola musiman dalam data yang dikumpulkan pada interval waktu yang telah ditentukan. Dua metode dalam *time series* yang sering digunakan dalam praktek ialah *Moving Average* dan *Exponential Smoothing*. Metode ini bisa menolong toko memprediksi penjualan yang akan datang, sehingga perencanaan stok menjadi lebih akurat dan efisien. Menurut Rahmawati (2021) metode *time series* seperti *Exponential Smoothing* dan *Moving Average* mampu mengidentifikasi pola musiman dan tren dalam data penjualan, yang sangat bermanfaat bagi toko pakaian dalam meningkatkan akurasi perencanaan stok dan mengurangi pemborosan akibat stok berlebih.

Sebagai contoh, sebuah toko *retail* yang menjual produk musiman (misalnya pakaian atau perlengkapan liburan) dapat menggunakan analisis deret waktu untuk meramalkan permintaan di musim tertentu, sehingga mereka dapat mengoptimalkan pembelian dan pengelolaan stok. Di sisi lain, toko *Retail* yang menjual produk non-musiman dapat memanfaatkan teknik ini untuk menyesuaikan stok barang berdasarkan pola-pola tren jangka panjang dan siklus tahunan.

Lebih lanjut, akurasi prediksi penjualan yang lebih tinggi dapat berdampak pada penurunan biaya terkait dengan *overstocking* (kelebihan stok) atau *understocking* (kekurangan stok). *Overstocking* bisa mengakibatkan barang tidak terjual, yang berujung pada biaya penyimpanan tambahan, diskon besar-besaran, atau bahkan pembusukan barang. Sementara itu, *understocking* dapat menyebabkan kehilangan penjualan karena produk yang diinginkan pelanggan tidak tersedia.

Secara keseluruhan, penerapan metode *time series* dalam memprediksi penjualan sangat bermanfaat bagi toko *Retail* dalam mengelola persediaan, mengoptimalkan operasi, dan meningkatkan kepuasan pelanggan. Dengan memanfaatkan teknologi dan metode analitis yang lebih canggih, toko *Retail* dapat menjadi lebih responsif pada perubahan pasar serta lebih efektif dalam perencanaan stok.

1.2 Rumusan Masalah

Berlandaskan latar belakang di atas, maka permasalahan yang dibahas pada kajian ini yakni:

1. Bagaimana penerapan metode *time series* dalam memprediksi penjualan di toko *retail*?
2. Bagaimana metode *time series* dapat mengoptimalkan perencanaan *stock* di toko *retail*?

1.3 Tujuan Penelitian

Berlandaskan dengan perumusan masalah tersebut diatas, maka tujuan dari kajian ini ialah antara lain:

1. Untuk menerapkan metode *time series* untuk memprediksi penjualan toko *Retail*
2. Untuk menganalisis bagaimana penerapan metode *time series* dapat mengoptimalkan perencanaan *stock* untuk mmengurangi biaya dan meningkatkan layanan kepada pelanggan

1.4 Manfaat

Dalam melaksanakan penelitian tugas akhir, diharap mampu untuk memberikan manfaat diantaranya:

1. Untuk Penulis

Dapat menambah ilmu pengetahuan serta dapta menerapkan materi perkuliahan yang sudah didapat selama kuliah

2. Untuk Perusahaan

Untuk memprediksi penjualan membantu perusahaan dalam merencanakan dalam merencanakan *stock* produk secara lebih akurat, sehingga menghindari masalah seperti kekurangan stok (*stockout*) atau kelebihan stok (*overstock*). Untuk memprediksi yang lebih akurat, perusahaan dapat mengoptimalkan pengelolaan persediaan, mengurangi biaya penyimpanan dan biaya produksi, serta mengurangi resiko kerugian akibat barang yang tidak terjual.

3. Untuk Akademik

Penelitian ini diharap bisa berguna dan memperluas pemahaman untuk para pembaca dan penelitian ini bisa dijadikan sebagai rujukan untuk dikembangkan lebih lanjut.

1.1 Batasan Masalah

Agar kajian ini lebih terarah serta sejalan dengan tujuan yang ingin dicapai, maka dilakukan batasan masalah sebagai berikut:

1. Penelitian ini hanya dilaksanakan di Toko *Retail* Tommy Hilfiger yang berlokasi di Grand Outlet East Jakarta Karawang.
2. Data yang digunakan adalah data penjualan, dan perencanaan stok selama periode Desember 2023 hingga Desember 2024, sehingga prediksi dan perencanaan hanya mencakup periode tersebut.
3. Penelitian ini di fokuskan untuk menganalisis data penjualan dan perencanaan stok produk apparel kategori *Top* pria di Toko *Retail* Tommy Hilfiger Grand Outlet.

