

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Kebutuhan pasar domestik terhadap bunga potong terus meningkat dengan laju pertumbuhan 15-25% per tahun, sedang kenaikan produksi hanya 10-20%. Hal ini berarti masih ada peluang meningkatkan produksi untuk pasar domestik. Kebutuhan pasar domestik terhadap bunga potong mawar juga meningkat 10% [1].

Tabel 1.1 Produksi Tanaman Florikultura (Hias) 2015 - 2021

Nama	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Anggrek Potong	19.978.078	20.045.577	24.717.840	18.608.657	11.683.333	11.351.615	6.793.967
Anthurium Bunga	1.760.610	2.625.565	5.390.417	4.463.472	2.505.198	2.660.557	2.069.563
Anyelir	1.814.485	1.672.956	1.732.585	1.872.739	1.476.709	-	-
Gerbera/Herbras	5.412.790	14.751.610	26.608.911	33.003.177	13.008.791	10.573.928	21.311.554
Gladiol	1.008.758	1.412.553	2.341.720	1.997.219	2.471.752	-	-
Heliconia	1.088.191	1.385.870	1.583.467	1.564.737	1.107.564	854.531	724.120
Krisan	433.100.145	480.685.420	488.176.610	465.359.952	383.466.100	344.031.088	394.502.028
Mawar	181.884.630	184.455.598	202.065.050	213.927.138	147.658.256	129.657.581	169.106.617
Sedap Malam	117.094.086	112.289.567	116.909.674	123.520.862	115.159.831	122.832.128	118.329.225

Sumber : BPS 2022

Data diatas menunjukkan bahwasanya komoditas tanaman hias yang berupa bunga potong memiliki jumlah produksi yang banyak tiap tahunnya. Pada tahun 2020 hingga 2022 dimana Indonesia sedang diserang wabah Covid-19, namun produksi bunga potong terbilang cukup besar dimana pada saat itu ekonomi Indonesia sedang terpuruk. Hal tersebut menunjukkan bahwa komoditas bunga potong sangat banyak diminati oleh masyarakat.

Salah satu kota besar di Indonesia yakni Surabaya, yang mana pada akhirnya memiliki potensi besar dalam pemasaran bunga potong untuk memenuhi permintaan konsumen baik domestik maupun non-domestik, seperti tempat kerja, hotel, dan restoran . Salah satu contohnya potongan dari bunga krisan cukup banyak diminati oleh masyarakat umum. Hal ini sebagaimana yang didasarkan pada kondisi

pasar yang tersebar di toko-toko bunga (florist) di kota Surabaya yang menjual banyak bunga krisan. Bunga krisan yang dipasarkan oleh toko bunga (florist) juga dijual per tangkai dan ada pula yang dikemas dalam bentuk bundel (berupa karangan bunga/rangkaian bunga yang dibungkus rapi dengan kartu ucapan) [2].

Salah satu toko bunga potong di Surabaya ialah Onni Florist. Onni Florist menyediakan berbagai macam rangkaian bunga, seperti buket bunga, karangan bunga, bunga untuk dekorasi pesta atau event. Bunga potong tersebut banyak dipesan oleh perusahaan bon ami, pakuwon mall, grand city mall, onni cafe, pesta pernikahan, pesta ulang tahu, acara kematian sebagai dekorasi, dan karangan bunga untuk ucapan selamat atau belasungkawa, serta bucket bunga sebagai hadiah.

Sebagai toko bunga potong yang menyediakan bunga dalam skala besar, maka diperlukan manajemen stok bunga. Menurut Warren, stok yaitu penyimpanan barang dagang yang akan dijual untuk operasi bisnis perusahaan, atau bahan yang akan digunakan dalam proses produksi. Persediaan ini tidak hanya untuk barang yang sudah jadi, tetapi juga barang yang setengah jadi dan bahan mentah yang menjadi bahan baku. Proses manajemen barang atau *inventory control* biasanya dilakukan manual atau otomatis menggunakan aplikasi stok barang hingga aplikasi persediaan seperti fitur jurnal untuk proses yang lebih cepat dan akurat.

Stok barang persediaan yang sudah jadi yang disimpan oleh perusahaan akan dipasarkan untuk periode selanjutnya. Sedangkan untuk stok barang yang merupakan barang setengah jadi atau bahan mentah, disimpan oleh perusahaan untuk nanti diproses dalam proses produksi dan menjadi barang jadi untuk dijual oleh perusahaan.

Stok barang persediaan di dalam satu perusahaan harus selalu cukup dan *update* jumlahnya. Agar tidak terjadi kemacetan proses produksi dan proses pemasaran untuk hal ini diperlukan manajemen persediaan yang handal oleh perusahaan. Karena jika berantakan, maka akan berakibat banyaknya proses kerja perusahaan yang terhambat [3].

Dashboard adalah alat yang digunakan untuk menampilkan data dan informasi penting secara visual, sehingga memudahkan Anda untuk memantau, menganalisis, dan mengambil keputusan. Dashboard bisa membantu Anda untuk mengukur kinerja, mengidentifikasi tren, mengevaluasi strategi, dan meningkatkan efisiensi bisnis Anda. Dashboard menyajikan data secara *real-time* dengan penyajian yang mudah dipahami. Data yang disajikan pada dashboard biasanya berupa grafik atau *visual metric* [4].

Dalam konteks manajemen stok bunga potong, implementasi dashboard untuk menampilkan data persediaan dan hasil prediksi dapat menjadi langkah strategis untuk meningkatkan efisiensi dan keterlibatan pengambil keputusan di toko Onni Florist. Dashboard manajemen stok dapat dirancang untuk memberikan informasi yang jelas dan mudah dimengerti terkait status persediaan bunga potong, termasuk data aktual dan hasil prediksi. Selain itu, dashboard juga dapat menyajikan informasi terkait penjualan produk tertentu, tren popularitas bunga potong tertentu, dan gambaran umum mengenai kategori produk yang paling diminati oleh konsumen.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian diatas yang sudah diuraikan oleh penulis, maka dapat dirumuskan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana memprediksi stok penjualan bunga potong pada toko Onni Florist menggunakan metode analisis VAR?
2. Bagaimana membangun *dashboard* untuk menampilkan hasil prediksi stok penjualan bunga potong?

1.3 Tujuan dan Manfaat

Tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Merancang model *multivariate time series* menggunakan VAR dalam memprediksi stok penjualan bunga potong toko Onni Florist di bulan berikutnya.
2. Membangun *dashboard* yang menampilkan hasil prediksi stok penjualan bunga potong menggunakan model *multivariate time series* serta berisi *history* stok dan tren jualan.

Manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Memberikan hasil prediksi stok penjualan sebagai dasar dilakukannya antisipasi kelebihan atau kekurangan stok bunga potong oleh pihak *marketing*.
2. Menggunakan analisis *vector autoregressive*, toko Onni Florist dapat mengambil keputusan berdasarkan pemahaman yang lebih baik tentang hubungan dan pola perilaku antarvariabel yang memengaruhi stok dan penjualan.
3. Penelitian ini dapat membantu mendorong inovasi analisis data di industri penjualan bunga potong dan memberikan contoh bagaimana analisis *vector autoregressive* dapat diaplikasikan secara efektif untuk tujuan prediksi stok.

1.4 Batasan Masalah

Batasan masalah dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Data yang dijadikan objek penelitian adalah data penjualan toko bunga Onni Florist dari Januari 2019 sampai April 2023.
2. Hanya memprediksi stok penjualan bunga potong di bulan berikutnya.