

INTISARI

Industri kuliner merupakan salah satu industri yang berkembang pesat di Indonesia. Perkembangan industri kuliner yang pesat itu tentu membuat persaingan antar pemilik restoran semakin tinggi. Dibutuhkan strategi yang tepat agar dapat terus bertahan dan mengungguli kompetitor. Salah satu strategi yang jamak dilakukan oleh perusahaan adalah melakukan peramalan. Peramalan tersebut dapat berupa peramalan penjualan, biaya bahan baku, dan keuntungan. Peramalan penjualan dilakukan sebagai input manajemen dalam pengambilan keputusan di berbagai bidang, peramalan keuntungan dilakukan untuk penentuan anggaran ke depan, sedangkan peramalan biaya bahan baku dilakukan untuk mengatasi harga bahan baku yang tidak menentu. Di sisi lain, kegiatan ekonomi industri kuliner di Indonesia turut dipengaruhi oleh efek variasi kalender, terutama efek bulan Ramadhan dan hari raya Idul Fitri. Efek variasi kalender tersebut tidak mengikuti kalender Masehi seperti yang umumnya digunakan oleh masyarakat Indonesia, melainkan mengikuti kalender Hijriah. Hal ini menjadi tantangan dalam peramalan karena pencatatan keuangan biasanya mengikuti kalender Masehi. Oleh karena itu, efek variasi kalender Hijriah tersebut perlu dipertimbangkan ke dalam model peramalan.

Pada penelitian ini, dilakukan pembangunan model peramalan penjualan, biaya bahan baku, dan keuntungan pada rumah makan berjaringan dengan memasukkan efek variasi kalender Hijriah. Efek variasi kalender yang digunakan adalah satu bulan sebelum hari raya Idul Fitri. Sementara itu, metode yang dilakukan adalah metode Variasi Kalender dengan Regresi dan ARIMAX. Hasil validasi model tersebut kemudian digabungkan dengan metode peramalan tunggal lain melalui metode peramalan kombinasi dan dibandingkan performansinya.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pada penjualan dan biaya bahan baku, metode Variasi Kalender mempunyai performansi yang lebih baik dibandingkan metode peramalan tunggal lain maupun metode peramalan tunggal kombinasi. Meskipun begitu, pada data keuntungan metode yang mempunyai performansi paling baik berbeda-beda pada tiap area. Selain itu, data keuntungan mempunyai *error* yang tinggi. Hal ini dapat terjadi karena fluktuasi data keuntungan cukup besar dan data historis keuntungan tidak cukup untuk memodelkan variabilitas keuntungan.

Kata kunci: Peramalan, Penjualan, Keuntungan, Biaya Bahan Baku, Variasi Kalender, Hijriah, Regresi, ARIMAX

ABSTRACT

The culinary industry is one of the fastest growing industry in Indonesia. The ‘booming’ phenomenon increases the already high competition even higher among restaurant owners. The appropriate strategy is needed to continue to survive and outperform competitors. One of the most common strategy is forecasting. Forecasting can be done by predicting sales, raw material cost, and profits. Sales forecasting is needed as management input to many decision making activities in various areas, profit forecasting is needed for future budgeting, while raw material cost forecasting is needed to overcome uncertainty in raw material prices. On the other hand, economic activities of culinary industry in Indonesia are influenced by the effects of calendar variations, especially the effects of the month of Ramadan and Eid al-Fitr. Those effects follow the Hijri calendar. This causes a problem since most of the financial data are compiled according to the Gregorian calendar. Therefore, the effects of the Hijri calendar variations need to be considered in the forecasting model.

In this research, the forecasting models for sales, profits, and raw material cost are created by incorporating Hijri calendar variation effect. The effect used is one month before Eid al-Fitr. Meanwhile the methods used are Calendar Variation method with Regression and ARIMAX. The calendar variation models are then combined with other single forecasting models through combination forecasting models. The last step is comparing the models’ accuracy with each other.

Forecast results for sales and raw material cost with Calendar Variation forecasting model generate better performance than other single and combination forecasting methods. However, the best forecasting model for profits varies in each area. In addition, profits models generate high errors. These are caused by high fluctuation of the profits itself and the lack of sufficient data to model the variability in the profits.

Keywords: Forecasting, Sales, Profits, Raw Material Cost, Calendar Variation, Hijri, Regression, ARIMAX