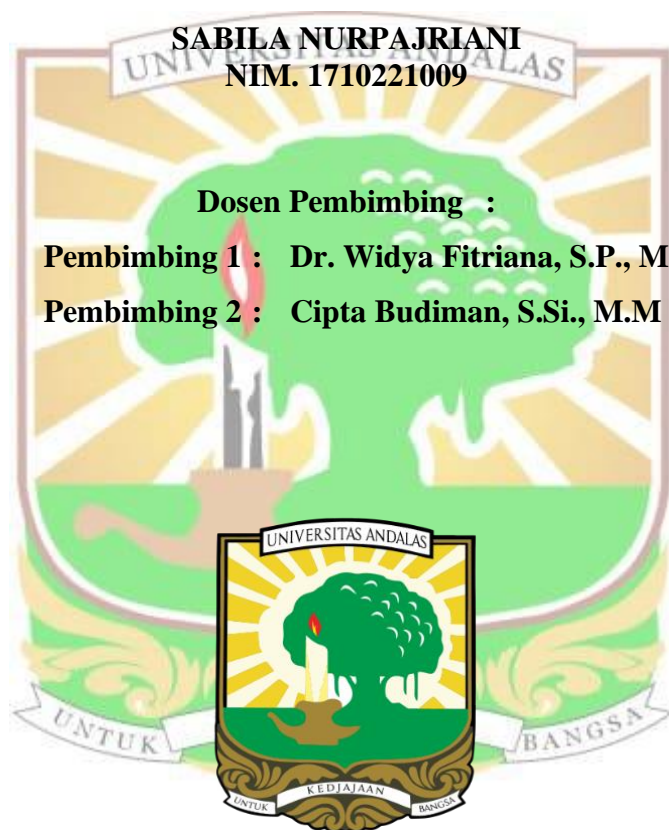


**ANALISIS PERAMALAN TINGKAT PENJUALAN KERIPIK
PISANG PAK DJ PADA UMKM DARMA JAYA KOTA JAMBI**

SKRIPSI

Oleh

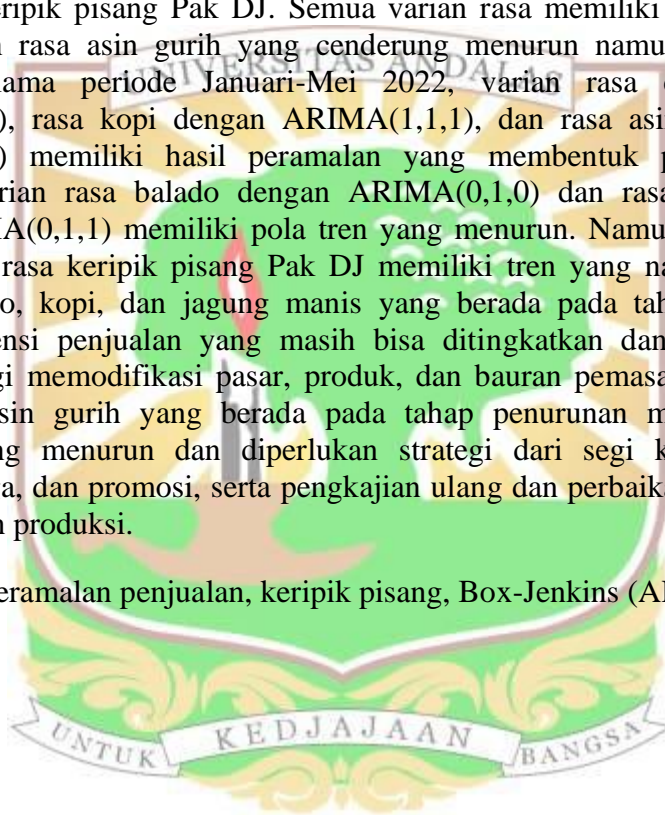


**FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS ANDALAS
PADANG
2022**

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan profil dari UMKM Darma Jaya dan untuk mengetahui potensi pengembangan penjualan pada semua varian rasa keripik pisang Pak DJ berdasarkan hasil ramalan penjualan. Adapun penelitian menggunakan metode deskriptif dan dengan menggunakan metode Box-Jenkins (ARIMA) yang diolah dengan bantuan *software* Stata 17. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Darma Jaya merupakan UMKM yang berdiri sejak 2007 yang memproduksi keripik pisang dengan berbagai varian rasa, serta mengalami penjualan yang berfluktuasi sesuai dengan kondisi yang terjadi yang dapat mempengaruhi. Kemudian, peramalan penjualan dilakukan terhadap semua varian rasa keripik pisang Pak DJ. Semua varian rasa memiliki tren yang naik, kecuali varian rasa asin gurih yang cenderung menurun namun telah bersifat stasioner. Selama periode Januari-Mei 2022, varian rasa coklat dengan ARIMA(0,1,0), rasa kopi dengan ARIMA(1,1,1), dan rasa asin gurih dengan ARIMA(0,0,1) memiliki hasil peramalan yang membentuk pola tren naik, sedangkan varian rasa balado dengan ARIMA(0,1,0) dan rasa jagung manis dengan ARIMA(0,1,1) memiliki pola tren yang menurun. Namun secara aktual, semua varian rasa keripik pisang Pak DJ memiliki tren yang naik. Varian rasa coklat, balado, kopi, dan jagung manis yang berada pada tahap kedewasaan memiliki potensi penjualan yang masih bisa ditingkatkan dan dikembangkan dengan strategi memodifikasi pasar, produk, dan bauran pemasaran. Sedangkan varian rasa asin gurih yang berada pada tahap penurunan memiliki potensi penjualan yang menurun dan diperlukan strategi dari segi kualitas produk, kemasan, harga, dan promosi, serta pengkajian ulang dan perbaikan pada rencana pemasaran dan produksi.

Kata kunci : peramalan penjualan, keripik pisang, Box-Jenkins (ARIMA)



Sales Level Forecasting Analysis of Pak DJ Banana Chips at MSME Darma Jaya in Jambi City

Abstract

This study aims to describe the profile of an MSME named Darma Jaya and to determine the potential for sales development on all variants of banana chips based on the results of sales forecasts. This study uses the Box-Jenkins (ARIMA) method, run using Stata 17 software. The results showed that Darma Jaya is an MSME established in 2007 that produces banana chips with various flavors branded Pak DJ and has experienced fluctuating sales over the years. All flavor variants have an upward trend except for the savory salty flavor, which tends to decline but has been stationary. During January-May 2022, the chocolate, coffee, and savory salty flavor have a forecasting result that forms an uptrend pattern. In contrast, the balado and sweet corn flavors have a downward trend pattern. However, all flavor variants of Pak DJ banana chips have an uptrend. In the maturity stage, the chocolate, Balado, coffee, and sweet corn flavors have sales potential that can still be increased and developed by modifying the market, product, and marketing mix strategies. Meanwhile, the savory salty flavor variant is declining and has decreased sales potential. Strategies are needed in terms of product quality, packaging, prices, and promotions, as well as reassessment and improvement in marketing and production plans.

Keywords : sales forecasting, banana chips, Box-Jenkins (ARIMA)

