

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Perguruan tinggi memiliki peran penting dalam meningkatkan kualitas sumber daya manusia untuk menghadapi persaingan pasar kerja yang semakin kompetitif. Salah satu strategi yang efektif adalah melalui program magang atau Praktik Kerja Lapangan (PKL) yang membantu mahasiswa mempersiapkan diri dengan keterampilan dan pengalaman relevan. Program ini memberi mahasiswa fleksibilitas untuk merancang magang sesuai minat, kebutuhan, dan bidang studi mereka, sekaligus mendorong pengembangan keterampilan kepemimpinan, kewirausahaan, dan inisiatif. Selain itu, program ini memperkuat hubungan antara kampus, mahasiswa, perusahaan, dan institusi lokal, menciptakan kolaborasi berkelanjutan yang saling menguntungkan.

Pada tahun 2020, Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi (Kemendikbud Ristek) meluncurkan program Kampus Merdeka yang mencakup delapan program utama. Meskipun begitu, tidak semua mahasiswa berhasil menjadi bagian dari program ini. Sebagai alternatif, beberapa perguruan tinggi memutuskan untuk menyelenggarakan program magang atau PKL mandiri guna memenuhi kebutuhan mahasiswa. Program ini memungkinkan mahasiswa untuk merancang dan mengelola pengalaman magang mereka sendiri tanpa bergantung pada posisi yang ditawarkan perusahaan atau institusi tertentu. Dengan pendekatan ini, mahasiswa memiliki fleksibilitas lebih besar untuk mengejar minat dan tujuan karier sesuai bidang studi mereka. Klik atau ketuk di sini untuk memasukkan teks..

Mahasiswa diberi kebebasan penuh untuk menentukan tujuan, cakupan, dan durasi magang, sehingga pengalaman yang diperoleh dapat disesuaikan dengan kebutuhan dan preferensi masing-masing. Mahasiswa juga dapat memanfaatkan kesempatan ini untuk melakukan penelitian, memperluas jaringan profesional, dan mengajukan proposal magang ke perusahaan atau institusi yang mereka inginkan. Selain itu, program ini mendorong pengembangan keterampilan kepemimpinan, kewirausahaan, dan inisiatif, yang merupakan aset penting dalam karier di masa

depan. Program ini juga memperkuat hubungan antara perguruan tinggi, mahasiswa, institusi lokal, dan perusahaan, menciptakan kolaborasi yang berkelanjutan dan saling menguntungkan bagi semua pihak. Melalui program ini, mahasiswa juga dilatih untuk mengelola waktu dan tanggung jawab secara mandiri, sehingga dapat meningkatkan profesionalisme mereka sejak dini.

Pada kesempatan ini, penulis berkesempatan melaksanakan magang atau praktik kerja lapangan di PT Tamma Robah Indonesia. Tamma Robah Indonesia adalah perusahaan manufaktur makanan beku yang mengkhususkan diri dalam memproduksi berbagai jenis produk berbahan dasar tepung dan daging. Beberapa produk unggulan kami termasuk tortilla, kebab beku, daging kebab, serta roti maryam/canai. TammaFood telah berkembang pesat. Kini, kami mengoperasikan pabrik dengan lebih dari 200 karyawan yang berdedikasi dan melayani lebih dari 2000 pelanggan terdaftar di seluruh Indonesia. Komitmen kami adalah untuk terus meningkatkan kualitas dan inovasi produk, sehingga dapat memenuhi kebutuhan konsumen dengan lebih baik dan menjaga kepercayaan yang telah diberikan.

Selama magang di PT Tamma Robah Indonesia, mahasiswa diberi kesempatan dalam proses pengolahan data dan berbagai proyek. Pengolahan data yang dilakukan hampir merujuk ke semua aspek data yang berhubungan dengan penjualan dan operasional perusahaan. Seperti data penjualan yang diolah untuk memberikan informasi terkait performa *sales*, *area*, maupun produksi. Data penjualan tidak hanya dilakukan untuk *monitoring* setiap harinya namun juga data penjualan dapat digunakan untuk *forecasting* dalam waktu tertentu mendatang serta penentuan target perusahaan. Pendekatan yang digunakan dalam melakukan peramalan di perusahaan sebelumnya menggunakan pendekatan bisnis yang masih dilakukan secara konvensional.

Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk menerapkan model ARIMA dalam memprediksi nilai penjualan produk PT Tamma Robah Indonesia, dengan harapan dapat memberikan wawasan berharga bagi pengambilan keputusan strategis di masa depan. Judul "Implementasi Model ARIMA untuk Prediksi Nilai Penjualan Produk PT Tamma Robah Indonesia" dipilih karena mencerminkan fokus penelitian pada penggunaan metode statistik yang konkret dan teruji untuk

meningkatkan kinerja penjualan perusahaan. Selain itu, judul ini juga menunjukkan relevansi praktis dari penelitian ini dalam konteks bisnis nyata, sehingga dapat memberikan kontribusi signifikan bagi pengembangan strategi pemasaran dan operasional di PT Tamma Robah Indonesia.

## 1.2 Rumusan Masalah

Dalam Praktik Kerja Lapangan (PKL) di PT Tamma Robah Indonesia, beberapa rumusan masalah muncul sebagai dasar untuk penelitian:

- 1) Bagaimana penerapan model ARIMA dalam memprediksi nilai penjualan produk PT Tamma Robah Indonesia?
- 2) Seberapa akurat prediksi nilai penjualan menggunakan model ARIMA jika dibandingkan dengan hasil penjualan aktual?

## 1.3 Tujuan Pelaksanaan Praktik Lapangan

### 1.3.1 Tujuan Umum

- a. Meningkatkan pemahaman tentang peran Sains Data dalam perusahaan manufaktur, khususnya melakukan analisis data dengan pendekatan bisnis.
- b. Mengembangkan keterampilan mahasiswa dalam beradaptasi dengan lingkungan dan bekerja sama dalam tim.
- c. Mendapatkan pengalaman praktis dalam proses analisis data di PT Tamma Robah Indonesia.

### 1.3.2 Tujuan Khusus

Mampu menerapkan ilmu dan keterampilan yang diperoleh selama perkuliahan dalam bidang bisnis, khususnya dalam pengolahan dan analisis data penjualan serta pembangunan model yang menghasilkan wawasan data yang bermanfaat.

## 1.4 Manfaat

Manfaat yang didapatkan dari hasil pengerjaan proyek PKL ini meliputi tiga aspek, antara lain:

#### 1.4.1 Bagi Penulis

- a. Mahasiswa dapat menerapkan ilmu yang telah dipelajari dan memahami perbedaan antara teori yang diajarkan di perkuliahan dengan praktik di dunia kerja.
- b. Memperluas wawasan, pengetahuan, dan pengalaman mahasiswa serta membentuk generasi yang siap untuk berkarir di dunia kerja.
- c. Mahasiswa mendapatkan pemahaman komprehensif tentang penerapan teori dalam konteks pengolahan dan analisis data, sehingga mampu mengaplikasikan pengetahuan yang diperoleh.

#### 1.4.2 Bagi Pengguna

- a. Sebagai media untuk menilai kualitas pendidikan yang disediakan oleh UPN “Veteran” Jawa Timur, khususnya di Program Studi Sains Data.
- b. Sebagai penghubung antara perusahaan atau instansi dan UPN “Veteran” Jawa Timur untuk membangun kerja sama lebih lanjut, baik dalam aspek akademik maupun organisasi.

#### 1.4.3 Bagi Universitas

- a. Mendapatkan masukan untuk mengevaluasi kesesuaian kurikulum yang diterapkan kesesuaian kurikulum yang diterapkan dengan kebutuhan nyata dalam bidang Sains Data, serta menggunakannya sebagai perbaikan kurikulum di masa mendatang.
- b. Media untuk memperkenalkan Program Studi Sains Data di UPN “Veteran” Jawa Timur kepada instansi atau perusahaan yang membutuhkan lulusan atau tenaga kerja berkualitas.
- c. Menjalin kemitraan strategis dengan perusahaan atau instansi terkait yang dapat membuka peluang magang, penelitian bersama, dan penyerapan lulusan di bidang Sains Data.