

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Pariwisata menjadi bagian yang berpengaruh besar pada perekonomian Indonesia. Menurut Yakup & Haryanto (2019), pariwisata berpengaruh terhadap pendapatan devisa negara, menciptakan lapangan kerja, meningkatkan angka harapan hidup serta tingkat pendidikan. Pariwisata dapat memberikan dampak positif bagi sisi sosio-ekonomi seperti menjaga dan mengenalkan nilai dan budaya lokal, mendorong pembangunan infrastruktur daerah, meningkatkan pekerjaan lokal, serta dapat membangun nilai kebersamaan dari masyarakat setempat (Shahzalal, 2016). Hal ini menunjukkan besarnya dampak positif, baik dari segi sosial, ekonomi, dan lingkungan yang dapat dirasakan oleh banyak pihak dari sektor pariwisata.

Menurut Pemerintah Kota Bandung (2023), Kota Bandung merupakan Ibu Kota Provinsi Jawa Barat dan dinobatkan sebagai kota terbesar di Jawa Barat. Kota terbesar ketiga di Indonesia menurut jumlah penduduk setelah Jakarta dan Surabaya dinobatkan kepada Kota Bandung. Kini, Kota Bandung masih menjadi primadona bagi wisatawan. Terdapat berbagai macam wisata yang tersedia di Kota Bandung mulai dari wisata belanja, wisata kuliner, wisata budaya, wisata rekreasi dan wisata alam. Menurut Andriyawan (2019), Pendapatan Asli Daerah (PAD) terbesar di Kota Bandung salah satunya dihasilkan melalui sektor pariwisata. 33% pendapatan daerah berkisar Rp.740 miliar per tahun disumbangkan melalui aktivitas pariwisata baik pajak hotel, hiburan, hingga restoran.

Berdasarkan data Badan Pusat Statistik (2024), Kota Bandung rata-rata mengalami peningkatan kunjungan wisatawan baik mancanegara maupun domestik pada tahun 2016-2021. Kota Bandung sempat mengalami penurunan wisatawan pada tahun 2020 yang terjadi secara global disebabkan *pandemic covid-19*, namun kunjungan wisatawan berangsur naik setelahnya. Hal tersebut tampak pada tabel berikut:

Tabel 1.1 Data Perkiraan Jumlah Wisatawan Kota Bandung 2016-2023

| Tahun | Wisatawan (Domestik) | Wisatawan (Mancanegara) | Jumlah |
|--------------|---------------------------------|------------------------------------|---------------|
| 2016 | 6.712.574 | 186.948 | 6.899.522 |
| 2017 | 6.770.610 | 189.902 | 6.960.512 |
| 2018 | 7.357.785 | 227.560 | 7.585.345 |
| 2019 | 8.175.221 | 252.842 | 8.428.063 |
| 2020 | 3.229.090 | 3.021 | 3.232.111 |
| 2021 | 4.973.649 | 33.961 | 5.007.610 |
| 2022 | 6.546.960 | 37.285 | 6.584.245 |
| 2023 | 7.713.937 | 38.570 | 7.752.507 |

Sumber: Badan Pusat Statistik, 2024

Tabel 1.1 menggambarkan data kunjungan wisatawan domestik dan mancanegara Kota Bandung sejak tahun 2016 hingga 2023. Wisatawan memerlukan beberapa hal dalam melakukan perjalanan pariwisata, diantaranya adalah akomodasi, transportasi serta makanan dan minuman.

Usaha jasa makanan dan minuman tergolong ke dalam jenis usaha di bidang pariwisata, hal tersebut tertuang dalam Undang-undang Pariwisata Nomor 10 Tahun 2009 pasal 14 dalam Kementerian Pariwisata dan Ekonomi Kreatif (2023). Beberapa macam bentuk usaha jasa makanan dan minuman diantaranya adalah kafe, restoran, bar/rumah minum, rumah makan, jasa boga, dan pusat penjualan makanan.

Jalakoteku tergolong ke dalam usaha jasa makanan. Menurut Irwan Novianto selaku *Chief Executive Officer* (CEO), Jalakoteku berpusat di Kota Bandung sejak 2021, Jalakoteku mampu mempertahankan 11 *franchise* yang tersebar di Bandung, Cimahi, Jakarta, Cikarang, dan Cirebon dengan total 20 pegawai pada Mei 2024. Jalakoteku memproduksi kudapan khas Majalengka yakni jalakotek. Jalakotek berasal dari singkatan jajanan ala Kota Majalengka. Jalakoteku menyediakan menu jalakotek dengan varian ayam original, ayam rica-rica, tahu original, tahu rica-rica dan baso rica-rica. Jalakotek mirip dengan makanan khas daerah lain yakni pastel, jalangkote dan panada. Berikut perbedaannya (Dwi, 2023; Sitoningrum, 2023; Yustika, 2023):

Amelia Nitami, 2024

IMPLEMENTASI METODE TIME SERIES UNTUK MERAMALKAN PENJUALAN DAN PERSEDIAAN BAHAN BAKU PADA JALAKOTEKU

Universitas Pendidikan Indonesia | repository.upi.edu | perpustakaan.upi.edu

Tabel 1.2 Perbedaan Jalakotek, Pastel, Jalangkote dan Panada

| No | Produk | Gambar | Perbedaan |
|----|-----------|--|---|
| 1 | Jalakotek |  <p data-bbox="608 712 919 745">Gambar 1.1 Jalakotek</p> <p data-bbox="619 775 908 808">Sumber: popbela.com</p> | <ol style="list-style-type: none"> <li data-bbox="1007 389 1289 423">1) Khas Majalengka. <li data-bbox="1007 443 1359 745">2) Kulit luarnya seperti cireng, terbuat dari tepung terigu dan tapioka. Teksturnya kenyal namun tetap renyah. <li data-bbox="1007 775 1359 853">3) Ciri khas isiannya yakni tahu. <li data-bbox="1007 882 1359 1028">4) Cocolannya biasanya menggunakan sambal hijau. |
| 2 | Pastel |  <p data-bbox="635 1659 895 1693">Gambar 1.2 Pastel</p> <p data-bbox="603 1722 927 1756">Sumber: dapurkobe.co.id</p> | <ol style="list-style-type: none"> <li data-bbox="1007 1330 1359 1408">1) Tekstur kulit lebih tebal dan renyah. <li data-bbox="1007 1438 1359 1516">2) Isiannya biasanya sayur atau bihun. <li data-bbox="1007 1545 1359 1624">3) Dihidangkan dengan cabai rawit hijau. |

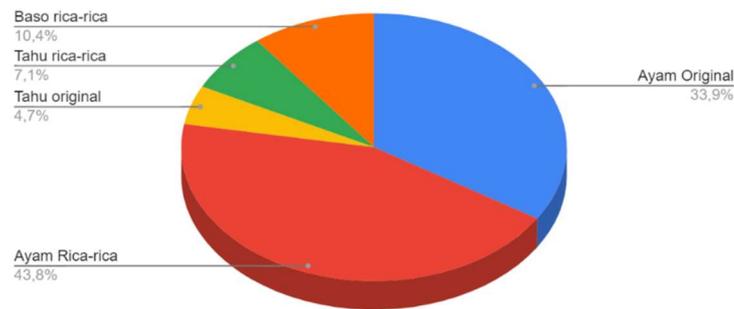
| No | Produk | Gambar | Perbedaan |
|----|------------|---|--|
| 3 | Jalangkote |  <p data-bbox="600 622 927 658">Gambar 1.3 Jalangkote</p> <p data-bbox="608 685 919 721">Sumber: kumparan.com</p> | <ol style="list-style-type: none"> <li data-bbox="994 288 1251 324">1) Khas Makassar. <li data-bbox="994 342 1359 488">2) Tekstur kulit seperti pastel namun lebih tipis dan renyah. <li data-bbox="994 506 1359 763">3) Memiliki banyak variasi isian sesuai daerah pembuatnya. Terdapat isian daging, kentang hingga sayur. <li data-bbox="994 781 1359 981">4) Berbahan tambahan pala dan jintan yang menimbulkan cita rasa rempah, <li data-bbox="994 999 1359 1198">5) Ciri khas cocolannya saus sambal cair campuran cuka dan cabai. <li data-bbox="994 1216 1359 1312">6) Ukurannya lebih besar dari pastel |
| 4 | Panada |  <p data-bbox="624 1653 903 1688">Gambar 1.4 Panada</p> <p data-bbox="616 1715 911 1751">Sumber: herstory.co.id</p> | <ol style="list-style-type: none"> <li data-bbox="994 1337 1225 1373">1) Khas Manado <li data-bbox="994 1391 1359 1697">2) Kulitnya terbuat dari adonan roti. Teksturnya lebih empuk dengan cita rasa cenderung manis dan terdapat gurih. <li data-bbox="994 1715 1359 1973">3) Umumnya berisi suwiran ikan cakalang atau tongkol serta tuna dengan cita rasa gurih dan cukup pedas. |

Peneliti memilih subjek penelitian Jalakoteku sebab usaha ini memiliki nilai untuk melestarikan makanan khas daerah Majalengka, hal tersebut berkontribusi terhadap industri pariwisata di bidang wisata kuliner atau usaha jasa makanan. Hal ini berdasarkan hasil kuesioner pra-penelitian dengan jumlah 61 responden, sebanyak 77% responden setuju atau sangat setuju bahwa Jalakoteku menyajikan makanan khas Majalengka yakni Jalakotek, 73,8% responden menyatakan setuju atau sangat setuju bahwa Jalakoteku berperan besar dalam mempromosikan makanan khas daerah Majalengka di Kota Bandung, serta 73,8% responden setuju atau sangat setuju bahwa Jalakoteku menarik wisatawan untuk mencicipi makanan khas Majalengka di Kota Bandung.

Menurut Irwan Novianto selaku CEO, Jalakoteku telah memiliki izin usaha dan NPWP (Nomer Induk Wajib Pajak). Omzet Jalakoteku pada tahun 2023 yakni sebesar Rp.1.228.679.138. Pendapatan tersebut berkontribusi terhadap pendapatan daerah berupa pajak usaha bidang jasa makanan di sektor pariwisata.

Menurut Irwan Novianto selaku CEO, Jalakoteku memiliki dapur pusat sekaligus kantor yang berlokasi di Jalan Cikampek IV No. 17, Antapani Tengah, Antapani, Kota Bandung. Dapur ini memproduksi jalakotek untuk kebutuhan *franchise* milik Jalakoteku serta *franchise* mitra. Sistem *franchise* mitra Jalakoteku terdiri dari dua jenis, yakni mitra *franchise* yang dikelola oleh pusat dan mitra beli putus. Rata-rata produksi jalakotek untuk semua varian produk pada Januari-Mei 2024 yakni sebesar 22.417 pcs per bulan. Kondisi penjualan di setiap cabang Jalakoteku cenderung fluktuatif, beberapa faktor penyebabnya diantaranya lokasi *franchise* yang berada di area kampus sehingga perlu menyesuaikan jadwal operasional dengan hari libur mahasiswa. Selain itu, metode berjualan Jalakoteku bersistem gerobakan atau kaki lima, maka faktor cuaca menjadi salah satu penyebab yang menentukan apakah Jalakoteku akan buka pada hari tersebut atau tidak. Faktor lainnya adalah sistem *franchise* beli putus pada mitra, sistem ini tidak dikelola oleh pusat melainkan dikelola oleh pemilik *franchise*, sehingga operasional buka dan tutup ditentukan oleh keputusan pemilik *franchise*. Hal ini dapat mengakibatkan terjadinya inkonsistensi dalam penjualan. Berikut diagram penjualan jalakotek per varian produk dari seluruh cabang yang dikelola pusat.

Penjualan Jalakoteku Januari-Mei 2024

**Gambar 1.5 Diagram Penjualan Jalakotek per Varian Produk**

Sumber: Data Diolah Penulis, 2024

Gambar 1.5 merupakan diagram penjualan jalakotek per varian produk sejak Januari-Mei 2024 pada cabang yang dikelola pusat. Total penjualan Jalakoteku dari semua varian rasa yakni sebesar 67.125 pcs. Varian jalakotek ayam rica-rica berkontribusi terhadap penjualan tertinggi yakni 43,8% atau sebanyak 29.422 pcs. Oleh karena itu, penelitian ini mengambil sampel peramalan pada varian jalakotek ayam rica-rica. Berikut tabel penjualan mingguan jalakotek varian ayam rica-rica pada 01 Januari 2023-04 Mei 2024.

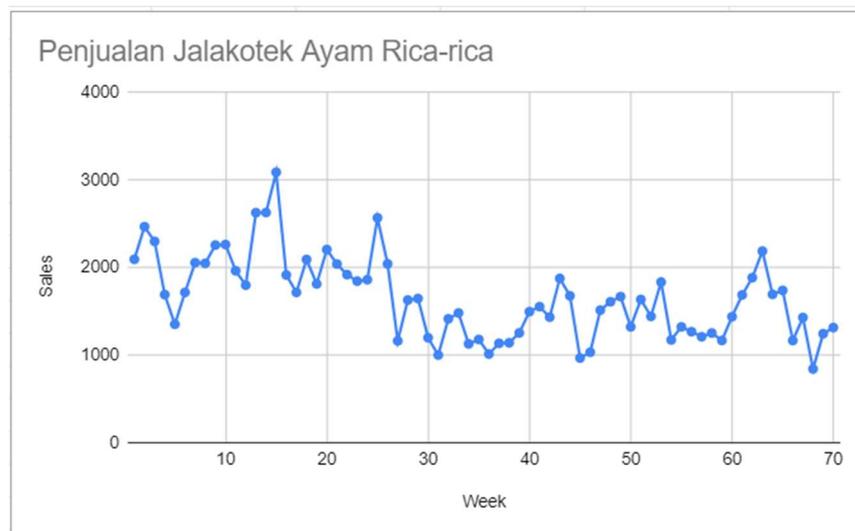
Tabel 1.3 Penjualan Jalakotek Varian Ayam Rica-rica

| <i>Week</i> | <i>Sales</i> | <i>Week</i> | <i>Sales</i> | <i>Week</i> | <i>Sales</i> | <i>Week</i> | <i>Sales</i> |
|-------------|--------------|-------------|--------------|-------------|--------------|-------------|--------------|
| 1 | 2095 | 21 | 2041 | 41 | 1554 | 61 | 1688 |
| 2 | 2468 | 22 | 1920 | 42 | 1434 | 62 | 1885 |
| 3 | 2300 | 23 | 1846 | 43 | 1877 | 63 | 2189 |
| 4 | 1691 | 24 | 1862 | 44 | 1678 | 64 | 1695 |
| 5 | 1353 | 25 | 2569 | 45 | 967 | 65 | 1740 |
| 6 | 1717 | 26 | 2043 | 46 | 1033 | 66 | 1167 |
| 7 | 2057 | 27 | 1163 | 47 | 1514 | 67 | 1430 |
| 8 | 2049 | 28 | 1630 | 48 | 1610 | 68 | 842 |
| 9 | 2258 | 29 | 1647 | 49 | 1669 | 69 | 1245 |
| 10 | 2264 | 30 | 1199 | 50 | 1323 | 70 | 1315 |
| 11 | 1964 | 31 | 1001 | 51 | 1636 | | |
| 12 | 1800 | 32 | 1415 | 52 | 1443 | | |
| 13 | 2628 | 33 | 1482 | 53 | 1835 | | |
| 14 | 2630 | 34 | 1129 | 54 | 1174 | | |

| <i>Week</i> | <i>Sales</i> | <i>Week</i> | <i>Sales</i> | <i>Week</i> | <i>Sales</i> | | |
|-------------|--------------|-------------|--------------|-------------|--------------|--|--|
| 15 | 3090 | 35 | 1179 | 55 | 1323 | | |
| 16 | 1916 | 36 | 1013 | 56 | 1268 | | |
| 17 | 1717 | 37 | 1135 | 57 | 1210 | | |
| 18 | 2093 | 38 | 1141 | 58 | 1253 | | |
| 19 | 1814 | 39 | 1254 | 59 | 1168 | | |
| 20 | 2207 | 40 | 1497 | 60 | 1439 | | |

Sumber: Data Diolah Penulis, 2024

Tabel 1.3 merupakan data penjualan mingguan jalakotek ayam rica-rica pada cabang yang dikelola oleh pusat. Data historis tersebut merupakan data penjualan mingguan sebanyak 70 minggu sejak 01 Januari 2023 hingga 04 Mei 2024. Berdasarkan data penjualan diatas, tampak penjualan jalakotek varian ayam rica-rica cenderung fluktuatif dengan pola data penjualan acak. Menurut pengelola, penjualan dengan pola acak membuat peramalan penjualan jalakotek khususnya varian ayam rica-rica meleset rata-rata 31% dalam 10 pekan terakhir. Fluktuasi penjualan Jalakoteku tampak pada grafik berikut.



Gambar 1.6 Grafik Penjualan Jalakotek Ayam Rica-rica

Sumber: Data diolah penulis, 2024

Gambar 1.6 merupakan grafik penjualan jalakotek varian ayam rica-rica selama 70 pekan dimulai dari 01 Januari 2023 hingga 04 Mei 2024. Kesalahan peramalan penjualan dapat menyebabkan terjadinya penurunan penjualan akibat kurangnya jumlah produksi, hal tersebut terjadi pada pekan ke 4, 5, 11,

16, 17, 27, 30, 31, 45, 46, 50, 59 dan 68. Kesalahan peramalan pada metode peramalan penjualan yang saat ini dilakukan Jalakoteku merupakan kekurangan dari metode kualitatif yakni *expert judgment*. Metode yang digunakan Jalakoteku menggunakan intuisi pihak berpengalaman yang didasari oleh data penjualan sebelumnya serta pertimbangan faktor internal perusahaan dan eksternal yang mempengaruhi penjualan.

Metode peramalan kualitatif memiliki kelebihan dapat menangkap faktor kualitatif yang tidak dapat dilihat oleh metode kuantitatif. Metode ini bersifat fleksibel, cepat dan efisien untuk peramalan jangka pendek. Namun, kekurangan dari metode ini adalah terdapat subjektivitas sehingga hasil peramalan tergantung dari pengalaman individu dan rentan terjadi bias (Kholidasari et al., 2019).

Metode peramalan kuantitatif mampu meramalkan penjualan secara objektif berdasarkan data historis. Peramalan penjualan yang tepat dapat membantu perusahaan dalam merespons perubahan pasar lebih dini sehingga dapat tercipta kebijakan yang tepat dalam mengoptimalkan sumber daya perusahaan, meningkatkan efisiensi produksi dan menjaga kualitas produk (Kholidasari et al., 2019).

Menurut Jihan selaku divisi marketing yang melakukan proyeksi produksi, Jalakoteku terkadang mengalami kesalahan jumlah produksi dari rencana proyeksi awal. Kelebihan produksi yang terjadi pada Maret-Mei 2024 rata-rata sebanyak 3.446 pcs/bulan, serta rata-rata kekurangan produk sebanyak 575 pcs/bulan. Jika kelebihan produk dinominalkan dengan harga pokok penjualan Rp.935, maka efisiensi biaya yang dapat dilakukan (*saving cost*) yakni sebesar Rp.3.220.010/bulan. Selain itu, kekurangan produksi dari rencana awal jika dinominalkan dengan harga jual produk Rp.2.500 maka akan menimbulkan kerugian pada biaya peluang penjualan (*opportunity cost*) sebesar Rp.1.437.500/bulan.

Sistem peramalan yang akurat dan pengelolaan bahan baku yang baik akan menciptakan efisiensi operasional yang menguntungkan perusahaan (Rusdiana, 2014). Peramalan produksi yang kurang akurat dapat mengakibatkan masalah penyimpanan bahan baku. Bahan baku yang terlalu

banyak dapat memicu pemborosan atau kerusakan, terutama pada bahan-bahan yang mudah rusak. Selain itu, jika bahan baku berlebih maka dapat menimbulkan potensi produk tersimpan terlalu lama, sehingga dapat menurunkan kualitas produk. Sebaliknya, kekurangan bahan baku akan mengganggu kelancaran produksi dan berpotensi menghilangkan peluang penjualan. Produk yang tersedia tepat waktu dan dalam kondisi terbaik akan meningkatkan kepuasan konsumen, sehingga memperkuat loyalitas dan citra perusahaan (Rusdiana, 2014).

Peramalan merupakan seni atau ilmu untuk memprediksi fenomena masa depan dengan memanfaatkan data masa lalu untuk diproyeksikan ke masa mendatang menggunakan model matematis (Heizer & Render, 2015). Menurut Gaspersz (dalam Rizal et al., 2021), produksi dengan jumlah yang tepat dipengaruhi oleh peramalan penjualan dan penggunaan suatu produk.

Menurut Heizer & Render (2015), peramalan terbagi atas beberapa kategori dalam horizon waktu yakni peramalan jangka pendek, menengah dan panjang. Peramalan jangka pendek meramalkan kebutuhan untuk jangka waktu kurang dari 3 bulan, seperti perencanaan belanja bahan baku, jumlah produksi, jadwal kerja dan tenaga kerja. Peramalan penjualan dan bahan baku di Jalakoteku dapat menggunakan metode peramalan jangka pendek.

Peramalan terbagi kedalam dua kelompok berdasarkan sifatnya yakni kualitatif dan kuantitatif. Peramalan kualitatif didasari oleh opini seseorang yang berpengalaman dibidangnya, sedangkan peramalan kuantitatif didasari oleh data historis (Kholidasari et al., 2019). Peramalan menggunakan metode kuantitatif mampu meramalkan penjualan dan kebutuhan bahan baku secara efektif, sistematis dan terukur.

Peramalan kuantitatif terdiri dari beberapa jenis, diantaranya adalah metode *time series* dan metode korelasi. Metode *time series* beroperasi dengan cara menganalisis serangkaian data masa lalu, sedangkan metode korelasi atau kausal merupakan implikasi sebab akibat yang terjadi antara permintaan dengan variabel pengikatnya (Asynari et al., 2020). Metode *time series* merupakan metode peramalan yang sering diterapkan oleh perusahaan (Kholidasari et al., 2019). Oleh karena itu, penelitian ini akan

mengimplementasikan metode *forecasting time series* guna meramalkan penjualan serta persediaan bahan baku. Metode peramalan yang tergolong pada *time series* diantaranya adalah *moving averages*, *weight moving average*, *exponential smoothing*, *holt* dan *winter* (Chopra & Meindl, 2016). Lima metode tersebut akan dipilih dan dibandingkan efisiensinya untuk meramalkan penjualan dan kebutuhan bahan baku di Jalakoteku, metode tersebut dipilih karena dapat mengakomodir peramalan menggunakan data penjualan di Jalakoteku yang terbatas sehingga peramalan dilakukan untuk jangka pendek.

Peramalan penjualan dan bahan baku yang tepat sangat penting untuk mendukung manajemen persediaan yang optimal. Ketidaktepatan dalam peramalan berdampak pada hilangnya biaya peluang penjualan (*opportunity cost*) dan biaya penghematan (*saving cost*) (Harahap et al., 2024; Jiang et al., 2016). Oleh karena itu, prediksi penjualan dan persediaan bahan baku sangat penting dilakukan untuk mengurangi risiko kerugian, meningkatkan keuntungan, serta menjaga mutu produk dan pelayanan kepada konsumen. Berdasarkan pembahasan latar belakang masalah di atas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian untuk memenuhi salah satu syarat memperoleh gelar sarjana pariwisata dengan judul **“Implementasi Metode *Time Series* untuk Meramalkan Penjualan dan Persediaan Bahan Baku pada Jalakoteku”**.

1.2 Rumusan Masalah Penelitian

Rumusan masalah berdasarkan latar belakang dan identifikasi masalah yaitu sebagai berikut:

1. Metode peramalan *time series* manakah yang paling sesuai diimplementasikan pada Jalakoteku?
2. Bagaimana peramalan penjualan dan persediaan bahan baku di Jalakoteku pada periode selanjutnya?
3. Bagaimana pengaruh implementasi metode peramalan *time series* terhadap efisiensi biaya di Jalakoteku?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan penulisan penelitian ini yaitu:

1. Menentukan metode peramalan *time series* yang paling sesuai diimplementasikan pada Jalakoteku
2. Menganalisis peramalan penjualan dan persediaan bahan baku di Jalakoteku pada periode selanjutnya
3. Menganalisis pengaruh implementasi metode peramalan *time series* terhadap efisiensi biaya di Jalakoteku

1.4 Ruang Lingkup dan Batasan Penelitian

Ruang lingkup dan batasan dari penelitian ini diantaranya:

1. Penelitian ini dilakukan untuk meramalkan penjualan dan persediaan bahan baku di Jalakoteku berdasarkan data penjualan cabang yang dikelola oleh pusat. Studi ini akan menganalisis penjualan produk dengan varian yang paling berkontribusi besar dalam penjualan yaitu jalakotek ayam rica-rica.
2. Data yang dibutuhkan adalah data histori penjualan jalakotek ayam rica-rica pada 01 Januari 2023 - 4 Mei 2024. Data penjualan harian diolah menjadi data penjualan mingguan dengan total 70 data mingguan. Selain itu, diperlukan juga bahan penyusun atau *bill of material* (BOM) jalakotek ayam rica-rica.
3. Peramalan penjualan dan persediaan bahan baku akan diimplementasikan untuk minggu ke-71 atau 05 - 11 Mei 2024. Implementasi dari metode peramalan *time series* akan dianalisis pengaruhnya terhadap efisiensi biaya di Jalakoteku.

1.5 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat kepada perusahaan, mahasiswa dan penulis. Berikut manfaat secara teoritis dan praktis pada penelitian ini:

1. Secara Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat berkontribusi pada pengembangan

pengetahuan mengenai metode peramalan *time series* khususnya pada peramalan penjualan dan persediaan bahan. Metode ini dapat dijadikan referensi untuk penelitian serupa di bidang manajemen persediaan. Manajemen persediaan yang baik membuat perusahaan mampu memenuhi permintaan, sehingga dapat meningkatkan reputasi dan kepuasan pelanggan atau wisatawan.

2. Secara Praktis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kebermanfaatan bagi pihak terkait, diantaranya:

1) Perusahaan

Implementasi metode peramalan *time series* membantu perusahaan di bidang pariwisata jasa makanan dalam meramalkan penjualan dan mengelola persediaan bahan baku secara efisien sehingga dapat meminimalisir kerugian biaya peluang (*opportunity cost*) dan biaya penghematan (*saving cost*). Peramalan yang akurat membuat perusahaan dapat memenuhi permintaan pelanggan atau wisatawan tepat waktu dan melakukan pengambilan keputusan berdasarkan data.

2) Mahasiswa

Penelitian ini dapat menjadi rujukan bagi mahasiswa untuk mengimplementasikan teori peramalan *time series* pada sektor pariwisata bidang jasa makanan, serta memperkaya pengetahuan dan keterampilan analitis yang relevan untuk berkarier di bidang manajemen persediaan.

3) Penulis

Penulis mendapatkan pemahaman mendalam tentang metode peramalan *time series* sehingga dapat meningkatkan kompetensi akademis serta membuka peluang karir di bidang manajemen persediaan. Selain itu, penulisan penelitian ini sebagai bentuk kontribusi penulis terhadap pengetahuan manajemen persediaan khususnya pada sektor pariwisata bidang jasa makanan.