



ANALISIS FORECASTING DEMAND DENGAN METODE DESKRIPTIF DAN PENDEKATAN KUALITATIF PADA PENJUALAN PRODUK BAJU BATIK

Tabroni¹

¹Universitas Bina Bangsa Banten
E-mail : tabronimail@gmail.com

Abstract

The purpose of this analysis is to forecast the sales demand for batik clothes in CIA stores. Storeid uses a descriptive method and a qualitative approach. The data used in this study is primary data in the form of interviews with Business Managers and secondary data in the form of actual sales data for August 2021 - January 2022. There are 3 steps used, namely tabulating sales data in a predetermined period, the second is evaluating tabulation results in graphical form and the last one makes conclusions based on existing data and observations with business owners.

The results of this study showed that sales at CIA stores fluctuated where the highest sales were obtained in September where there were 10 long sleeves and 15 short sleeves, while the lowest sales were obtained in December 2021 for long sleeves and in January 2022 for short sleeves. 1 piece. From the results of the analysis, the author concludes that the fluctuating sales results are caused by 3 things, the first is due to the pandemic period which made people implement PSBB, the second is due to technological developments which have caused the spread of market places such as shopee, tokopedia, Bukalapak etc. and the last is due to the use of clothes batik that is only used for certain occasions so that the purchase intensity is low.

Keywords : *Forecasting, Qualitative, Descriptive, Fluctuation*

Abstrak

Tujuan dari analisis ini adalah untuk meramalkan permintaan penjualan baju batik ditoko CIA. Storeid menggunakan metode deskriptif dan pendekatan kualitatif. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer berupa hasil wawancara dengan Pengelola Usaha dan data sekunder berupa data aktual penjualan bulan Agustus 2021 - Januari 2022. Ada 3 langkah yang digunakan yaitu mentabulasikan data penjualan pada periode yang telah ditentukan sebelumnya, yang kedua mengevaluasi hasil tabulasi dalam bentuk grafik dan yang terakhir membuat kesimpulan berdasarkan data-data yang ada dan observasi bersama pemilik usaha.

Hasil penelitian ini bahwa penjualan ditoko CIA mengalami fluktuasi dimana penjualan tertinggi diperoleh pada bulan september dimana untuk lengan panjang sebanyak 10 potong dan lengan pendek sebanyak 15 potong, sedangkan penjualan terendah diperoleh pada bulan desember 2021 untuk lengan panjang dan pada bulan januari 2022 untuk lengan pendek sebanyak 1 potong. Dari hasil analisis penulis beskesimpulan bahwa hasil penjualan yang fluktuatif ini disebabkan oleh 3 hal yang pertama dikarenakannya masa pandemi yang membuat masyarakat menerapkan PSBB, yang kedua dikarenakan perkembangan teknologi yang menyebabkan merebaknya *market place* seperti shopee, tokopedia, bukalapak dll dan yang terakhir adalah dikarenakannya penggunaan baju batik yang hanya dipakai untuk acara-acara tertentu saja sehingga intensitas pembeliannya rendah.

Kata kunci : *Forecasting, Kualitatif, Deskriptif, Fluktuasi*

PENDAHULUAN

Penjualan batik pada era distrubsi teknologi dan globalisasi modern ini mengalami turbulensi yang signifikan. Rantai nilai yang telah dibangun sejak lama yang sedemikian rupa agar tetap eksis seiring dengan perkembangan dan kebutuhan pasar yang berubah dengan cepat. Seringkali terjadi goncangan pada sistem konvensional produksi batik yang menyebabkan persaingan semakin ketat dalam memperebutkan pasar. Di penghujung tahun 2019, terjadi gejolak pada kehidupan di bumi ini yang berakibat banyak perubahan pada sisi kehidupan

manusia, yaitu dengan terjadinya musibah berupa serangan virus yang di sebut dengan virus corona yang secara umum sering di sebut Corona Virus Disease 19 atau Covid-19. Serangan virus tersebut secara besar-besaran mengakibatkan berubahnya beberapa hal yang terjadi pada sendi kehidupan masyarakat, Sektor ekonomi merupakan sektor yang terdampak sangat besaar akibat serangan virus tersebut. Kegiatan transaksi jual beli terhadap barang ekonomi di pasaran menurun tajam baik di pasar tradisional begitupun yang terjadi pada sektor pasar modern seperti mall dan pasar modern lainnya. Untuk mengurugi penularan virus secara masif, Masyarakat di anjurkan untuk tidak keluar rumah jika memang tidak di perlukan, anjuran tersebut berdampak pada kebiasaan masyarakat mengisolasi diri di rumah masing-masing demi untuk menghindari dari penularan akibat virus tersebut. Kegiatan di atas tentu saja menyebabkan Perubahan pada pola kehidupan masyarakat secara umum, hal tersebut berdampak pada perubahan kebiasaan yang terjadi pada masyarakat dalam hal melakukan transaksi pembelian dan penjualan yang selama ini dilakukan secara tatap muka brganti dengan cara pembelian dan penjualan secara daring. *Market place* online yang baru-baru ini menjadi populer, sedemikian rupa oleh para *dropshiper* untuk menghubungkan konsumen dan produk batik yang diinginkannya. Hal inilah yang memunculkan permasalahan baru terkait jumlah produk yang harus disediakan oleh pengusaha batik agar dapat memenuhi semua pesanan para konsumen secara langsung melalui showroom maupun *dropshipper*-nya.

Toko CIA sebagai salah satu *outlet* penjual pakaian batik di Cilegon ini juga mengalami hal serupa. Berdiri sejak tahun 2000 oleh pengelola, awalnya hanya menjual kemeja dan gamis kini sudah menjual pakaian yang beragam. Masalah umum bagi pengelola adalah memprediksi penjualan barang di masa mendatang berdasarkan data yang tercatat sebelumnya. Peramalan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keputusan untuk menentukan volume produksi barang yang akan dikirim oleh toko. Oleh karena itu, manajer harus menggunakan suatu metode untuk memperkirakan pergerakan informasi penjualan komoditas di masa yang akan datang yang disebut dengan metode peramalan. Berdasarkan hal tersebut, bahasan utama penelitian ini adalah menghitung tingkat penjualan pada periode tertentu dan mampu mengelola data yang diperlukan serta mengamati hal-hal yang mempengaruhi fluktuasi perkembangan usaha.

Selama ini, pemilik bisnis penjualan hanya memprediksi permintaan berdasarkan peramalan atau kebiasaan mereka dalam memprediksi penjualan bulanan dan tidak menggunakan metode lanjutan. Berikut adalah jumlah produk yang dijual berdasarkan ragam busana ikat celup yang diproduksi. Berdasarkan uraian di atas, cara membuat baju dasi tanpa mengantisipasi dan mengabaikan baju yang tidak laku pada periode sebelumnya dapat merugikan usaha. Untuk menghilangkan pemborosan ini, perubahan harus dilakukan, salah satunya adalah peramalan permintaan. Peramalan penjualan dapat dilakukan dengan menggunakan sejumlah metode untuk mendapatkan hasil yang akurat.

Berdasarkan masalah diatas maka dapat dirumuskan bahwa pokok permasalahan yang akan dibahas dalam penelitian ini yaitu: (1) Bagaimana masa pandemi mempengaruhi penjualan baju batik, 2) Bagaimana pengaruh trend *Market place* terhadap penjualan baju batik, 3) Bagaimana minat masyarakat terhadap baju batik pada era modern.

Peramalan (*Forecasting*)

Peramalan adalah proses memperkirakan beberapa kebutuhan masa depan, termasuk kuantitas, kualitas, waktu, dan lokasi yang diperlukan untuk memenuhi permintaan akan suatu barang atau jasa (Nasution, 2015). Peramalan adalah aktivitas fungsi bisnis yang memperkirakan penjualan dan penggunaan produk sehingga jumlah produk yang benar dapat diproduksi. Prakiraan adalah perkiraan permintaan masa depan berdasarkan beberapa variabel perkiraan, seringkali berdasarkan data deret waktu historis. Peramalan menggunakan teknik peramalan formal atau informal.

Keterampilan peramalan merupakan bagian integral dari pengambilan keputusan manajemen. Prakiraan mengurangi ketergantungan pada hal-hal yang tidak pasti (intuitif). Prakiraan pada dasarnya saling bergantung antara departemen atau bagian. Kesalahan dalam perkiraan penjualan memengaruhi perkiraan anggaran, biaya operasional, arus kas, inventaris, dll. Dua hal terpenting untuk dipertimbangkan dalam proses peramalan adalah akurat dan berguna yaitu pengumpulan data yang relevan berupa informasi yang dapat menghasilkan peramalan akurat dan pemilihan teknik peramalan yang akan memanfaatkan informasi data diperoleh semaksimal mungkin.

Jenis-jenis *Forecasting*

Jenis peramalan dapat dibedakan menjadi beberapa tipe. Dilihat dari perencanaan operasi di masa depan, maka peramalan dibagi menjadi 3 macam yaitu :

1. Peramalan ekonomi (*economic forecasting*) menjelaskan siklus bisnis dengan memprediksitingkat inflasi, ketersediaan uang, dana yang dibutuhkan untuk membangun perumahan danindicator perencanaan lainnya
2. Peramalan teknologi (*technological forecasting*) memperhatikan tingkat kemajuan teknologi yang dapat meluncurkan produk baru yang menarik, yang membutuhkan pabrik dan peralatan baru.
3. Peramalan permintaan (*demand forecasting*) adalah proyeksi permintaan untuk produk atau layanan suatu perusahaan.

Peramalan biasanya diklasifikasikan menurut horizon waktu masa depan yang dicakupnya. Horizon waktu peramalan ratio dibagi menjadi beberapa kategori, yaitu:

1. Peramalan jangka pendek mencakup waktu dekat dan memperhitungkan operasi harian entitas bisnis, seperti kebutuhan sehari-hari atau kebutuhan sumber daya harian.
2. Prakiraan jangka menengah mencakup periode satu sampai dua bulan sampai satu tahun. Prakiraan jadwal ini biasanya lebih terkait dengan jadwal produksi tahunan dan mencerminkan, misalnya, permintaan puncak dan palung dan kebutuhan untuk menjamin sumber daya tambahan untuk tahun berikutnya.
3. Peramalan jangka panjang mencakup periode lebih dari satu atau dua tahun. Prakiraan ini berkaitan dengan upaya manajemen untuk mengembangkan produk baru untuk pasar yang terus berubah, membangun fasilitas baru atau mengamankan pembiayaan jangka panjang.

Untuk melakukan peramalan diperlukan perhitungan yang akurat sehingga diperlukan peramalan yang tepat. Pada dasarnya terdapat dua pendekatan umum untuk mengatasi semua model keputusan meramal.

1. Model Kualitatif

Model kualitatif berupaya memasukkan faktor-faktor subyektif dalam model peramalan, model ini akan sangat bermanfaat jika data kuantitatif yang akurat sulit diperoleh. Contoh dari metode ini adalah metode delphi, opini juri eksekutif, komposit kekuatan dan survey pasar konsumen. Di dalam pendekatan kualitatif ada Teknik delphi.

Salah satu tujuan dari teknik delphi untuk mengembangkan berbagai alternatif program yang mungkin, mengekspos asumsi yang mendasari informasi yang mengarah ke penilaian berbeda. Ada beberapa langkah dalam melakukan Teknik ini, para pembuat keputusan harus melalui proses delphi dengan identifikasi isu masalah pokok yang hendak diselesaikan, kemudian kuesioner dibuat kemudian kuesioner dikirim ke para ahli yang ada di dalam organisasi maupun diluar organisasi untuk mengetahui permasalahan yang dihadapi, kemudian para ahli akan mengisi kuesioner tersebut dan memberikan solusi penyelesaian masalah, dalam hal ini akan di buat sebuah tim khusus untuk merangkum hasil dari kuesioner dan menelaah ulang hasil rangkuman kemudian pada proses terakhir para pembuat keputusan dapat mencapai kesepakatan untuk menentukan satu alternatif solusi atau tindakan yang terbaik. Berikut ini kelebihan dan kekurangan dari Teknik delphi:

Kelebihan metode Delphi yaitu hasil yang didapat berdasarkan para ahli dan Opini yang diungkapkan dari para ahli luas. Sedangkan Kekurangan metode Delphi yaitu biaya yang dikeluarkan lebih besar, hasil yang di dapat berdasarkan asumsim akan memakan waktu lama, dan hasil tidak berjalan sesuai prediksi.

2. Model Kuantitatif

Model kuantitatif yaitu peramalan yang menggunakan satu atau lebih model matematis dengan data masa lalu dan variabel sebab akibat untuk meramalkan permintaan. Pada dasarnya model kualitatif dibedakan menjadi dua yaitu berdasarkan seri waktu (*time series*) dan kausal (*Causal methods*).

Model kausal Model kausal memasukkan dan menguji variabel-variabel yang diduga akan mempengaruhi variabel dependen, model ini biasanya menggunakan analisis regresi untuk menentukan mana variabel yang signifikan mempengaruhi variabel dependen. Selain menggunakan analisis regresi, model kausal juga dapat menggunakan metode ARIMA atau Box-Jenkins untuk mencari model terbaik yang dapat digunakan dalam peramalan.

Model Time series merupakan model yang digunakan untuk memprediksi masa depan dengan menggunakan data historis. Dengan kata lain, model *time series* mencoba melihat apa yang terjadi pada suatu kurun waktu tertentu dan menggunakan data masa lalu untuk memprediksi. Contoh dari model time series ini antara lain *Moving Average*, *Exponential Smoothing*, dan rata-rata.

Metode penelitian deskriptif adalah metode yang bertujuan untuk menjelaskan gambaran, keadaan, keadaan dengan cara menggambarkan sedetail mungkin berdasarkan fakta-fakta yang ada. Metode penelitian deskriptif Sugiyono (2018) adalah penelitian yang menentukan nilai variabel independen, atau satu atau lebih nilai (*independen*), tanpa perbandingan atau kombinasi dengan variabel lain. Artinya penelitian ini hanya ingin mengetahui bagaimana keadaan variabel itu sendiri tanpa adanya pengaruh atau hubungan dengan variabel lain, misalnya: penelitian eksperimental atau korelasional.

Secara umum tahapan penelitian deskriptif hampir sama dengan metode penelitian lainnya. Mungkin ada beberapa perbedaan, terutama jika Anda menggunakan penganalisis yang berbeda, misalkan, aApakah penelitian berdasarkan penelitian kualitatif dan kuantitatif. Secara umum Sukardi (2015) menyebutkan bahwa tahapan penelitian deskriptif adalah sebagai berikut:

1. Mengidentifikasi adanya permasalahan untuk dipecahkan melalui metode deskriptif.
2. Membatasi permasalahan secara jelas.
3. Menentukan tujuan dan manfaat penelitian.
4. Melakukan studi pustaka yang dapat memenuhi kajian permasalahan.
5. Mendesain metode penelitian yang digunakan dalam hal ini menentukan populasi, sampel, teknik sampling, instrumen pengumpul data, dan menganalisis data.
6. Mengumpulkan, menyusun, dan menganalisis data dengan menggunakan teknik statistika yang relevan.
7. Membuat laporan penelitian.

Pembicaraan tentang jenis atau macam penelitian deskriptif tentu sangat bervariasi. Penelitian ini dapat dipadukan dengan beberapa metode penelitian lainnya, seperti Deskriptif kualitatif, deskriptif kuantitatif, deskriptif tinjauan. Berikut ini adalah beberapa penelitian deskriptif yang biasa dilakukan oleh para peneliti.

1. Metode Penelitian Deskriptif Kualitatif

Metode penelitian deskriptif kualitatif menurut Sugiyono (2018) adalah metode penelitian yang didasarkan pada filosofi post-positivisme, biasanya digunakan untuk mempelajari keadaan objek yang alamiah, dimana peneliti bertindak sebagai instrumen sentral dan menggambarkan situasi secara objektif atau terkait. ke. fakta yang terlihat. Selain

itu, menurut ahli lainnya, metode penelitian deskriptif kualitatif antara lain pendapat Sukmadinata (2017), yaitu digunakan untuk mendeskripsikan dan mendeskripsikan fenomena yang ada, baik alam maupun buatan manusia, dengan lebih memperhatikan sifat, kualitas dan hubungan timbal baliknya.

2. Metode Penelitian Deskriptif Kuantitatif

Pengertian metode penelitian deskriptif kuantitatif adalah penelitian yang bertujuan untuk menunjukkan hasil pengumpulan data secara kuantitatif atau statistik, seperti survei, tanpa memperhitungkan atau melihat hubungannya dengan perlakuan atau variabel lain. Jadi survei yang dilakukan adalah primadona. Tidak ada survei yang dilakukan untuk membandingkan dengan penelitian lain untuk mencapai kesimpulan tertentu.

Tentunya untuk memastikan validitasnya, kita harus membandingkannya dengan apa yang oleh para ahli disebut dengan pengertian metode penelitian deskriptif kuantitatif. Berkaitan dengan hal tersebut menurut Bungin (2015), penelitian deskriptif kuantitatif adalah suatu metode yang digunakan untuk menggambarkan, menjelaskan atau meringkas berbagai kondisi, situasi, fenomena atau berbagai variabel penelitian dengan menggunakan peristiwa yang ada yang difoto, diwawancarai, diamati dan diungkapkan melalui. mereka bisa menjadi bahan dokumenter.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini merupakan jenis penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Pengumpulan data dilakukan dengan observasi dan wawancara dengan pengelola. Data yang digunakan dalam analisis adalah data sekunder, yaitu data penjualan kain dan pakaian batik bulan Agustus 2020 - Januari 2021, periode ini kita pilih karena pencatatan yang dilakukan oleh pemilik usaha adalah 6 bulan sekali. Subyek penelitian adalah toko batik CIA yang beralamat di Cilegon. Ada 3 langkah yang digunakan yaitu mentabulasikan data penjualan pada periode yang telah ditentukan sebelumnya, yang kedua mengevaluasi hasil tabulasi dalam bentuk grafik dan yang terakhir membuat kesimpulan berdasarkan data-data yang ada dan observasi bersama pemilik usaha.

HASIL DAN PEMBAHASAN

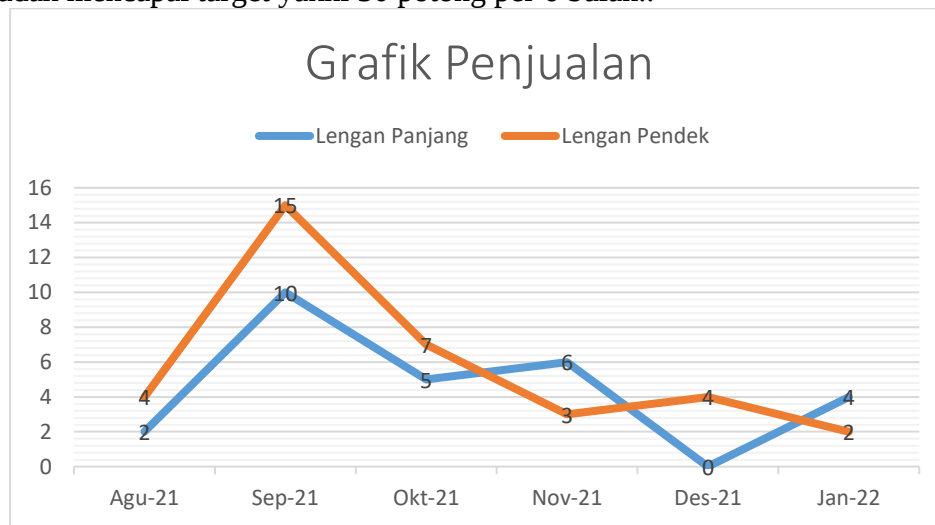
Berdasarkan data yang diperoleh dari toko CIA tentang banyaknya penjualan baju batik pada periode yang telah ditentukan akan dilakukan peramalan penjualan dari hasil analisis *trend* grafik yang berasal dari data yang telah ditabulasi sebagai berikut:

Tabel 1 Peramalan Penjualan Dari Hasil Analisis *Trend* Grafik

Bulan	Penjualan per potong	
	Lengan panjang	Lengan Pendek
Aug-21	2	4
Sep-21	10	15
Oct-21	5	7
Nov-21	6	3
Dec-21	0	4
Jan-22	4	2
Jumlah	27	35

Data yang kami gunakan adalah penjualan baju batik selama periode bulan Agustus 2021-Januari 2022. Baju batik yang dijual di toko CIA ini ada dua macam yakni lengan panjang dan lengan pendek dengan berbagai model dan motif. Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa penjualan baju batik lengan pendek lebih banyak dibandingkan dengan penjualan baju batik lengan panjang sehingga peramalan persediaan yang harus diperhatikan oleh pemilik

usaha CIA antara lain adalah membuat inovasi atau gebrakan baru terhadap model dan motif untuk baju batik lengan panjang supaya dapat meningkatkan intensitas penjualannya dan untuk baju batik lengan pendek bisa terus diperhatikan terkait persediannya dikarenakan penjualannya yang sudah mencapai target yakni 30 potong per 6 bulan..



Berdasarkan Grafik tersebut dapat diketahui rata-rata penjualan batik Fendy mengalami fluktuasi, dimana target penjualan perbulannya adalah 5 potong per bulan. Penjualan batik tertinggi pada bulan September 2021 sebanyak 15 potong untuk baju batik lengan pendek dan 10 potong untuk baju batik lengan panjang. Penjualan batik pada bulan September mengalami peningkatan penjualan yang sangat drastis dikarenakan adanya peringatan hari batik nasional yang jatuh pada tanggal 2 Oktober. Hal ini menyebabkan banyaknya konsumen yang berbelanja baju batik untuk acara-acara tertentu misalnya pegawai negeri maupun swasta yang memakai batik saat bekerja sebagai bentuk memeriahkan hari nasional tersebut. Sedangkan penjualan terendah pada bulan Januari 2022 untuk baju batik lengan pendek sebanyak 2 potong dan pada bulan Desember 2021 untuk baju batik lengan panjang yang secara mengejutkan tidak terjual sama sekali, menurut pemilik usaha hal ini bisa disebabkan karena kecenderungan konsumen pada akhir tahun membeli pakaian modis ataupun pakaian yang cocok untuk digunakan saat liburan seperti baju pantai untuk memeriahkan hari pergantian tahun ataupun menikmati liburan tahun baru masehi. Berdasarkan grafik tersebut kita juga bisa mengetahui bahwa terdapat kecenderungan tidak terpenuhinya target penjualan perbulannya seperti pada bulan Agustus, Desember dan Januari untuk baju batik lengan panjang dan bulan Agustus, November, Desember serta Januari untuk baju batik lengan pendek.

Hasil analisis kami terhadap penjualan yang tidak memenuhi target adalah dikarenakan adanya faktor pandemi yang menyebabkan masyarakat menerapkan PSBB, Secara khusus, penjualan pakaian menurun. Toko-toko sepi dan bahkan pemiliknya harus menutup tokonya untuk jangka waktu tertentu sesuai perintah pemerintah. Hal yang sama juga terjadi pada bisnis sejak November 2019, penurunan penjualan sudah terasa di kisaran jutaan rupiah. Pasca pandemi, pertumbuhan *e-commerce* meningkat di Indonesia. Hal ini dikarenakan kebiasaan pelanggan yang beralih dari belanja *offline* ke belanja *online*. Tidak heran jika *e-commerce* menjadi semakin populer di kalangan pelanggan. Pesatnya pertumbuhan *e-commerce* tidak terlepas dari pembangunan infrastruktur digital yang semakin masif. *E-commerce* juga merupakan alternatif paling efektif untuk belanja *online*. Percepatan evolusi digital ini tidak terlepas dari peran generasi milenial dalam pemanfaatan teknologi. Mereka juga menghabiskan lebih banyak waktu *online*. Batik memiliki nilai seni yang tinggi dan beragam di Indonesia. Ada begitu banyak motif di Indonesia. Misalnya, tema utamanya berbeda dari Aceh hingga

Papua. Bahkan UNESCO menerbitkan *Declaration on the Masterpieces of the Oral and Intangible Heritage of Humanity* atau dalam bahasa Inggris *Declaration on the Masterpieces of the Oral and Intangible Heritage of Humanity*. Namun nyatanya, ketika nilai seni batik tinggi dan mendapat pengakuan dari luar negeri, peminatnya justru berkurang.

KESIMPULAN

Penjualan batik pada era distruksi teknologi dan globalisasi modern ini mengalami fluktuasi yang signifikan. Dari hasil penelitian ini didapatkan bahwa penjualan ditoko CIA mengalami fluktuasi dimana penjualan tertinggi diperoleh pada bulan september dimana untuk lengan panjang sebanyak 10 potong dan lengan pendek sebanyak 15 potong, sedangkan penjualan terendah diperoleh pada bulan desember 2021 untuk lengan panjang dan pada bulan januari 2022 untuk lengan pendek sebanyak 1 potong. Dari hasil analisis penulis beskesimpulan bahwa hasil penjualan yang fluktuatif ini disebabkan oleh 3 hal yang pertama dikarenakannya masa pandemi yang membuat masyarakat menerapkan PSBB, yang kedua dikarenakan perkembangan teknologi yang menyebabkan merebaknya *market place* seperti shopee, tokopedia, bukalapak dll dan yang terakhir adalah dikarenakannya penggunaan baju batik yang hanya dipakai untuk acara-acara tertentu saja sehingga intensitas pembeliannya rendah.

Strategi yang bisa diterapkan oleh toko CIA adalah mengikuti perkembangan teknologi kearah digitalisasi yang mana hal ini dipengaruhi juga oleh masa pandemi yang sudah berlangsung sejak akhir 2019 ini sampai waktu yang belum bisa ditentukan. Memasarkan produk batik melalui *market place* dan memulai mempromosikannya melalui sosial media adalah salah satu opsi yang kami pilih. Pemilihan model & motif batik juga harus diperhatikan yang apabila target utamanya adalah anak muda maka menggunakan motif yang tidak terlalu mencolok. Untuk Persediaan sendiri baju batik lengan pendek harus selalu siap dikarenakan penjualannya yang telah mencapai target, sedangkan untuk batik lengan panjang perlu adanya persediaan baru dengan motif sesuai trend pasar agar bisa menarik konsumen baru. Perlu adanya perluasan penjualan yang tidak hanya baju batik saja dikarenakan kesadaran masyarakat terutama kalangan muda dalam menggunakan batik masih rendah. Misalnya mulai menjual kemeja ataupun celana untuk menopang keuntungan toko.

DAFTAR PUSTAKA

- <https://www.jurnal.id/id/blog/2018-forecasting-pengertian-manfaat-fungsi-dan-jenisnya-bagi-kesuksesan-bisnis/> (Diakses, 7 Juni 2022)
- Pasaribu, Mangihot. *Pengertian dan Jenis-jenis Peramalan (Forecasting)*. 01 Maret 2017. <http://mangihot.blogspot.com/2017/03/pengertian-dan-jenis-jenis-peramalan.html> (Diakses, 7 Juni 2022)
- Sugiyono. 2018. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta
- Sukardi. 2015. *Metodologi Penelitian Pendidikan Kompetensi Dan Praktiknya*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Sukmadinata, Nana Syaodih. 2017. *Metode Penelitian Pendidikan*. Bandung : PT Remaja Rosdakarya