

**PERAMALAN PENJUALAN MOBIL DI INDONESIA MENGGUNAKAN  
DATA RUNTUN WAKTU DENGAN LOGIKA RUEY CHYN TSAUR**

**SKRIPSI**



**UIN SUNAN AMPEL  
S U R A B A Y A**

Disusun Oleh  
**MIFTA CHURROHMAH**  
**H72216035**

**PROGRAM STUDI MATEMATIKA  
FAKULTAS SAINS DAN TEKNOLOGI  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN AMPEL  
SURABAYA**

**2020**

**PERAMALAN PENJUALAN MOBIL DI INDONESIA MENGGUNAKAN  
DATA RUNTUN WAKTU DENGAN LOGIKA RUEY CHYN TSAUR**

**SKRIPSI**

Diajukan guna memenuhi salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana Matematika (S.Mat) pada Program Studi Matematika



**UIN SUNAN AMPEL  
S U R A B A Y A**

Disusun oleh  
**MIFTA CHURROHMAH**  
**H72216035**

**PROGRAM STUDI MATEMATIKA  
FAKULTAS SAINS DAN TEKNOLOGI  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN AMPEL  
SURABAYA**

**2020**

## PERNYATAAN KEASLIAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama : MIFTA CHURROHMAH

NIM : H772216035

Program Studi : Matematika

Angkatan : 2016

Menyatakan bahwa saya tidak melakukan plagiat dalam penulisan skripsi saya yang berjudul "PERAMALAN PENJUALAN MOBIL DI INDONESIA MENGGUNAKAN DATA RUNTUN WAKTU DENGAN LOGIKA RUEY CHYN TSAUR". Apabila suatu saat nanti terbukti saya melakukan tindakan plagiat, maka saya bersedia menerima sanksi yang telah ditetapkan.

Demikian pernyataan keaslian ini saya buat dengan sebenar-benarnya.

Surabaya, 23 Juni 2020



MIFTA CHURROHMAH

NIM. H772216035

## LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi oleh

Nama : MIFTA CHURROHMAH

NIM : H72216035

Judul Skripsi : PERAMALAN PENJUALAN MOBIL DI INDONESIA  
MENGUNAKAN DATA RUNTUN WAKTU DENGAN  
LOGIKA RUEY CHYN TSAUR

telah diperiksa dan disetujui untuk diujikan.

Surabaya, 23 Juni 2020

Pembimbing



Aris Fanani, M.Kom  
NIP. 198701272014031002

## PENGESAHAN TIM PENGUJI SKRIPSI

Skripsi oleh

Nama : MIFTA CHURROHMAH  
NIM : H772216035  
Judul Skripsi : PERAMALAN PENJUALAN MOBIL DI INDONESIA  
MENGUNAKAN DATA RUNTUN WAKTU DENGAN  
LOGIKA RUEY CHYN TSAUR

Telah dipertahankan di depan Tim Penguji  
pada tanggal 6 Juli 2020

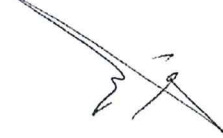
Mengesahkan,  
Tim Penguji

Penguji I



Aris Fanani, M.Kom  
NIP. 198701272014031002

Penguji II



Dr. Moh. Hafiyusholeh, M.Si  
NIP. 198002042014031001

Penguji III



Putrone Keumala Intan, M.Si  
NIP/198805282018012001

Penguji IV



Wika Dianita Utami, M.Sc  
NIP. 199206102018012003

Mengetahui,

Plt. Dekan Fakultas Sains dan Teknologi  
UIN Sunan Ampel Surabaya



Dr. H. Evi Fatimatur Rusydiyah, M.Ag  
NIP. 197312272005012003



KEMENTERIAN AGAMA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN AMPEL SURABAYA  
PERPUSTAKAAN

Jl. Jend. A. Yani 117 Surabaya 60237 Telp. 031-8431972 Fax.031-8413300  
E-Mail: perpus@uinsby.ac.id

LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI  
KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai sivitas akademika UIN Sunan Ampel Surabaya, yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

Nama : MIFTA CHURROHMAH  
NIM : H72216035  
Fakultas/Jurusan : SAINS DAN TEKNOLOGI/MATEMATIKA  
E-mail address : mifta22rahma@gmail.com

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif atas karya ilmiah :

Sekripsi  Tesis  Desertasi  Lain-lain (.....)

yang berjudul :

PERAMALAN PENJUALAN MOBIL DI INDONESIA MENGGUNAKAN DATA

RUNTUN WAKTU DENGAN LOGIKA RUEY CHYN TSAUR

beserta perangkat yang diperlukan (bila ada). Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif ini Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya berhak menyimpan, mengalih-media/format-kan, mengelolanya dalam bentuk pangkalan data (database), mendistribusikannya, dan menampilkan/mempublikasikannya di Internet atau media lain secara *fulltext* untuk kepentingan akademis tanpa perlu meminta ijin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan atau penerbit yang bersangkutan.

Saya bersedia untuk menanggung secara pribadi, tanpa melibatkan pihak Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya, segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya ini.

Demikian pernyataan ini yang saya buat dengan sebenarnya.

Surabaya, 07 Juli 2020

Penulis

(Mifta Churrohmah)



















perusahaan akan didapatkan gambaran tentang keadaan suatu perusahaan serta kebijakan yang baik dapat mempengaruhi besarnya penjualan produk dari perusahaan tersebut. Perusahaan dituntut untuk memiliki pemimpin yang mempunyai kemampuan baik dalam menentukan keputusan dalam menghadapi masa depan, harapannya dapat memenuhi tujuan dari perusahaan tersebut. Suatu hal yang penting digunakan oleh perusahaan untuk memperkirakan atau peramalan (*forecasting*) besar penjualan ataupun permintaan dimasa yang akan datang (Wardah dan Iskandar, 2016). Demikian suatu perusahaan dapat melakukan upaya dalam meningkatkan penjualan dengan berbagai cara untuk menarik minat konsumen.

Banyaknya perusahaan yang bergerak dalam bidang penjualan otomotif khususnya mobil. Perusahaan-perusahaan dalam bidang ini memiliki pasaran tersendiri untuk dapat mempertahankan keberadaan dan posisinya di pasar. Perusahaan dalam bidang ini juga dipaksa untuk memiliki strategi maupun metode-metode dalam mempertahankannya. Perusahaan mobil juga akan membuat strategi seperti, memberikan kesan mewah pada interior, dan juga memberikan keamanan pada pengemudi maupun penumpang. Perusahaan mobil di Indonesia menggunakan *system Make to Order* (MTO) dalam memproduksi produknya untuk dapat memenuhi permintaan pelangganya. Dalam proses produksi, peramalan digunakan untuk memprediksi permintaan periode berikutnya berdasarkan data di masa lalu. Dengan ini perusahaan akan membuat produk sesuai dengan target yang dibuat. Peramalan permintaan produk dapat digunakan perusahaan untuk mempertimbangkan dalam proses produksi di periode ke depan (Iwan et al, 2018).

Peramalan *forecasting* adalah kegiatan memperkirakan kejadian di masa mendatang dengan menggunakan metode tertentu. Metode yang dapat digunakan

yakni metode yang perhitungannya secara matematis. Metode matematis yang digunakan yakni *time series* atau deret waktu. *Time series* merupakan sekumpulan data yang dikumpulkan dalam kurun waktu tertentu. Tujuan dari model ini adalah untuk mendapatkan pola dalam deret waktu historis dan dapat dimanfaatkan untuk peramalan di masa depan. Analisis dalam peramalan ini menggunakan metode runtun waktu atau *time series* yang terbagi menjadi dua yaitu, metode *Box Jenkinsh* dan metode *fuzzy*. Metode *Box Jenkinsh* merupakan metode menggunakan data yang panjang dan membutuhkan banyak data dalam prosesnya, sedangkan metode *fuzzy* merupakan metode yang harus diubah dalam bentuk kualitatif dan meskipun dapat digunakan dalam jangka panjang tidak membutuhkan banyak data (Kristiawan, 2016).

Metode *Fuzzy time series* (FTS) adalah metode dengan menggunakan konsep logika *fuzzy* yang diaplikasikan pada data *time series*, dimana logika *fuzzy* menjelaskan data yang samar (Kristiawan, 2016). Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah logika Ruey Chyn Tsaur dengan menggabungkan antara *fuzzy time series* dan *markov chain* untuk meminimalisir terjadinya *error* yang besar.

Menurut Vaoziyah (2016) pada penelitian mengenai harga saham menggunakan metode FTS Ruey Chyn Tsaur diperoleh nilai MAPE sebesar 0,4361%. Begitu juga penelitian yang dilakukan Anggraini (2018) dengan membandingkan FTS Logika Cheng dan FTS Logika Ruey Chyn Tsaur pada penjualan sepeda motor di Indonesia menunjukkan nilai *error* dari metode Ruey Chyn Tsaur lebih kecil yaitu sebesar 12,5% sedangkan pada metode FTS Logika Cheng sebesar 14,2%. Begitu juga penelitian yang dilakukan Sefiana (2019) dengan membandingkan metode *Triple Exponential Smoothing* dan FTS Logika Ruey Chyn Tsaur pada peramalan jumlah dari penumpang pesawat domestik di













dilakukan penjual. Perusahaan tidak akan berkembang jika tidak dapat menjual produk yang dimilikinya. Sebaliknya, jika suatu perusahaan dapat menjual produknya terus meningkat dalam setiap penjualannya maka perusahaan tersebut akan mampu eksis dalam persaingan usaha (Sucahyo, 2014).

Adapun tujuan dari penjualan yaitu, untuk meningkatkan volume penjualan total, meningkatkan penjualan produk-produk yang lebih menguntungkan, mempertahankan penjualan dalam menyediakan informasi produk baru, dan sebagai penunjang pertumbuhan suatu perusahaan. Tujuan dapat tercapai apabila sesuai dengan yang telah direncanakan sebelumnya. Penjualan tidak selalu berjalan dengan baik, keuntungan ataupun kerugian dapat dipengaruhi oleh lingkungan pemasaran, sedangkan lingkungan berpengaruh terhadap perkembangan pemasaran (Fandy, 2015).

Data penjualan digunakan untuk menganalisa kinerja penjualan perusahaan di masa lalu berdasarkan produk, lokasi geografi, pelanggan, saluran distribusi dan sebagainya. Jenis informasi ini biasanya membentuk dasar sistem intelijen. Data penjualan merupakan hal yang sangat penting oleh perusahaan dalam mengambil langkah bisnis. Berdasarkan pertimbangan data penjualan tahun sebelumnya, perusahaan dapat membuat sistem maupun strategi penjualannya. Sistem ataupun strategi penjualan yang tepat dan terorganisir dengan baik, diharapkan dapat meningkatkan penjualan yang berdampak pada peningkatan laba (Widharta, 2013).

## **2.2. Peramalan**

Peramalan (*forecasting*) adalah alat bantu penting yang digunakan dalam perencanaan yang efektif dan efisien. Kegiatan peramalan adalah bagian dalam mengambil sebuah keputusan manajemen dan dapat mengurangi ketergantungan

hal yang belum pasti (intuitif). Peramalan mempunyai sifat saling ketergantungan dalam bagiannya. Kesalahan proyeksi dalam penjualan berpengaruh pada ramalan anggaran, arus kas, pengeluaran operasi, persediaan, dan sebagainya. Peramalan dianggap akurat jika mampu mendapatkan data relevan berupa informasi dan tepat dalam memanfaatkan informasi data yang diperoleh (Makridakis, 1999). Adapun beberapa jenis model yang terdapat pada teknik peramalan (Render, 2005) yaitu:

#### 1. Peramalan kualitatif

Peramalan ini dilakukan dengan berupaya memasukkan faktor – faktor subjektif karena dipengaruhi oleh intuisi, pengalaman seseorang, dan emosi. Peramalan ini dapat dimanfaatkan apabila data kuantitatif yang akurat susah didapatkan. Hasil peramalan ini biasa didasarkan pada hasil penyelidikan, contoh : pendapat sales, pendapat ahli, dan survey konsumen.

#### 2. Peramalan Kuantitatif

Peramalan ini dilakukan untuk memprediksi masa berikutnya menggunakan data historis. Peramalan ini dibuat secara objektif atau tergantung dari metode yang digunakan dalam peramalan tersebut. Metode yang digunakan sangat berdampak pada hasil yang didapatkan.

### 2.3. Jangka Waktu Peramalan

Jangka waktu dalam peramalan dapat dikelompokkan menjadi tiga kategori (Render, 2005) yaitu:

1. Peramalan jangka pendek. Untuk peramalan ini dilakukan dalam jangka waktu kurang dari tiga bulan.













































## 2. Menentukan himpunan semesta(U)

Menentukan himpunan semesta dilakukan untuk mendapatkan nilai minimum dan maksimum di setiap data penjualan dengan menggunakan Persamaan [2.1](#).

## 3. Membentuk Interval

Pada tahap ini dilakukan untuk mengetahui banyaknya partisi pada interval yang sesuai dengan jumlah dari variabel linguistik. Dalam menentukan banyaknya partisi interval menggunakan rumus *Struges* pada Persamaan [2.2](#). Kemudian menentukan panjang interval dengan menggunakan Persamaan [2.4](#) dan didapatkan himpunan semesta U sebanyak n jumlah pada Persamaan [2.5](#).

## 4. Menentukan Himpunan *Fuzzy*

Tahap ini dilakukan untuk mengetahui nilai masing-masing keanggotaannya pada himpunan *fuzzy*. Nilai keanggotaan 0 sampai 1, nilai keanggotaan diperoleh dari fungsi keanggotaan yang sebelumnya berdasarkan Persamaan [2.7](#).

## 5. Menentukan *Fuzzifikasi*

Tahap fuzifikasi ini dilakukan untuk mengubah variabel numerik ke dalam variabel linguistik dilakukan dengan mengelompokkan data kedalam himpunan samar A yang ditentukan sebelumnya.

## 6. Menentukan *Fuzzy Logic Relations* (FLR)

Tahap ini dilakukan untuk mengetahui keterkaitan antar variabel linguistik.

## 7. Menentukan *Fuzzy Logic Relations Group* (FLRG)

Tahap ini dilakukan untuk mengelompokkan hasil dari FLR yang kemudian dijadikan beberapa group berdasarkan dengan waktu.

































































*Jurnal Rekayasa Teknik Sipil* ISSN 2527-5542, Universitas Madura, Volume 2 No. 1, Madura.

Pangestu, Widodo, 2018, Prediksi Jumlah Kendaraan Bermotor di Indonesia Menggunakan Metode *Average-Based Fuzzy Time Series Models*, *Jurnal Pengembangan Teknologi Informasi dan Ilmu Komputer* e-ISSN 2548-964X, Universitas Brawijaya, Volume 2 No. 9, Malang.

Pramusari, 2019, Analisis Dampak Emisi Gas Buang Kendaraan Bermotor Dengan Bahan Bakar Minyak Terhadap Tingkat Kualitas Udara Di Kota Yogyakarta, Skripsi, Jurusan Ilmu Pemerintahan, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Muhammadiyah, Jogjakarta.

Riyadli, Hafiz, 2016, Analisis Perbandingan Logika *Fuzzy Time Series* Sebagai Metode Peramalan, *Journal Speed – Sentra Penelitian Engineering dan Edukasi*, Volume 8 No. 1.

Sjaifurrachman, 2014, Keberadaan Kendaraan Bermotor (Mobil) Pribadi Sebagai Angkutan Umum Dalam Perspektif Undang-Undang Nomor 22 Tahun 2009 Tentang Lalu Lintas Dan Angkutan Jalan Di Kabupaten Sumenep, *Jurnal Jendela Hukum*, Fakultas Hukum Universitas Wiraraja, Volume 1 No. 1, Madura.

Sungkawa, I.& Ries, T., 2011, Penerapan Ukuran Ketepatan Nilai Peramalan Data Deret Waktu Dalam Seleksi Model Peramalan Volume Penjualan PT. Satriamandiri Citramulia, *Mathematics & Statistics Department*, School of Computer Science, Binus University, ComTech Volume 2, Nomor 2, 636-645.

Sucahyo, 2014, Analisis Harga Dan Promosi Terhadap Volume Penjualan Pada Toko Olahraga Sport Smart, SKRIPSI, Fakultas Ilmu Keolahragaan, Universitas Negeri Yogyakarta, Yogyakarta.

- Sudrajad, Agung, 2006, Pencemaran Udara, Universitas Gajah Mada, Jogjakarta.
- Surajiman, & Harahap, 2013, Gagasan Pengaturan Pengendalian Sepeda Motor Dalam Sistem Transportasi Nasional ,*Lex Journalica*, Fakultas Hukum, Universitas Nasional, Volume 10, No. 1, Jakarta.
- Sunneng, 2013, Peramalan Penjualan Dengan Metode *Fuzzy Time Series Ruey Chyn Tsaor*, Thesis, Magister Sistem Informasi, Program Pasca Sarjana Universitas Diponegoro, Semarang.
- Tamin, Ofyar, 2000. Perencanaan dan Permodelan Transportasi, Penerbit ITB, Bandung.
- Tjiptono, Fandy, 2015, Strategi Pemasaran Edisi 4, Andi *Offset*, Yogyakarta.
- Tsaor, R. C., 2011. *A Fuzzy Time Series Markov Chain Model With An Application to Forecast The Exchange Rate Between The Taiwan and US Dollar*. ICIC International, pp:4931- 4942.
- Vaoziyah, N., 2016, Indeks Saham Syariah Dengan Metode *Fuzzy Time Series Ruey Chyn Tsaor* (Studi Kasus: Harga Penutupan Saham Jakarta Islamic Index (JII)), Program Studi Matematika, Fakultas Sains dan Teknologi, UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.
- Wardah, S. & Iskandar, 2016, Analisis Peramalan Penjualan Produk Keripik Pisang Kemasan Bungkus (Studi Kasus : Home Industry Arwana *Food* Tembilahan Teknik Industri, 11(3).135-142.
- Wicaksana dkk, 2014, Tingkat Kecelakaan Lalu Lintas Di Kota Surabaya, Prosiding Seminar Nasional Aplikasi Teknologi Prasarana Wilayah (ATPW), ISSN 2301-6752, Program Studi Diploma Teknik Sipil FTSP ITS, Surabaya.

