

PERAN TEKNOLOGI MELALUI FORECASTING DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN PADA SISWA SISWI SMKN 1 BREBES

Arifia Yasmin¹, Ririh Sri Harjanti², Anita Karunia³, Ghea Dwi Rahmadiane⁴, Elisa
Purwitasari⁵

1.2.3.4.5 Program Studi DIII Akuntansi - Politeknik Harapan Bersama Tegal
Jl. Mataram No. 9 – Tegal
Kode Pos 52147 Telp (0283) 352000
Email: arifiayasmin@gmail.com

Abstrak:

Perusahaan-perusahaan sukses menggunakan Internet, bukan semata-mata sebagai media periklanan atau alat pemasaran lain, tetapi sebagai mekanisme untuk mengubah perusahaan mereka dan mengubah segala sesuatu terkait dengan cara mereka berbisnis. Sebuah perusahaan pada saat akan membuat anggaran penjualan, langkah pertama kali yang dilakukan yaitu dengan membuat atau mempersiapkan forecast penjualan terlebih dahulu. Kegiatan ini bertujuan agar penjualan yang berfluktuasi pada tahun atau periode sebelumnya dapat lebih terarah. Untuk menunjang itu semua perlu adanya edukasi kepada masyarakat Indonesia tentang pemanfaatan teknologi melalui forecasting dalam meningkatkan penjualan bagi para remaja. Dengan memberikan informasi yang positif kepada generasi muda, diharapkan dapat menjadi landasan berpikir untuk bersaing dalam prestasi. Generasi muda yang sering kali tidak memanfaatkan peluang untuk melakukan pemanfaatan teknologi dalam entrepreneurship untuk meningkatkan penjualan. Para siswa biasanya hanya tertarik dengan sosial media. Para siswa mudah dipengaruhi berbagai pihak tanpa disadarinya, dan minat entrepreneurship siswa cenderung masih rendah. Kegiatan ini diharapkan dapat menjadi sebuah pengetahuan untuk meningkatkan wawasan siswa-siswa SMK Negeri 1 Brebes dalam memanfaatkan teknologi untuk meningkatkan penjualan. Kegiatan ini akan dilaksanakan di SMKN 1 Brebes dengan siswa-siswi sebagai peserta. Metode yang akan digunakan bersifat edukatif dan community development karena pendidikan kepada masyarakat mengandung unsur pendidikan yang dapat mendinamisasikan masyarakat menuju kemajuan yang dicita-citakan yang ada di SMKN 1 Brebes dengan harapan kegiatan ini akan sangat membantu bagi generasi muda untuk menumbuhkan jiwa kewirausahaan.

Kata kunci: Enterpreneurship, Forecasting, Pelatihan

I. PENDAHULUAN

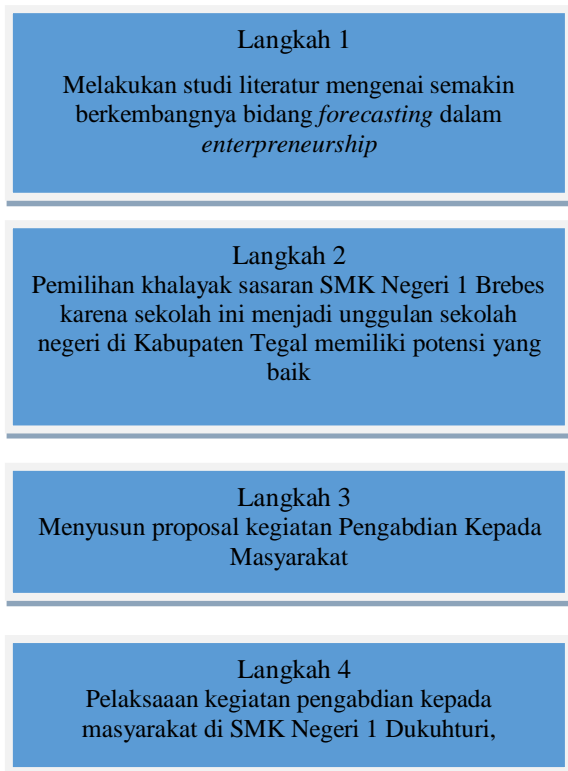
Dewasa ini, *e-commerce* menciptakan cara baru dalam berbisnis yang menghubungkan produsen, penjual, dan pelanggan melalui teknologi dengan cara-cara yang tidak pernah terpikirkan sebelumnya. Hasilnya adalah perusahaan-perusahaan baru yang dibangun di atas model bisnis yang meninggalkan berbagai metode perdagangan dan industri tradisional. Perusahaan yang mengabaikan dampak Internet terhadap pasar mereka berisiko menjadi usang di mata pelanggannya. Sebuah perusahaan pada saat akan membuat anggaran penjualan, langkah pertama kali yang dilakukan yaitu dengan

membuat atau mempersiapkan *forecast* penjualan terlebih dahulu. Kegiatan ini bertujuan agar penjualan yang berfluktuasi pada tahun atau periode sebelumnya dapat lebih terarah. *Forecast* penjualan itu sendiri adalah suatu proyeksi atau perkiraan secara teknis yang berasal dari pada permintaan langganan potensial untuk suatu waktu tertentu dengan berbagai asumsi. Untuk menunjang itu semua perlu adanya edukasi kepada masyarakat Indonesia tentang pemanfaatan teknologi melalui *forecasting* dalam meningkatkan penjualan bagi para remaja. Alasan memilih generasi muda atau remaja karena remaja merupakan generasi

penerus bangsa. Dengan memberikan informasi yang positif kepada generasi muda, diharapkan dapat menjadi landasan berpikir untuk bersaing dalam prestasi. Maka perlu dibentuk pelatihan dalam hal teknologi pada *forecasting* pada generasi muda. Ada lima faktor yang mempengaruhi suatu *forecast* atau peramalan penjualan, yaitu:

1. Sifat Produk
2. Metode Distribusi
3. Besarnya Perusahaan Dibanding Pesaing
4. Tingkat persaingan
5. Data Historis

Adanya kegiatan ini diharapkan dapat menjadi sebuah pengetahuan untuk meningkatkan wawasan siswa-siswa SMK Negeri 1 Brebes dalam memanfaatkan teknologi untuk meningkatkan penjualan. Temuan masalah generasi muda yang sering kali tidak memanfaatkan peluang untuk melakukan pemanfaatan teknologi dalam *entrepreneurship* untuk meningkatkan penjualan. Para siswa biasanya hanya tertarik dengan sosial media. Para siswa mudah dipengaruhi berbagai pihak



Gambar 1.
Langkah-langkah Pelaksanaan Kegiatan

II. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat dengan tema “Peran Teknologi Melalui *Forecasting* Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Siswa-Siswi SMKN 1 Brebes” telah dilaksanakan mulai tanggal 23 Agustus 2018 sampai dengan tanggal 24 Agustus 2018 di SMKN 1 Brebes. Peserta kursus adalah siswa-siswi SMKN 1 Brebes.

Secara umum kegiatan pelaksanaan pelatihan gratis “Peran Teknologi Melalui *Forecasting* Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Siswa-Siswi SMKN 1 Brebes” berjalan dengan lancar. Siswa-siswi yang mengikuti pelatihan ini sangat antusias memahami *forecasting*. Hal ini ditandai dengan kehadiran mereka datang ke tepat waktu. Tim memberikan *worksheets* untuk praktek *forecasting*. Tim juga menyediakan *snack* dan hadiah untuk siswa-siswi setiap pertemuan dan yang aktif menjawab pertanyaan kuis. Dengan pelayanan tersebut siswa-siswi semakin bersemangat untuk belajar.

Tahapan pelaksanaan kegiatan

Adapun tahapan-tahapan dalam pelaksanaan kegiatan tersebut adalah:

1. Tim Pengabdian Masyarakat Politeknik Harapan Bersama melakukan pengumpulan data yang dilakukan sebagai bahan PKM serta mensurvei lokasi penelitian
2. Sebelum ke sekolah untuk mendata anak yang akan mengikuti kegiatan, tim berdiskusi dan mempersiapkan segala sesuatu yang berkaitan dengan program tersebut.
3. Tim menanyakan dan meminta data siswa yang akan mengikuti kegiatan
4. Pada saat kegiatan berlangsung, peserta yang hadir sebanyak 20 orang yang terdiri dari siswa
5. Pelatihan diawali dengan pemberian materi mengenai *forecasting*, kemudian praktek. Selanjutnya, pemberian materi *e-commerce* dan PMB mengenai Politeknik Harapan Bersama Tegal
6. Pada pertemuan kedua, pelatihan berjalan lancar walaupun ada beberapa kendala yang dihadapi oleh tim pengabdian

Kendala yang dihadapi

Walaupun secara umum pelaksanaan kegiatan “Peran Teknologi Melalui *Forecasting* Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Siswa-Siswi SMKN 1 Brebes” berjalan lancar, tetapi tim juga menghadapi beberapa kendala. Diantaranya:

1. Kehadiran siswa yang mengikuti pelatihan. Dalam hal ini tidak setiap pelaksanaan pelatihan siswa yang hadir dalam jumlah yang sama. Hal ini dikarenakan:
 - a. Anak-anak mengikuti kegiatan orang tua tanpa konfirmasi.
 - b. Anak-anak menghadapi kegiatan sekolah lain yang berlangsung pada waktu yang sama.

III. KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat dengan tema “Peran Teknologi Melalui *Forecasting* Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Siswa-Siswi SMKN 1 Brebes” dimulai pada tanggal 23 Agustus 2018 sampai dengan tanggal 24 Agustus 2018. Kegiatan pelatihan tersebut menggunakan metode yang menyenangkan dan cepat tanggap. Dengan metode tersebut anak-anak lebih mudah mengerti dan cepat memahami apa yang telah dipelajari sehingga teknik tersebut efektif membangun motivasi mereka untuk belajar

IV. SARAN

Secara umum kegiatan tersebut berjalan dengan lancar walaupun ada penurunan jumlah peserta yang hadir. Hal tersebut disebabkan karena faktor padatnya kegiatan di SMKN 1 Brebes pada saat yang sama, sehingga diharapkan untuk kegiatan

pengabdian selanjutnya permasalahan tersebut bisa diatasi dengan cara bekerjasama dengan pihak sekolah untuk menyediakan waktu yang cukup bagi siswa-siswi pada SMKN 1 Brebes

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Politeknik Harapan Bersama Tegal yang telah memberi dukungan finansial terhadap penelitian ini melalui penelitian PKM oleh P3M Politeknik Harapan Bersama.

DAFTAR PUSTAKA

1. Heizer, Jay dan Render, Barry. 2009. *Manajemen Operasi, Buku 1 Edisi 9*. Salemba Empat. Jakarta.
2. Pusat Penelitian dan Pengabdian Masyarakat. 2018. *Panduan Pelaksanaan Penelitian dan Pengabdian Masyarakat Sumber*. Politeknik Harapan Bersama Tegal.
3. Murahartawaty. 2009. *Peramalan*. Sekolah Tinggi Teknologi Telkom. Jakarta
5. ada saat kegiatan berlangsung, peserta yang hadir sebanyak 20 orang yang terdiri dari siswa
6. Pelatihan diawali dengan pemberian materi mengenai *forecasting*, kemudian praktek. Selanjutnya, pemberian materi *e-commerce* dan PMB mengenai Politeknik Harapan Bersama Tegal
7. Pada pertemuan kedua, pelatihan berjalan lancar walaupun ada beberapa kendala yang dihadapi oleh tim pengabdian.