

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Ekspor merupakan suatu kegiatan ekonomi yang melibatkan penjualan produk-produk yang berasal dari dalam negeri ke pasar-pasar di luar negeri.[1] Sementara itu, prediksi (forecasting) adalah suatu seni dan ilmu yang digunakan untuk mengestimasi atau memperkirakan kejadian-kejadian yang akan terjadi di masa depan.[2] Untuk melakukan prediksi ini, biasanya melibatkan pengumpulan data historis yang relevan dan menganalisisnya untuk memproyeksikan ke masa yang akan datang.[3] Metode yang digunakan dapat berupa pembentukan model matematis yang mempertimbangkan aspek-aspek penting, atau juga menggunakan pendekatan prediksi yang bersifat subyektif berdasarkan intuisi yang baik dan pengalaman peneliti.[4]

Telah banyak penelitian mengenai prediksi suatu produk, contohnya, dataset yang digunakan antara tahun 2017 sampai dengan 2019, dengan hasil perhitungan Root Mean Squared Error (RMSE) dalam bentuk rupiah sebesar 13,762,154 dan hasil menggunakan Mean Absolute Percentage Error (MAPE) adalah 12%.[5]

Di masa kini, hampir semua perusahaan yang bergerak di sektor industri ekspor menghadapi tantangan yang semakin ketat dalam persaingan. Salah satu tantangan utama tersebut adalah meningkatnya persaingan di pasar. Oleh karena itu, perusahaan-perusahaan tersebut perlu melakukan perencanaan yang matang terkait semua parameter produksi, termasuk kapasitas produksi, agar dapat memenuhi permintaan pasar dengan tepat waktu dan dalam jumlah yang sesuai.[6]

Melalui prediksi nilai ekspor produk, baik perusahaan maupun pemerintah dapat memperoleh pemahaman tentang prospek di masa depan dan menjadi lebih siap dalam menghadapi tantangan pasar.[7] Hal ini memungkinkan pengambilan keputusan strategis yang tepat dalam menetapkan target pasar yang sesuai dan efisien.[8] Oleh karena itu, sangat penting untuk memahami kebutuhan pasar berdasarkan hasil prediksi nilai ekspor produk, sehingga strategi bisnis yang diambil dapat membidik dengan akurat dan tepat sasaran.[9]

Berdasarkan latar belakang tersebut, maka penelitian ini berfokus pada “Prediksi Nilai Ekspor Pulp Di Indonesia Menggunakan Metode Long Short Term Memory”

karena dari kegiatan ekspor pulp stakeholder memperkirakan permintaan dan pasokan produk, sehingga dapat membuat keputusan produksi dan strategi pasar yang tepat untuk meningkatkan pertumbuhan ekonomi di Indonesia.

1.2 Rumusan Masalah

Rumusan masalah nya adalah bagaimana cara memprediksi nilai ekspor pulp di Indonesia menggunakan metode Long Short Term Memory (LSTM)

1.3 Batasan Masalah

Agar penelitian yang dilakukan menjadi lebih spesifik sesuai perumusan masalah tersebut maka batasan yang ditentukan adalah sebagai berikut :

1. Penelitian menggunakan metode *Long Short Term Memory* (LSTM).
2. Penelitian menggunakan Dataset kurun waktu 1 tahun, yaitu 2022.
3. Studi kasus pada penelitian adalah PT. PULP PAPI.
4. Berfokus pada prediksi produk jenis pulp dan turunannya

1.4 Tujuan Penelitian

Tujuan dilakukan penelitian ini adalah :

1. Penelitian ini bertujuan untuk membuat sebuah model yang dapat memprediksi hasil produksi (PULP) di tahun berikutnya dengan menggunakan metode LONG SHORT TERM MEMORY.
2. Memprediksi nilai ekspor dapat membantu perusahaan dan pemerintah menentukan strategi bisnis dan kebijakan ekspor yang tepat.

1.5 Manfaat Penelitian

Manfaat dilakukan penelitian ini adalah :

1. Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi masukan dan sarana informasi untuk perusahaan dalam pengembangan pulp kedepannya dan meningkatkan produksi pulp.
2. Meningkatkan efisiensi pemasaran dan distribusi produk, sehingga dapat meningkatkan pendapatan.
3. Meningkatkan keterampilan dan pengetahuan tentang pasar dan produk, sehingga dapat membuat keputusan bisnis yang lebih baik.
4. Membuka pasar baru dan memperluas skala pasar untuk produk pertanian.