

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Di dalam dunia bisnis perekonomian membawa dampak yang cukup besar khususnya dunia industri di Indonesia. Perkembangan yang pesat mengakibatkan persaingan semakin ketat. Penyebabnya adalah meningkatnya permintaan konsumen yang lebih variatif di jaman sekarang. Dan untuk memenuhi permintaan konsumen yang tinggi diperlukan kreatifitas yang tinggi. Oleh karena itu sektor industri dan perdagangan harus lebih memutar otak dalam produktivitas dan pemasarannya. Di Indonesia tidak semua industri berkembang pesat. Salah satu yang berkembang pesat adalah industri manufaktur. banyaknya perusahaan manufaktur yang berdiri, melihat dari nilai laba yang akan didapat, Industri manufaktur akan lebih menjanjikan. Perusahaan harus meningkatkan kemampuannya dalam menghasilkan produk-produk yang berkualitas, bernilai tinggi, dan dapat menguasai pangsa pasar. Tujuan utama suatu perusahaan adalah untuk mendapatkan laba. Semua itu tergantung dari cara perusahaan berhasil atau tidak dalam meningkatkan penjualan. Kegiatan pokok dalam perusahaan untuk dapat bertahan di persaingan bisnis adalah penjualan.

Proses pertama yang harus dilakukan perusahaan sebelum melakukan penjualan yaitu membuat anggaran penjualan. Anggaran penjualan sangat diperlukan bagi perusahaan, karena tanpa anggaran penjualan suatu perusahaan akan menghadapi kesulitan dalam menjalankan operasinya. Anggaran penjualan merupakan dasar penyusunan semua anggaran yang ada dalam perusahaan dan salah satu alat pengendalian terhadap kegiatan penjualan yang sedang berjalan. Bagi perusahaan yang menghadapi persaingan pasar, anggaran penjualan harus disusun paling awal sebelum menyusun anggaran lainnya. langkah yang perlu ditempuh sebelum menyusun anggaran penjualan adalah menentukan *forecast* (peramalan) penjualan. Anggaran penjualan disusun berdasarkan hasil dari peramalan penjualan. Anggaran penjualan menggambarkan proyeksi penjualan di masa depan yang secara terperinci menjelaskan tentang jenis barang, jumlah, harga, periode, dan tempat penjualan. Secara sederhana anggaran penjualan menggambarkan proyeksi penjualan yang menjelaskan tentang jumlah dan harga barang yang akan dijual. Melalui

anggaran penjualan, dapat diketahui proyeksi penerimaan pendapatan perusahaan selama periode anggaran. Anggaran penjualan memiliki peranan yang sangat penting bagi perusahaan karena menjadi dasar pengambilan keputusan strategis manajemen. Selain itu, dalam *master budget*, anggaran penjualan juga memiliki peran yang sangat penting untuk dijadikan dasar penyusunan rencana anggaran komprehensif.

Peramalan penjualan (*sales forecast*) merupakan suatu teknik untuk memproyeksikan penjualan pada periode anggaran tertentu dengan menggunakan data dan penjualan (*sales forecast*) ini diharapkan dapat meminimalisasi risiko ketidakpastian yang dihadapi perusahaan. Risiko ketidakpastian itu bisa berupa kondisi industri, Tindakan pesaing, kebijakan pemerintah, gaya hidup dan mode, dan inovasi teknologi. Oleh karena itu, manajer perlu mempertimbangkan risiko ketidakpastian tersebut dalam membuat peramalan sehingga diperoleh prediksi penjualan yang akurat untuk periode-periode anggaran. Peramalan penjualan (*sales forecast*) merupakan langkah awal yang paling penting untuk dilakukan dalam pengambilan keputusan manajemen dan menjadi dasar perencanaan jangka panjang perusahaan pada bagian finansial peramalan merupakan dasar dalam menentukan anggaran dan pengendalian biaya. Pada bagian pemasaran, peramalan penjualan dibutuhkan untuk merencanakan produk baru strategi iklan, dan kepentingan pemasaran lainnya. Selanjutnya, pada bagian produksi, peramalan digunakan untuk membuat perencanaan kapasitas, fasilitas, produksi, penjadwalan, dan pengendalian persediaan.

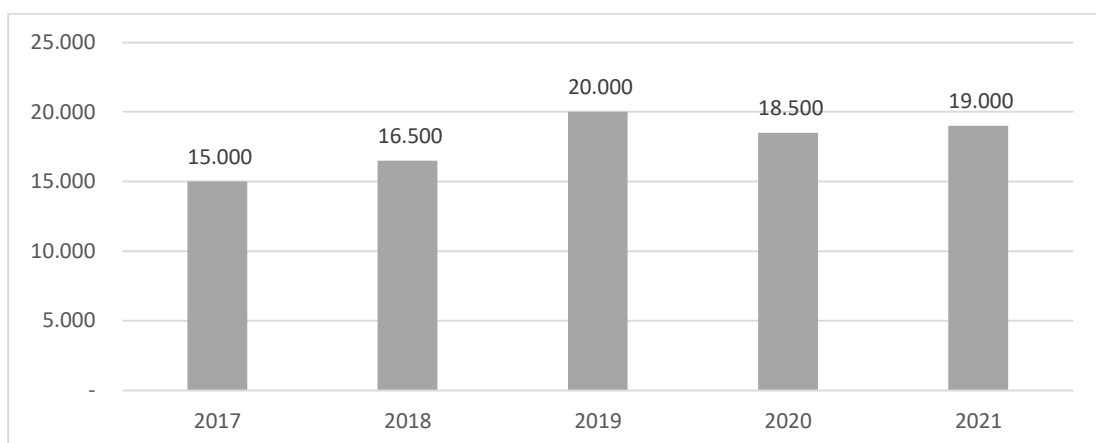
Dengan adanya peramalan penjualan maka dapat dipersiapkan program perusahaan untuk dapat mengantisipasi keadaan di masa mendatang dan untuk mengetahui peramalan penjualan terutama untuk CV. Sinar Mekarwangi yang bergerak dibidang pembuatan produksi palet kayu maka perusahaan akan dapat mengambil langkah – langkah yang lebih *efektif* dan *efisien* agar pencapaian target penjualan dapat tercapai dan terlaksana dengan baik.

Tabel 1.1 Penjualan Palet Kayu Tahun 2017 - 2021

No	Tahun	Penjualan
1	2017	17.000
2	2018	16.500
3	2019	20.000
4	2020	18.500
5	2021	19.000

Sumber CV. Sinar Mekarwangi (2022)

Table 1.2 Grafik Penjualan Palet Kayu Tahun 2017 - 2021



Sumber CV. Sinar Mekarwangi (2022)

Dari data diatas dapat dilihat penjualan tertinggi terjadi pada tahun 2019 dan mengalami penurunan disetiap tahun berikutnya, penurunan tertinggi pada tahun 2020 kemudian mengalami kenaikan pada tahun 2021. Dalam penelitian ini penulis ingin melakukan penelitian terhadap produk palet kayu pada CV. Sinar Mekarwangi yang belum memiliki peramalan penjualan untuk meramalan ketersediaan permintaan masa depan yang penuh ketidakpastian.

CV. Sinar Mekarwangi terletak pada Jl. Mekarwangi Rt. 004 Rw. 002, Mekarwangi, Cikarang Barat kabupaten Bekasi merupakan sebuah perusahaan yang bergerak dalam bidang produksi dan supplier *produk packaging dan packaging equipment* untuk

kebutuhan *local* maupun *export*. Penelitian ini bertujuan untuk mengestimasi tingkat penjualan CV. Sinar Mekarwangi yang akan datang berdasarkan dari data penjualan di periode sebelumnya berpijak dari permasalahan di atas, untuk mempelajari dan mencari tahu lebih lanjut tentang peramalan penjualan. Maka skripsi ini diberi judul yaitu :

ANALISIS PERAMALAN PENJUALAN PALET KAYU PADA CV. SINAR MEKARWANGI.

1.2. Identifikasi Masalah

Identifikasi masalah dapat diungkapkan sebagai berikut, berdasarkan latar belakang di atas:

1. Perusahaan belum memiliki metode peramalan yang tepat.
2. Perencanaan produksi yang dibuat berdasarkan permintaan customer bukan peramalan.
3. Banyaknya pesaing yang dilakukan dengan bisnis yang sama, fakta mengakibatkan pasang surut dipenjualan Palet kayu.

1.3. Batasan Masalah

Adapun batasan masalah dari latar belakang adalah:

1. Data yang digunakan dalam penelitian adalah data permintaan pada periode produk Januari 2017 sampai Desember 2021.
2. Metode yang digunakan dalam penelitian peramalan dan penjualan. Dengan penelitian yang dilakukan di histori CV. Sinar Mekarwangi.

1.4. Rumusan Masalah

Berdasarkan masalah yang telah dibatasi di atas, maka masalah dalam penelitian ini di rumuskan sebagai berikut adalah :

1. Metode peramalan kuantitatif terbaik yang manakah untuk meramalkan jumlah penjualan palet kayu pada CV. Sinar Mekarwangi?
2. Bagaimana hasil peramalan penjualan palet kayu untuk satu tahun mendatang dengan menggunakan metode peramalan kuantitatif terbaik?

1.5. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini yakni sebagai berikut, berdasarkan rumusan masalah:

1. Untuk mengetahui metode peramalan kuantitatif terbaik yang paling tepat untuk memprediksi jumlah penjualan palet kayu CV. Sinar Mekarwangi
2. Untuk mengetahui hasil ramalan penjualan palet kayu pada CV. Sinar Mekarwangi 1 tahun mendatang dengan menggunakan metode kuantitatif terbaik

1.6. Manfaat Penelitian

Manfaat yang akan diperoleh dari penelitian ini adalah :

1. Bagi Peneliti

Dapat dipraktikan sebagai pemikiran tentang ilmu pengetahuan dibidang kewirausahaan dari penelitian, kemudian sebagai bentuk pengaplikasian dari ilmu, konsep, maupun teori, dan menambah wawasan pengetahuan di bidang peramalan terutama sektor industri.

2. Bagi Perusahaan

Manfaat yang di dapat dari penelitian CV. Sinar Mekarwangi ini adalah bisa dijadikan masukan dan bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan dan mampu memberikan manfaat bagi perusahaan sebagai informasi untuk meningkatkan jumlah penjualan.

3. Bagi pembaca

Dapat memberikan gambaran tentang peramalan penjualan pada sebuah perusahaan dengan metode peramalan yang kuat dan sebagai bahan untuk penelitian selanjutnya.

1.7. Sistematika penulisan

Guna memahami lebih lanjut laporan ini, maka materi-materi yang tertera pada laporan skripsi ini dikelompokkan menjadi beberapa subbab dengan sistematika penyampaian sebagai berikut :

BAB I PENDAHULUAN

Berisi tentang latar belakang, identifikasi masalah, pembatasan masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan itu sendiri.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini berisikan teori yang berupa pengertian dan definisi yang diambil dari kutipan buku yang berkaitan dengan penyusunan laporan skripsi serta beberapa literatur yang berhubungan dengan penelitian.

BAB III METODOLGI PENELITIAN

Bab ini berisikan tentang tempat dan waktu penelitian, jenis penelitian, populasi dan sampel, teknik pengumpulan data, devinisi operasional variabel dan teknik analisis data penelitian.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisi tentang gambaran obyek penelitian, hasil penelitian dan pembahasan yang secara lebih lengkap mengupas berbagai fenomena yang ada dalam penelitian.

BAB V SIMPULAN DAN SARAN

Bab ini berisikan simpulan yang merupakan hasil akhir atas penelitian ini dan juga saran yang berisi masukan untuk pihak obyek penelitian.

DAFTAR PUSTAKA

Berisi tentang bebagai buku, jurnal, rujukan yang secara sah digunakan dalam menyusun penelitian ini.