

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Permasalahan**

PT Baturaja Multi Usaha merupakan perusahaan yang bergerak di beberapa bidang usaha, yaitu pengelola jasa distribusi, agen penerbangan, penjualan logistik dan bisnis lainnya. PT Baturaja Multi Usaha menjual semen jenis zak, curah dan big bag. Mengutip data Asosiasi Semen Indonesia (CNBC Indonesia, 2021) total kapasitas produksi semen di Indonesia sudah mencapai 116 juta ton per tahun, sedangkan total penjualan dalam negeri dan ekspor berkisar di angka 70 juta ton pada tahun 2020. Total penjualan pada semester I-2021 sudah mencapai 35,72 juta ton. Prediksi ASI, penjualan semen dalam negeri dan ekspor sampai akhir tahun mencapai 78 juta ton dengan tingkat utilisasi meningkat tipis 67,1%. Sudah sejak lama kondisi industri semen Indonesia dihadapkan dengan tingkat produksi yang kelebihan pasokan kapasitas produksi atau *oversupply* karena pertumbuhan properti yang kurang baik. Pandemi Covid-19 di tahun 2020 menambah keadaan *oversupply* semen masih akan terjadi sehingga perusahaan akan mengalami kerugian karena penumpukan barang di gudang penyimpanan.

Perusahaan dapat melakukan peramalan atau *forecasting* penjualan untuk merencanakan penjualannya di masa yang akan datang. Peramalan atau *forecasting* penjualan merupakan perkiraan penjualan untuk usaha atau untuk produk perusahaan di masa yang akan datang. Peramalan atau *forecasting* penjualan digunakan untuk memperkirakan seberapa banyak penjualan dan seberapa banyak perkiraan laba yang akan diterima pada periode selanjutnya sehingga perusahaan dapat menyusun strategi mengenai perencanaan penjualan produk dan dapat mengambil keputusan yang tepat, di antaranya mengenai persiapan persediaan bahan baku dan tenaga kerja untuk perencanaan produksi serta banyaknya biaya yang akan dikeluarkan. Perusahaan dapat menghindari kekurangan dan penumpukan produk dengan peramalan atau *forecasting* penjualan. Kekurangannya produk dapat menghambat peluang perusahaan dalam mencapai laba yang optimal, sedangkan penumpukan produk selain dapat

memenuhi gudang juga dapat mengakibatkan produk tersebut menjadi rusak dan usang. Perusahaan dapat mengetahui gambaran penjualan di masa depan meskipun peramalan atau *forecasting* penjualan tidak sepenuhnya terjadi.

Berdasarkan penyajian data penjualan yang telah penulis amati, dapat dilihat bahwa penjualan produk semen PT Baturaja Multi Usaha mengalami perubahan selama tiga tahun terakhir, yaitu tahun 2019, 2020, dan 2021. Wilayah Kalirejo, Metro dan Rumbia merupakan tiga dari beberapa wilayah penjualan perusahaan yang mengalami perubahan di tiap tahunnya. PT Baturaja Multi Usaha yang belum menggunakan perhitungan statistik untuk menganalisa data penjualan yang telah diperoleh pada tahun-tahun lalu sebagai perencanaan penjualan produknya mengakibatkan perusahaan belum dapat menentukan strategi yang tepat dalam perencanaan penjualan produk untuk waktu yang akan datang.

Perhitungan untuk menganalisa data penjualan perusahaan dapat dilakukan dengan menggunakan dua metode yaitu *judgemental methods* dan *statistic methods*. PT Baturaja Multi Usaha menggunakan *judgemental methods* dalam menyusun *forecasting* penjualannya. *Judgemental methods* memiliki kelemahan yaitu bersifat subjektif yang selalu dipengaruhi oleh pendapat pribadi. Oleh karena itu, penulisan laporan akhir ini menggunakan *statistic methods* yang didasari perhitungan statistik dengan menerapkan garis *trend* matematis menggunakan metode *least square* dan metode *trend moment* dalam menghitung perkiraan banyaknya penjualan perusahaan yang akan terjadi di masa depan. *Statistic methods* merupakan metode *forecasting* penjualan dengan melakukan perhitungan matematis sehingga dinilai cukup akurat dan hasilnya lebih objektif karena berdasarkan perhitungan yang ada. Berdasarkan *statistic methods*, penulis akan membahas mengenai perhitungan *forecasting* penjualan dan membandingkannya dengan realisasi penjualan di tahun 2021 serta menghitung *forecasting* penjualan tahun 2022 dan tahun 2023 di tiga wilayah penjualan perusahaan, yaitu wilayah Kalirejo, Metro dan Rumbia. Selisih antara realisasi penjualan perusahaan dengan *forecast* penjualan dapat digunakan untuk mengetahui metode *forecasting* yang lebih akurat dan sesuai untuk diterapkan perusahaan yang dihitung dengan menggunakan rumus perhitungan Standar Kesalahan Peramalan (SKP).

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas maka penulis tertarik untuk mengambil judul "**ANALISIS PERHITUNGAN *FORECASTING* PENJUALAN SEMEN MENGGUNAKAN METODE *LEAST SQUARE* DAN METODE *TREND MOMENT* PADA PT BATURAJA MULTI USAHA PALEMBANG**".

## **1.2 PERUMUSAN MASALAH**

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas maka masalah yang dapat dirumuskan penulis, yaitu:

1. Bagaimana perhitungan *forecasting* penjualan semen menggunakan metode *least square* dan metode *trend moment* pada PT Baturaja Multi Usaha Palembang?
2. Bagaimana perbandingan perhitungan *forecasting* penjualan berdasarkan metode *least square* dengan metode *trend moment* pada PT Baturaja Multi Usaha Palembang?

## **1.3 RUANG LINGKUP PEMBAHASAN**

Ruang lingkup pembahasan dalam laporan akhir ini dilakukan agar penulisan laporan akhir lebih jelas dan tidak menyimpang dari permasalahan yang ada, penulis membatasi pembahasan ini yaitu hanya pada perhitungan *forecasting* penjualan semen tahun 2021, 2022 dan 2023 di wilayah Kalirejo, Metro, dan Rumbia dengan melihat data penjualan tiga tahun terakhir yaitu tahun 2019, 2020 dan 2021 menggunakan metode *least square* dan metode *trend moment* pada PT Baturaja Multi Usaha Palembang.

## **1.4 TUJUAN DAN MANFAAT PENULISAN**

### **1.4.1 Tujuan Penulisan**

Berdasarkan perumusan masalah di atas maka tujuan dari penulisan laporan akhir ini adalah untuk:

1. Mengetahui perhitungan *forecasting* penjualan semen menggunakan metode *least square* dan metode *trend moment* pada PT Baturaja Multi Usaha Palembang

2. Mengetahui perbandingan perhitungan *forecasting* penjualan berdasarkan metode *least square* dengan metode *trend moment* pada PT Baturaja Multi Usaha Palembang

#### 1.4.2 Manfaat Penulisan

Manfaat dari penulisan laporan akhir ini adalah sebagai berikut:

##### 1. Secara Teoritis

- a. Referensi bagi penulis maupun pembaca untuk meningkatkan wawasan dan pengetahuan dalam menghitung *forecasting* penjualan khususnya dengan metode *least square* dan metode *trend moment*.
- b. Bahan perbandingan antara teori yang didapatkan penulis melalui buku maupun dari pembelajaran perkuliahan dengan pengaplikasiannya pada PT Baturaja Multi Usaha Palembang.

##### 2. Secara Praktis

- a. Bagi Penulis, dengan adanya penulisan laporan akhir ini maka diharapkan dapat menambah wawasan dan pengetahuan mengenai *forecasting* penjualan.
- b. Bagi Perusahaan, sebagai bahan masukan serta membantu perusahaan dalam memperkirakan jumlah penjualan produk di tahun yang akan datang sehingga dapat dijadikan bahan pertimbangan perusahaan dalam mengambil langkah yang tepat serta berguna bagi kelangsungan perusahaan.
- c. Bagi Lembaga, sebagai referensi dan bahan evaluasi bagi mahasiswa khususnya mahasiswa Jurusan Akuntansi yang akan menyusun laporan akhir di tahun berikutnya.

#### 1.5 METODE PENGUMPULAN DATA

Laporan Akhir ini disusun menggunakan metode pengumpulan data yang akurat dan objektif dalam menganalisis permasalahan yang ada pada PT Baturaja Multi Usaha, yakni:

### **1.5.1 Teknik Pengumpulan Data**

Teknik pengumpulan data yang dapat digunakan penulis sebagai pedoman dalam penulisan Laporan Akhir ini menurut Hardani, dkk. (2020:120), yaitu:

1. Observasi adalah suatu teknik atau cara mengumpulkan data yang sistematis terhadap obyek penelitian baik secara langsung maupun tidak langsung.
2. Dokumentasi berasal dari kata dokumen, yang artinya barang-barang tertulis. Metode dokumentasi berarti cara mengumpulkan data dengan mencatat data-data yang sudah ada.

Berdasarkan penjelasan yang telah diuraikan di atas, teknik pengumpulan data yang digunakan penulis untuk membantu menyelesaikan Laporan Akhir ini adalah dengan cara observasi perusahaan dan dokumentasi dengan mengumpulkan data perusahaan yang berkaitan dengan penjualan.

### **1.5.2 Sumber Data**

Menurut Hardani, dkk. (2020:247) sumber data dapat dikelompokkan menjadi dua bagian, yaitu :

1. Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari sumbernya dengan melakukan pengukuran, menghitung sendiri dalam bentuk angket, observasi, wawancara, dan lain-lain.
2. Data sekunder diperoleh secara tidak langsung dari orang lain, kantor yang berupa laporan, profil, buku pedoman, atau pustaka.

Data yang diperoleh penulis dari perusahaan terkait berdasarkan penjelasan di atas, yaitu data primer berupa observasi perusahaan dan data sekunder yang berupa sejarah singkat perusahaan, visi dan misi perusahaan, struktur organisasi dan pembagian tugas, aktivitas perusahaan, serta penyusunan dan perhitungan penjualan PT Baturaja Multi Usaha Palembang selama tiga tahun terakhir yaitu tahun 2019, tahun 2020, dan tahun 2021.

## **1.6 SISTEMATIKA PENULISAN**

Sistematika penulisan ini bertujuan untuk memberikan garis besar mengenai isi laporan akhir secara ringkas dan jelas yang masing-masing bab mempunyai hubungan yang erat satu dengan yang lainnya. Berikut ini merupakan sistematika penulisan laporan akhir secara singkat, yaitu sebagai berikut:

## **BAB I PENDAHULUAN**

Bab ini merupakan bab pendahuluan yang akan membahas mengenai latar belakang permasalahan, perumusan masalah, ruang lingkup pembahasan, tujuan dan manfaat penulisan, metode pengumpulan data, serta sistematika penulisan.

## **BAB II TINJAUAN PUSTAKA**

Bab ini akan menjelaskan mengenai teori-teori yang berhubungan yang dapat menopang penulis dalam pembuatan laporan akhir ini. Teori-teori yang digunakan terdiri dari pengertian anggaran, tujuan dan manfaat anggaran, fungsi anggaran, jenis anggaran, pengertian dan tujuan anggaran penjualan, pengertian dan tujuan *forecasting* penjualan, metode *forecasting* penjualan, perhitungan *forecasting* penjualan, analisis varians serta standar kesalahan peramalan (SKP).

## **BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN**

Bab ini berisi mengenai gambaran umum PT Baturaja Multi Usaha Palembang dimulai dari sejarah singkat perusahaan, visi dan misi perusahaan, struktur organisasi dan pembagian tugas, aktivitas perusahaan, serta penyusunan dan perhitungan penjualan semen tahun 2019-2021.

## **BAB IV PEMBAHASAN**

Bab ini berisi mengenai permasalahan yang ada pada perusahaan, yaitu berupa analisis perhitungan *forecasting* penjualan semen tahun 2021 sampai dengan tahun 2023 di wilayah Kalirejo, Metro, dan Rumbia menggunakan *statistic methods* dengan menerapkan garis *trend* matematis menggunakan metode *least square* dan metode *trend moment*, serta analisis perbandingan perhitungan *forecasting* penjualan untuk menentukan metode *forecast* yang paling sesuai untuk diterapkan di PT Baturaja Multi Usaha Palembang dengan menggunakan perhitungan standar kesalahan peramalan (SKP).

## **BAB V KESIMPULAN DAN SARAN**

Bab ini merupakan bagian akhir, penulis akan menarik kesimpulan sebagai bentuk pemecahan dari permasalahan yang ada, serta beberapa saran atau masukan yang mungkin dapat bermanfaat bagi PT Baturaja Multi Usaha Palembang dan pembaca Laporan Akhir ini.