

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Pemilihan Judul

Persaingan usaha dewasa ini menuntut pengusaha agar lebih peka terhadap keinginan dan kebutuhan konsumen akan produk yang ditawarkan. Sehingga perlu adanya manajemen yang berperan dalam menentukan jumlah penjualan. Keberhasilan suatu perusahaan dicerminkan oleh kemampuan perencanaan dalam manajemen untuk memanfaatkan peluang secara optimal sehingga dapat menghasilkan penjualan dan laba sesuai dengan yang diharapkan.

Setiap perusahaan selalu menghadapi masa depan dalam aktivitasnya, dalam rangka mencapai keberhasilannya. Oleh sebab itu semua perusahaan membutuhkan pimpinan yang mampu untuk dapat menetapkan keputusan yang tepat dalam menghadapi masa depan yang penuh ketidakpastian, agar perusahaan tersebut dapat meraih keberhasilannya. Salah satu hal yang penting adalah memperkirakan atau meramalkan besarnya permintaan pelanggan akan barang atau jasa yang dihasilkan.

Peramalan (*forecasting*) merupakan alat bantu yang penting dalam perencanaan yang efektif dan efisien khususnya dalam bidang ekonomi. Peramalan mempunyai peranan langsung pada peristiwa eksternal yang pada umumnya berada di luar kendali manajemen, seperti: ekonomi, pelanggan, pesaing, pemerintah dan lain sebagainya.

Peramalan sangat di perlukan dalam suatu perusahaan agar perusahaan tersebut dapat memperhitungkan berapa tingkat angka penjualan yang dapat terjual dengan target yang diinginkan perusahaan. Apakah target penjualan mampu memenuhi target yang diinginkan perusahaan.

Dengan adanya kegiatan peramalan penjualan ini pimpinan dapat mengambil keputusan atau kebijakan sesuai dengan hasil ramalan penjualan tersebut. Pemilihan dan penggunaan metode yang tepat menjadikan keberhasilan perusahaan dalam menawarkan produknya akan dirasakan dalam bentuk laba yang didapatkan. Peramalan penjualan juga dilakukan untuk bisa terus memenuhi

kebutuhan pelanggan yang dilihat dari hasil ramalan agar manajer dapat memperhitungkan stock persediaan.

Keberhasilan yang dicerminkan oleh kemampuan perencanaan dalam manajemen untuk memanfaatkan peluang secara optimal sehingga dapat menghasilkan penjualan dan laba sesuai dengan yang diharapkan serta untuk menghindari resiko yang tidak diinginkan sehingga dapat mencapai suatu keuntungan. Karena dalam hal ini peramalan penjualan merupakan pendekatan yang berbasis dengan memperhitungkan resiko yang mungkin akan terjadi dimasa yang akan datang. Dengan itu naik turunnya penjualan yang dicapai dapat dipergunakan sebagai alat ukur maju mundurnya suatu usaha.

Salah satu perusahaan yang membutuhkan peramalan pada permintaan produknya adalah PT Pusri Palembang PPD Sumsel. PT Pusri Palembang PPD Sumsel adalah perusahaan yang bergerak pada bidang penjualan pupuk urea untuk disalurkan pada distributor-distributor yang telah ditunjuk. PT Pusri Palembang PPD Sumsel berlokasi di Jalan Naskah Km 7 Sukarame Palembang.

Dalam kegiatan penjualan pupuk urea pada PT Pusri Palembang PPD Sumsel terjadi ketidakstabilan penjualan, pada tahun 2011 penjualan pupuk urea sebesar 220.972,30 ton di titik tertinggi penjualan pada periode 2011-2014 sedangkan pada tahun 2013 mengalami penurunan yang cukup pesat sebesar 148.405,00 ton. Adapun data penjualan yang telah dilakukan oleh PT Pusri Palembang PPD Sumsel selama periode 4 tahun terakhir adalah sebagai berikut:

Tabel 1.1
Data Penjualan Pupuk Urea PT Pusri Palembang PPD SUMSEL
Tahun 2011 - 2014

No	Periode	Penjualan (Ton)
1.	2011	220.972,30
2.	2012	186.978,80
3.	2013	148.405,00
4.	2014	149.279,20
Total		705.635,30

Sumber: PT Pusri Palembang PPD Sumsel

Berdasarkan penjelasan di atas, maka penulis tertarik untuk menulis laporan akhir dengan judul ”**PERAMALAN PENJUALAN PUPUK UREA PADA PT PUSRI PALEMBANG PPD SUMSEL**”.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian pembahasan di atas, maka rumusan masalah yang akan dibahas dalam laporan akhir ini adalah bagaimana perhitungan peramalan penjualan pupuk urea pada PT PUSRI PALEMBANG PPD SUMSEL pada tahun 2015 sampai dengan 2019.

1.3 Ruang Lingkup Penelitian

Agar dalam penulisan laporan ini terarah dan tidak menyimpang maka penulis membatasi ruang lingkup pembahasan pada peramalan penjualan pupuk urea pada PT PUSRI PALEMBANG PPD SUMSEL.

1.4 Tujuan dan Manfaat

1.4.1 Tujuan

Adapun tujuan penulisan ini, yaitu untuk mengetahui perhitungan peramalan penjualan pupuk urea pada PT PUSRI Palembang PPD SUMSEL pada tahun 2015 - 2019.

1.4.2 Manfaat

Manfaat yang diperoleh dari penulisan ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi Penulis

Membuka ide baru dan mampu menerapkan ilmu yang diterima penulis selama ini serta dapat menambah pengetahuan dan wawasan dalam bidang manajemen penjualan yang berhubungan dengan peramalan penjualan.

2. Bagi pembaca

Penulisan ini dapat dijadikan referensi bagi pembaca terutama yang berkaitan dengan kegiatan di bidang peramalan (*forecasting*).

3. Bagi Perusahaan

Memberikan informasi bagi perusahaan sebagai bahan pertimbangan untuk mengambil keputusan mengenai langkah-langkah yang dapat diambil dalam melihat peramalan atau prediksi penjualan pupuk urea ke depannya.

1.5 METODOLOGI PENELITIAN

1.5.1 Objek Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada PT Pusri PPD Sumsel yang beralamat di Jalan Naskah Km. 7 Palembang.

1.5.2 Ruang Lingkup Penulisan

Untuk mempermudah penulis dalam melakukan penulisan ini, maka penulis membatasi ruang lingkup penulisan ini pada perhitungan peramalan penjualan pupuk urea pada PT Pusri Palembang PPD Sumsel 2015 - 2019.

1.5.3 Jenis dan Sumber Data

Menurut Yusi dan Idris (2009:103), ada dua jenis data menurut cara memperolehnya yaitu:

1. Data Primer

Data primer yaitu data yang dikumpulkan dan diolah sendiri oleh suatu perusahaan organisasi atau perseorangan langsung dari objeknya. Sumber data primer ini adalah wawancara. Wawancara dilakukan kepada Pimpinan PT Pusri Palembang PPD Sumsel.

2. Data Sekunder

Data Sekunder yaitu data yang diperoleh dalam bentuk yang sudah dikumpulkan dan diolah oleh pihak lain, biasanya sudah dalam bentuk publikasi. Pada penelitian ini yang menjadi sumber data sekunder adalah data yang diperoleh dari studi kepustakaan dan data yang telah diolah dari PT Pusri Palembang PPD Sumsel seperti data penjualan pupuk urea.

1.5.4 Metode Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penulisan ini adalah:

1. Riset Pustaka (*Library Research*)

Menurut Supranto (2012:28), riset pustaka adalah riset yang dilakukan dengan jalan membaca literatur, berupa buku-buku atau jurnal dan sumber data lainnya di dalam perpustakaan.

2. Riset Lapangan (*Field Research*)

Menurut Supranto (2012:28), riset lapangan adalah riset yang dilakukan dengan jalan mendatangi rumah tangga, perusahaan-perusahaan, sawah-sawah dan tempat-tempa lainnya. Jadi usaha pengumpulan data dilakukan langsung dengan mendekati para responden baik dengan melakukan wawancara maupun dengan jalan observasi..

- a. Wawancara (*Interview*)

Wawancara ialah kegiatan yang dilakukan untuk mendapatkan informasi secara langsung dengan mengungkapkan pertanyaan-pertanyaan kepada pimpinan atau karyawan PT Pusri Palembang PPD Sumsel

- b. Observasi (*Observation*)

Observasi adalah pengumpulan data yang dilakukan dengan cara pengamatan langsung kepada objek yang akan diteliti.

1.5.5 Analisis Data

Dalam penulisan laporan ini, penulis menggunakan dua metode penelitian, yaitu:

1. Metode kuantitatif

Menurut Yusi dan Idris (2009:102), data kuantitatif adalah data yang diukur dalam skala numerik (angka). Data yang telah dikumpulkan oleh penulis dianalisis dengan menggunakan metode runtun waktu (*time series*) sedangkan untuk meramalkan penjualan pada tahun 2015 sampai dengan 2019 menggunakan analisis Kuadrat Terkecil.

2. Metode Deskriptif Kualitatif

Menurut Yusi dan Idris (2009:102), data kualitatif adalah data yang diukur dalam suatu skala numerik (angka). Namun, karena dalam statistik semua data harus dalam bentuk angka, maka data kualitatif umumnya dikuantitatifkan agar formulasi statistik dapat dipergunakan. Didalam penelitian ini data yang akan diukur adalah data kualitatif yang diperoleh melalui wawancara dengan Pimpinan PT Pusri Palembang PPD Sumsel.