

# **BAB 1**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Kemajuan zaman yang semakin hari semakin berkembang ini membuat kebutuhan masyarakat yang harus dipenuhi semakin banyak. Sehingga semakin banyak pula perusahaan yang didirikan untuk memenuhi kebutuhan manusia yang semakin banyak tersebut. Semakin banyak perusahaan yang didirikan maka semakin banyak pula perusahaan yang bersaing untuk paling unggul dalam memenuhi kebutuhan manusia.

Persaingan antar perusahaan semakin ketat seiring dengan kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi. Hal ini akan memacu para pengusaha untuk meningkatkan kinerja perusahaannya dalam usaha memaksimalkan laba. Tujuan dari berdirinya suatu perusahaan pada dasarnya adalah untuk memperoleh keuntungan yang sebesar-besarnya guna mempertahankan kelangsungan hidupnya. Dalam rangka untuk memaksimalkan laba maka perusahaan dituntut dapat menetapkan keputusan yang tepat dalam menghadapi masa depan. Salah satu hal yang dapat dilakukan untuk menetapkan keputusan dimasa yang akan datang adalah dengan memperkirakan atau meramalkan besarnya permintaan pelanggan terhadap barang atau jasa yang dihasilkan.

Peramalan sangat diperlukan dalam suatu perusahaan agar perusahaan tersebut dapat memperhitungkan berapa tingkat angka penjualan yang dapat dijual oleh perusahaan tersebut dengan target yang diinginkan perusahaan. Melihat dengan teliti apa saja yang dibutuhkan oleh perusahaan untuk memproduksi barang atau jasa, baik mengenai peralatan maupun perlengkapan produksi perusahaan. Peramalan adalah seni atau ilmu untuk memperkirakan kejadian di masa depan dan melibatkan pengambilan data historis dan memproyeksikannya ke masa mendatang dengan suatu bentuk model matematis (Heizer dan Render, 2009:162).

Perusahaan dapat melakukan peramalan mengenai bahan dasar produk, baik itu berupa bahan mentah maupun barang setengah jadi. Bahan mentah adalah bahan baku yang belum mengalami pengolahan sehingga belum dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan manusia sedangkan barang setengah jadi adalah barang yang sudah diproses tetapi belum dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan manusia dan memerlukan proses lebih lanjut.

Salah satu perusahaan yang menghasilkan bahan mentah maupun barang setengah jadi dan membutuhkan peramalan pada permintaan produknya adalah PT Laras Astra Kartika. PT Laras Astra Kartika merupakan perusahaan yang bergerak di bidang perkebunan kelapa sawit. Dalam kegiatan penjualan CPO (*crude palm oil*) pada PT Laras Astra Kartika terjadi tidak stabilnya penjualan.

Penyebab tidak stabilnya penjualan itu sendiri dapat terjadi diakibatkan beberapa faktor seperti saat tidak musimnya buah kelapa sawit atau langkahnya buah kelapa sawit untuk ditemukan sehingga membuat produksi cpo menurun, dapat juga terjadi dikarenakan musim penghujan sehingga akses untuk keperkebunan kelapa sawit terhalang oleh genangan air atau rusaknya jalanan untuk menuju ke perkebunan, dapat juga terjadi karena kurangnya konsumen dalam memesan CPO (*crude palm oil*) tersebut dan juga dapat terjadi akibat terlalu banyaknya produksi cpo tersebut sehingga membuat pihak perusahaan harus menjual produknya dengan harga yang murah karena produk seperti cpo tidak dapat disimpan secara lama dan hanya dapat bertahan selama 2 (dua) minggu atau sebaliknya perusahaan hanya sedikit memproduksi cpo tersebut dikarenakan musim dan sulitnya untuk mendapatkan buah kelapa sawit tersebut.

Adapun data penjualan yang telah dilakukan oleh PT Laras Astra Kartika selama periode 5 tahun terakhir adalah sebagai berikut:

**Tabel 1.1**  
**Data Penjualan CPO dan PK PT Laras Astra Kartika**  
**Tahun 2011-2015**

No	Periode	Penjualan CPO (Ton)
1.	2011	5.415
2.	2012	5.495
3.	2013	5.276
4.	2014	2.716
5.	2015	2.964

Sumber: PT Laras Astra Kartika

Berdasarkan Tabel 1.1 dapat dilihat gambaran bahwa pada tahun 2012 merupakan titik tertinggi penjualan pada periode 2011-2015 dikarenakan harga CPO (*crude palm oil*) cukup rendah dipasar sedangkan pada tahun 2014 dan 2015 mengalami penurunan yang sangat pesat dan merupakan titik terendah penjualan pada periode tahun 2011-2015 pada PT Laras Astra Kartika disebabkan faktor alam dimana perusahaan-perusahaan yang memproduksi CPO (*crude palm oil*) mengalami kesulitan dalam mendapatkan buah kelapa sawit yang diakibatkan oleh faktor alam seperti cuaca yang tak mendukung untuk pertumbuhan buah kelapa sawit tersebut sehingga membuat penjualan cpo mengalami penurunan yang sangat berbeda dengan tahun-tahun sebelumnya.

Berdasarkan uraian diatas, maka penulis tertarik untuk menulis laporan akhir dengan judul “**Analisis Peramalan Penjualan CPO (*Crude Palm Oil*) Pada PT Laras Astra Kartika**”.

## 1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka rumusan masalah dalam laporan akhir ini adalah “Bagaimana analisis peramalan (*Forecasting*) penjualan CPO (*Crude Palm Oil*) untuk masa yang akan datang pada PT Laras Astra Kartika?”

## 1.3 Ruang Lingkup Pembahasan

Sehubungan dengan permasalahan tersebut diatas, maka penulis membatasi ruang lingkup yang akan dibahas yaitu mengenai peramalan penjualan untuk periode yang akan datang pada PT Laras Astra Kartika.

## 1.4 Tujuan dan Manfaat

Adapun tujuan dan manfaat penulisan laporan akhir ini adalah:

### 1.4.1 Tujuan

Adapun tujuan yang hendak dicapai penulis dalam melakukan penelitian ini adalah untuk mengetahui peramalan penjualan CPO (*Crude Palm Oil*) di masa yang akan datang pada PT Laras Astra Kartika.

### 1.4.2. Manfaat

Adapun manfaat penulisan Laporan Akhir ini adalah sebagai berikut:

#### 1. Bagi Perusahaan

Penulisan laporan ini diharapkan dapat dijadikan sebagai masukan dan referensi yang mungkin berguna dan dapat diterima dengan baik bagi perusahaan sebagai masukan atau pertimbangan dalam mengambil keputusan mengenai langkah-langkah yang dapat diambil untuk melihat peramalan atau peluang dimasa yang akan datang.

#### 2. Bagi Penulis

Penulisan laporan ini diharapkan dapat bermanfaat untuk mengetahui dan menambah pengetahuan serta menyesuaikan dengan teori yang ada mengenai manajemen produksi dan operasi

khususnya yang berhubungan dengan Manajemen Peramalan (*Forecasting*).

### 3. Bagi akademis

Penulisan laporan ini dapat sebagai pengetahuan dan referensi untuk penulisan Laporan Akhir khususnya mengenai Manajemen Peramalan (*Forecasting*).

## 1.5 Metodologi Penelitian

### 1.5.1 Ruang Lingkup Penelitian

Untuk mempermudah penulis dalam melakuakn penelitian, maka penulis membatasi ruang lingkup penelitian pada perhitungan peramalan penjualan CPO (*Crude Palm Oil*) pada PT Laras Astra Kartika di masa yang akan datang.

### 1.5.2 Jenis dan Sumber Data

Berikut jenis dan sumber data menurut Yusi dan Idris (2010:6) berdasarkan cara memperolehnya, antara lain:

#### 1. Data Primer

Data primer yaitu data yang dikumpulkan dan diolah sendiri oleh suatu organisasi atau perseorangan langsung dari objeknya. Pada penelitian ini, data primer yang penulis peroleh didapat secara langsung dari karyawan PT Laras Astra Kartika melalui wawancara berupa tanya jawab langsung untuk mendapatkan informasi yang penulis perlukan dalam penulisan Laporan Akhir ini.

#### 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, data sekunder yang penulisan peroleh dari studi kepustakaan dan data yang telah

diolah dari PT Laras Astra Kartika mengenai data penjualan dan profil perusahaan PT Laras Astra Kartika.

## 1.6 Teknik Pengumpulan Data

Pada penulisan penelitian ini, penulis menggunakan beberapa metode pengumpulan data menurut Supranto (2002:28), antara lain:

### 1. Riset Lapangan (*Field Research*)

Riset lapangan adalah riset yang dilakukan atau pengumpulan data yang dilakukan secara langsung mendekati para responden baik dengan melakukan wawancara maupun dengan jalan observasi.

#### a. Wawancara

Wawancara ialah kegiatan yang dilakukan untuk mendapatkan informasi secara langsung dengan mengungkapkan pertanyaan-pertanyaan. Pada penelitian ini merupakan metode pengumpulan data dengan cara melakukan tanya jawab secara langsung yang penulis lakukan dengan salah satu pegawai PT Laras Astra Kartika.

### 2. Riset Kepustakaan (*Library Research*)

Riset pustaka adalah riset yang dilakukan dengan jalan membaca literatur, berupa buku-buku atau majalah jurnal dan sumber data lainnya di dalam perpustakaan.

## 1.7 Teknik Analisis Data

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

### 1. Metode Kualitatif

Menurut Yusi dan Idris (2010:5) data kualitatif adalah data yang tidak dapat 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. Di dalam penelitian ini penulis menggunakan data

kualitatif tersebut sebagai alat untuk memberikan kesimpulan atas data dan informasi yang diperoleh oleh penulis melalui pengamatan pada PT Laras Astra Kartika dengan menggunakan metode Peramalan (*Forecasting*).

## 2. Metode Kuantitatif

Menurut Yusi dan Idris (2010:4) data kuantitatif adalah data yang diukur dalam skala numerik (angka). Data yang telah dianalisis dengan menggunakan metode runtun waktu (*time series*) untuk meramalkan penjualan pada masa yang akan datang. Sedangkan untuk menganalisis peramalan permintaan CPO (*Crude Palm Oil*) pada tahun 2016 sampai dengan 2020 menggunakan analisis kuadrat terkecil (*least squares*).

Adapun rumus yang digunakan adalah:

### a. Persentase Perubahan (Kenaikan/Penurunan)

Realisasi adalah sebagai berikut:

$$\text{Perubahan } (\Delta Y) = Y^t - Y^{t-1}$$

$$\text{Persentase kenaikan/perubahan} = \left( \frac{\Delta Y}{Y^{t-1}} \right) \times 100\%$$

Keterangan:

$Y^t$  = Waktu

$Y^{t-1}$  = Waktu Sebelumnya

### b. Metode Kuadrat Terkecil

Menurut Yusi dan Idris (2010:111) model deret waktu (*time series*) adalah suatu teknik atau metode prediksi dengan menggunakan analisis hubungan antara variabel yang dicari atau diramalkan dengan hanya satu-satunya variabel bebas yang mempengaruhinya yang merupakan variabel waktu.

Regresi linier sederhana dari model deret waktu

Notasi regresi sederhana merupakan pola garis lurus itu dinyatakan sebagai:

$$Y = a + bX$$

Keterangan:

Y = Variabel yang diramalkan (volume penjualan)

a dan b = Parameter atau koefisien regresi

X = Periode waktu