

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perusahaan tumbuh dan berkembang baik di bidang industri, jasa maupun dagang mempunyai tujuan untuk mencapai laba yang maksimal tidak terkecuali dalam bidang sektor pertanian seperti ekspor impor karet alam. Karet alam merupakan salah satu komoditi perkebunan yang sangat penting peranannya dalam perekonomian Indonesia. Indonesia merupakan negara kedua pengeksport terbesar karet di dunia setelah thailand, jumlah *suplai* karet Indonesia sangat penting tidak hanya untuk pasar domestik tetapi juga untuk pasar global. Terjadinya kegiatan ekspor-impor ini dikarenakan negara-negara di dunia mempunyai perbedaan sumber daya, iklim, letak geografis, jumlah penduduk, pengetahuan dan teknologi. Indonesia merupakan salah satu negara yang kaya akan sumber daya alam terutama dalam bidang perkebunan, hal inilah yang menyebabkan Indonesia mampu untuk bersaing dalam perdagangan internasional. Selain sebagai sumber pendapatan dan kesejahteraan masyarakat serta sebagai pendorong pertumbuhan ekonomi sentra-sentra baru di wilayah sekitar perkebunan karet, komoditi ini juga memberikan kontribusi yang signifikan sebagai sumber devisa negara.

Sumatera Selatan merupakan salah daerah terbesar ke 5 (lima) yang berperan dalam kegiatan ekspor karet di pasar dunia. Permintaan karet sumsel di pasar dunia cukup tinggi, hal ini dapat dilihat dari data Badan Statistik Sumsel pada tahun 2014 - 2016 pada tabel 1.1 berikut:

Tabel 1.1
Permintaan Karet Sumsel Periode 2014 – 2016

Tahun	Ekspor Karet (Ton)
2014	1.015.111 Ton
2015	1.013.120 Ton
2016	998.632 Ton

Sumber: BPS Sumsel, 2017.

Dapat dilihat pada tabel 1.1 permintaan karet Sumsel selama 3 tahun terakhir mengalami penurunan. Penurunan ini dapat disebabkan oleh beberapa faktor baik faktor eksternal maupun internal perusahaan. Namun, dalam hal ini penulis tidak membahas mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi penurunan permintaan karet, penulis hanya membahas mengenai dampak yang akan terjadi pada perusahaan akibat terjadinya penurunan tersebut. Berdasarkan hal ini untuk menjaga kestabilan permintaan karet di pasar karet dunia, perusahaan harus mampu menghasilkan produk karet yang berkualitas dan mampu menganalisis lingkungan usaha serta memprediksi berbagai kemungkinan yang akan terjadi di masa depan.

Salah satu kegiatan memprediksi kemungkinan yang akan terjadi di masa depan adalah kegiatan peramalan atau *forecasting* penjualan produk. Perusahaan dapat memperhitungkan jumlah produk yang akan terjual pada masa yang akan datang dengan target yang diinginkan perusahaan, sehingga dapat mengantisipasi kemungkinan terjadinya kerugian. Selain itu, dengan dilakukannya peramalan, perusahaan dapat memprediksi besarnya jumlah permintaan akan suatu produk untuk menjadi dasar pengendalian (Assauri,2016:73).

Dalam kaitannya dengan penyusunan rencana penjualan, informasi yang diperoleh dari peramalan penjualan akan memberikan gambaran yang berguna tentang tingkat permintaan produk di pasar. Baik atau tidaknya tingkat penjualan suatu produk pada dasarnya tidak hanya berdasarkan kemampuan ataupun

penggunaan metode peramalan yang tepat. Tetapi juga proses perencanaan produksi yang menentukan kualitas dan mutu produk.

Salah satu perusahaan karet alam yang menghasilkan barang setengah jadi dan membutuhkan peramalan pada permintaan produknya adalah PT Kirana Musi Persada. PT Kirana Musi Persada merupakan anak perusahaan Kirana Megatara Group yang bergerak dalam bidang produsen karet remah (*Crumb Rubber*) yang menghasilkan produk karet dengan spesifikasi teknikal yang disebut dengan SIR (*Standar Indonesian Rubber*) terbesar di Indonesia dengan pangsa pasar lebih dari 18% dan semakin berkembang dari tahun ketahun. Namun, dalam kegiatan penjualan karet pada PT Kirana Musi Persada mengalami ketidak stabilan penjualan, yang dapat dilihat dari data penjualan selama lima tahun terakhir pada tabel 1.2 berikut ini :

Tabel 1.2
Volume Produksi dan Volume Penjualan Karet Remah PT Kirana Musi Persada Sekayu

Tahun	Volume Produksi	Volume Penjualan
2013	46.177.950 Kg	55.624.380 Kg
2014	46.852.015 Kg	49.889.000 Kg
2015	43.619.975 Kg	43.839.180 Kg
2016	43.520.120 Kg	42.884.800 Kg
2017	51.101.075 Kg	51.266.600 Kg

Sumber: PT Kirana Musi Persada, 2017.

Berdasarkan tabel 1.1 dapat dilihat bahwa jumlah volume penjualan lebih besar dibandingkan jumlah produksi dikarenakan tersedianya persediaan karet pada tahun sebelumnya. Dari tabel tersebut juga dapat dilihat bahwa pada tahun 2013 merupakan titik tertinggi penjualan pada periode 2013-2017 dan pada tahun 2014-2016 mengalami penurunan yang sangat signifikan dan merupakan titik terendah penjualan periode 2013-2017, namun pada tahun 2017 penjualan karet mengalami kenaikan kembali. Ketidak stabilan penjualan karet pada PT Kirana

Musi Persada dipengaruhi oleh permintaan karet Sumsel pada tabel 1.1 diatas, ketidak stabilan ini berdampak terhadap pendapatan yang diperoleh oleh perusahaan, dengan demikian juga berpengaruh terhadap pegawai yaitu perusahaan tidak memperpanjang kontrak dengan pegawai-pegawai kontraknya dan biaya-biaya produksi yang dikeluarkanpun tidak menentu sehingga membuat volume produksi juga mengalami ketidak stabilan.

Menurut Purba dalam Setyawan, dkk (2016:12) Harga karet di pasar dunia dipengaruhi oleh tingginya permintaan terhadap komoditas tersebut di negara-negara yang mengalami pertumbuhan ekonomi yang pesat seperti China, India, dan Asia Pasifik. Indonesia pada tahun 2014 hanya mampu memberikan kontribusi untuk kebutuhan karet dunia sebanyak 2,41 juta ton karet alam atau urutan kedua setelah Thailand yang sebesar 3,25 juta ton.

Berdasarkan uraian diatas, maka penulis tertarik untuk menulis laporan akhir dengan judul **“Analisis Peramalan Penjualan Karet pada PT Kirana Musi Persada Sekayu”**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian yang telah dijelaskan pada latar belakang diatas, permasalahan yang akan dibahas adalah Bagaimana analisis peramalan (*Forecasting*) penjualan karet untuk masa yang akan datang pada PT Kirana Musi Persada Sekayu ?

1.3 Ruang Lingkup Pembahasan

Sebagaimana penjelasan di atas mengenai manajemen produksi dan operasi yang pembahasannya sangat luas, maka penulis membatasi ruang lingkup masalah yang akan di bahas agar lebih teratur dan tidak menyimpang, serta tidak mengalami hambatan dalam penyelesaiannya. Adapun ruang lingkup pembahasan pada laporan akhir ini yaitu bagaimana cara perhitungan peramalan penjualan karet di masa yang akan datang dengan menggunakan metode proyeksi *trend* dan perhitungan kuadrat terkecil (*least-square*) pada PT Kirana Persada Sekayu pada.

1.4 Tujuan dan Manfaat Penulisan

1.4.1 Tujuan Penulisan

Adapun tujuan pelaksanaan penelitian ini yaitu:

1. Mengetahui peramalan penjualan karet dimasa yang akan datang pada PT Kirana Musi Persada Sekayu.
2. Untuk menjadi sumber referensi dan informasi bagi Mahasiswa Jurusan Administrasi dalam membuat Laporan Akhir.

1.4.2 Manfaat Penulisan

Adapun manfaat yang dari penulisan lapora ini yaitu:

1. Bagi Penulis

Menambah pengetahuan penulis mengenai materi-materi manajemen produksi dan operasi khususnya dalam menghitung peramalan penjualan dengan metode proyeksi *trend* menggunakan perhitungan kuadrat terkecil (*least-square*).

2. Bagi Akademis

Penulisan ini dapat dijadikan sebagai referensi dan sumber bacaan bagi rekan-rekan Mahasiswa atau pihak-pihak lainnya yang ingin memperdalam lebih lanjut mata kuliah Manajemen Produk dan Operasi.

3. Bagi Perusahaan

Memberikan masukan yang positif bagi PT Kirana Musi Persada berkaitan dengan peramalan penjualan karet agar dapat memaksimalkan laba yang diperoleh dan meminimalisir kerugian yang mungkin akan terjadi.

1.5 Metodologi Penelitian

1.5.1 Ruang Lingkup Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada PT Kirana Musi Persada yang beralamat di Jalan Sekayu-Babat Toman km.131, Musi Banyuasin, Sumatera Selatan.

1.5.2 Jenis dan Sumber Data

Menurut Yusi dan Idris (2009:103) berdasarkan cara memperoleh data ada dua, yaitu sebagai berikut:

a. Data Primer

Data primer yaitu data yang dikumpulkan dan diolah sendiri oleh suatu organisasi atau perseorangan langsung dari objeknya . Data primer yang penulis peroleh didapat secara langsung dari karyawan PT Kirana Musi Persada, khususnya bagian produksi melalui wawancara berupa tanya jawab langsung untuk mendapatkan informasi mengenai penjualan karet yang meliputi produk yang dihasilkan, harga beli bahan baku olahan rakyat, harga jual karet yang telah diolah, proses produksi, negara-negara tujuan ekspor karet, gaji karyawan perbulan, dampak dari penurunan penjualan, dan sistem penjualan karet yang penulis perlukan dalam penulisan laporan akhir ini.

b. Data Sekunder

Data sekunder yaitu data yang diperoleh bentuk yang sudah dikumpulkan dan diolah oleh pihak lain, biasanya sudah dalam bentuk publikasi. Pada laporan ini, data sekunder yang penulis peroleh dari studi kepustakaan dan dokumentasi berupa tulisan data yang telah diolah dari PT Kirana Musi Persada (dalam bentuk Ms.Excel) mengenai penjualan seperti jumlah produksi per tahun, biaya produksi, persediaan serta volume penjualan selama 5 tahun terakhir, dan profil perusahaan PT Kirana Musi Persada.

1.6 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang dilakukan dalam pelaksanaan penelitian Laporan Akhir yaitu sebagai berikut:

1. Riset Kepustakaan

Yaitu teknik pengumpulan data dengan mengadakan studi penelaahan terhadap buku-buku, literatur-literatur, catatan-catatan, dan laporan-laporan yang ada baik dalam bentuk cetak maupun elektronik. Pada teknik pengumpulan data ini penulis mengumpulkan data dan informasi dengan membaca buku-buku manajemen produksi dan operasi khususnya yang berkaitan dengan peramalan penjualan.

2. Riset Lapangan

Yaitu teknik pengumpulan data yang diperoleh secara langsung dengan mendatangi tempat yang menjadi objek pembahasan untuk memperoleh data-data yang penulis butuhkan mengenai penjualan yang telah dicapai oleh perusahaan. Adapun teknik yang digunakan antara lain:

- a. Wawancara

Menurut Sugiyono (2010:194) wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data, apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti, dan juga apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam dan jumlah respondennya sedikit/kecil. Dalam penelitian ini penulis menggunakan jenis wawancara terstruktur. Hal ini dikarenakan pokok-pokok pertanyaan sudah dibuat kerangka dan garis besarnya, sehingga pertanyaan lebih terstruktur dan terarah. Penulis mengumpulkan data dengan cara melakukan wawancara langsung dengan Manajer kasi *Export* PT Kirana Musi Persada Sekayu pada tanggal 26 Maret 2018. Hal ini bertujuan untuk memperoleh informasi secara terperinci.

- b. Dokumentasi

Menurut Sugiyono (2010:200) dokumentasi merupakan salah satu catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumentasi bisa berbentuk

tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang. Pada laporan akhir ini penulis mengumpulkan data dari dokumentasi dalam bentuk tulisan berupa angka melalui Ms. Excel mengenai jumlah penjualan pada PT Kirana Musi Persada.

1.7 Analisis Data

a. Metode Analisa Data Deskriptif Kualitatif

Menurut Kuncoro (2003:124) Data Kualitatif adalah data yang tidak dapat diukur dalam skala numerik. Namun, karena dalam statistik semua data yang harus dalam bentuk angka, maka data kualitatif umumnya dikuantitatifkan agar formulasi statistik dapat dipergunakan. Didalam penelitian ini penulis menggunakan data kualitatif tersebut sebagai alat ukur untuk memberikan kesimpulan atas data dan informasi yang diperoleh oleh penulis melalui pengamatan pada PT Kirana Musi Persada dengan menggunakan metode peramalan (*Forecasting*).

b. Metode Analisa Data Kuantitatif

Menurut Kuncoro (2003:124) Data Kuantitatif adalah data yang diukur dalam suatu skala numerik (angka). Data yang telah dianalisis dengan metode deret waktu (*time series*) untuk meramalkan penjualan pada masa yang akan datang. 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.

Metode deret waktu (*time series*) yang digunakan untuk menganalisis data adalah Metode trend kuadrat terkecil. Adapun rumus yang digunakan yaitu:

1. 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

Sebelum dilakukannya perhitungan peramalan penjualan yang akan dicapai oleh PT Kirana Musi Persada 3 tahun kedepan, penulis melakukan perhitungan persentase perubahan penjualan per tahun selama 5 tahun terakhir menggunakan perhitungan persentase kenaikan/perubahan diatas.

2. Metode Kuadrat Terkecil

Menurut Handoko (2010:272) metode perhitungan Trend kuadrat terkecil (*Least Square*) adalah salah satu metoda yang paling luas digunakan untuk menentukan persamaan trend data. Rumus yang digunakan dalam perhitungan Trend kuadrat terkecil yaitu:

$$Y = a + bX$$

$$\text{dimana } a = \frac{\sum Y}{n} \text{ dan } b = \frac{\sum XY}{\sum X^2}$$

Keterangan:

Y = Variabel yang diramalkan (volume penjualan)

a dan b = Parameter atau koefisien regresi

X = Periode waktu

Setelah diketahui persentase perubahan penjualan yang terjadi pada PT Kirana Musi Persada selama 5 tahun terakhir. Selanjutnya dilakukan perhitungan kuadrat terkecil, perhitungan ini digunakan untuk menghitung jumlah *trend* penjualan dan peramalan penjualan yang akan dicapai oleh PT Kirana Musi Persada selama 3 tahun ke depan.