

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Pemilihan Judul

Kegiatan penjualan merupakan unsur yang paling aktif dalam operasi perusahaan. Dalam menjalankan aktivitas, perusahaan memiliki peluang yang baik di masa sekarang maupun yang akan datang. Peluang dimasa yang akan datang tidak selamanya menghasilkan peluang dan keuntungan yang baik. Untuk menghindari dan meminimalisasi kerugian penjualan di masa yang akan datang, maka perusahaan melakukan suatu kegiatan peramalan.

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.

Peramalan atau (*forecasting*) adalah suatu usaha untuk meramalkan keadaan di masa yang akan datang melalui pengujian keadaan di masa lalu (Prasetya dan Lukiastuti, 2009:43).

Pentingnya melakukan peramalan penjualan antara lain adalah untuk pengawasan persediaan, hal ini dilakukan jika persediaan terlalu kecil maka akan mempengaruhi kelancaran dalam kegiatan penjualan. Peramalan penjualan juga dapat mengetahui kemungkinan kegiatan dikemudian hari, sehingga para manajer perusahaan dapat mempersiapkan program dan tindakan perusahaan untuk mengantisipasi keadaan dimasa yang akan datang, sehingga resiko kegagalan dapat diminimumkan. PT Lautan Berlian Utama Motor Palembang merupakan salah satu perusahaan yang bergerak dibidang otomotif. PT Lautan Berlian Utama Motor Palembang berlokasi di Jalan A. Yani No. 17 Kelurahan 13 Ulu Palembang.

Dalam kegiatan penjualan mobil PT Lautan Berlian Utama Motor Palembang menjual berbagai macam jenis mobil, yaitu Colt T120, Colt L300, Colt Diesel, Fuso, Grandis, Lancer, Maven, Mirage, Outlader Sport,

Pajero Sport dan Strada Triton. Dari sejumlah penjualan mobil yang dijual, mobil Colt Diesel dan Colt L300 yang paling banyak jumlahnya pada setiap tahunnya.

Tabel 1.1
Data Penjualan Mobil Mitsubishi
Tahun 2010 – 2013

No	Type Kendaraan	Penjualan Th. 2010 Unit	Penjualan Th. 2011 Unit	Penjualan Th. 2012 Unit	Penjualan Th. 2013 Unit
1.	Colt T120	30	104	87	47
2.	Colt L300	223	493	466	316
3.	Colt Diesel	530	1274	1030	614
4.	Fuso	50	270	163	88
5.	Pajero Sport	126	269	230	147
6.	Strada Triton	106	179	133	120

(Sumber: PT Lautan Berlian Utama Motor Palembang, 2014)

Dari tabel 1.1 diatas memberikan gambaran bahwa penjualan meningkat pada tahun 2011 sedangkan pada tahun 2012 dan 2013 penjualan mengalami penurunan. Penurunan penjualan tahun 2012 dan 2013 pada PT Lautan Berlian Utama Motor Palembang disebabkan oleh faktor ekonomi yang dimana perusahaan-perusahaan karet dan sawit mengalami penurunan harga jual karet dan sawit yang menyebabkan turunnya proses penjualan pada perusahaan tersebut. Menurunnya proses penjualan tersebut berpengaruh terhadap penjualan mobil pada PT Lautan Berlian Utama Motor Palembang dimana perusahaan-perusahaan tersebut tidak melakukan pembelian mobil angkutan barang pada PT Lautan Berlian Utama Motor Palembang.

Untuk mengatasi penurunan penjualan PT Lautan Berlian Utama Motor Palembang memberikan bonus kepada konsumen sebuah bingkisan barang elektronik seperti televisi dan *smartphone*, memberikan *cash back* uang tunai kepada konsumen, memberikan undian berhadiah berupa mobil. Tujuan tersebut untuk menarik minat konsumen untuk membeli kembali

mobil pada PT Lautan Berlian Utama Motor Palembang dengan tidak menurunkan harga jual mobil tersebut.

Berdasarkan informasi yang penulis dapat, PT Lautan Berlian Utama Motor Palembang melakukan peramalan penjualan dengan menggunakan metode kualitatif dimana PT Lautan Berlian Utama Motor Palembang melakukan survei pasar konsumen yaitu dengan melihat data nomor kepolisian pada badan kepolisian untuk mengetahui keinginan konsumen, mengambil opini dari beberapa manajer tingkat tinggi, dan melihat data penjualan pada masa lalu yang akan diperkirakan untuk masa yang akan datang dengan bertujuan meningkatkan keuntungan pada PT Lautan Berlian Utama Motor. Berdasarkan penjelasan di atas, maka penulis tertarik untuk menulis laporan akhir dengan judul **“PERAMALAN PENJUALAN MOBIL MITSUBISHI PADA PT LAUTAN BERLIAN UTAMA MOTOR PALEMBANG”**.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka rumusan masalah dalam laporan akhir ini adalah “Bagaimana tingkat penjualan mobil merk Mitsubishi pada PT Lautan Berlian Utama Motor Palembang di tahun 2014 dan 2015?”.

1.3 Ruang Lingkup Pembahasan

Agar pembahasan laporan akhir ini dapat lebih terarah dan tidak menyimpang dari perumusan masalah yang ada, maka penulis membatasi ruang lingkup pembahasan pada peramalan penjualan mobil Mitsubishi di PT Lautan Berlian Utama Motor cabang Palembang dengan menggunakan metode *Time Series*.

1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian

1.4.1. Tujuan Penelitian

Untuk mengetahui peramalan penjualan pada tahun 2014 dan 2015 dengan menggunakan teknik analisis runtun waktu (*Time Series*) metode kuadrat terkecil .

1.4.2. Manfaat Penelitian

Hasil penulisan laporan akhir diharapkan dapat memberikan manfaat:

1. Bagi Perusahaan

Diharapkan dapat digunakan untuk perencanaan penjualan jangka menengah bagi perusahaan dalam mengambil langkah-langkah untuk melihat peluang dimasa yang akan datang.

2. Bagi Penulis

Untuk menambah wawasan mengenai manajemen produksi dan operasi khususnya yang berhubungan dengan manajemen peramalan (*Forecasting*).

3. Bagi Pihak Lain

Penulisan ini dapat digunakan sebagai sumber bacaan dan literatur untuk penelitian selanjutnya.

1.5 Metodologi Penelitian

1.5.1. Ruang Lingkup Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan pada PT Lautan Berlian Utama Motor Palembang yang berada di Jalan A. Yani No. 17 Kelurahan 13 Ulu Palembang di bagian staf promosi analis.

1.5.2. Jenis dan Sumber Data

Dalam melakukan penelitian ini diperlukan data-data yang objektif tentang keadaan perusahaan yang akan diteliti dan dicari pemecahan masalahnya. Menurut Yusi dan Idris (2009:103), data menurut cara memperolehnya dibagi menjadi dua, yaitu sebagai berikut:

- a. Data Primer

Data yang dikumpulkan dan diolah sendiri oleh suatu organisasi atau perseorangan langsung dari objeknya. Data ini

diperoleh dari wawancara kepada staf promosi analis PT Lautan Berlian Utama Motor Palembang.

b. Data Sekunder

Data yang diperoleh dalam bentuk yang sudah dikumpulkan dan diolah oleh pihak lain, biasanya sudah dalam bentuk publikasi. Data ini diperoleh dari studi kepustakaan dan data yang telah diolah dari PT Lautan Berlian Utama Motor Palembang seperti sejarah perusahaan, visi dan misi perusahaan, struktur organisasi perusahaan dan data penjualan mobil perusahaan.

1.5.3. Metode Pengumpulan Data

a. Riset Lapangan (*Fields Research*)

Yaitu penelitian yang dilakukan untuk mendapatkan data mengenai objek yang penulis pilih, terutama menyangkut data yang berhubungan erat dengan topik laporan akhir. Metode ini dilakukan dengan cara wawancara

Yaitu melakukan pembicaraan atau tanya jawab secara langsung dengan pihak yang memiliki wewenang untuk memberikan informasi dan data yang dibutuhkan dalam penulisan laporan akhir.

b. Riset Kepustakaan (*Library Research*)

Yaitu metode pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mengumpulkan data berupa teori-teori yang relevan dengan pembahasan permasalahan sehingga diperoleh pengetahuan secara teoritis mengenai masalah yang akan dibahas. Landasan teori tersebut diperoleh dengan cara mengumpulkan dan membaca buku-buku literatur atau referensi mengenai topik dan masalah yang sedang dibahas sehingga dapat dijadikan sebagai bahan penyelesaian.

1.5.4. Analisis Data

a. Metode Kuantitatif

Menurut Yusi dan Idris (2009:102), data kuantitatif adalah data yang diukur dalam skala numerik (angka). Data yang telah dianalisis dengan menggunakan metode time series untuk meramalkan penjualan pada tahun 2015.

b. Metode kualitatif Deskriptif

Menurut Yusi dan Idris (2009:102), data kualitatif adalah data yang diukur dalam suatu skala numerik (angka), didalam penelitian ini data yang akan diukur adalah data kualitatif yang diperoleh melalui wawancara dengan bagian staff promotion analliyt pada PT Lautan Berlian Utama Motor Palembang.