

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Perusahaan

4.1.1 Sejarah Perusahaan

CV. Pratama Mitra Aksara, didirikan pada tanggal 14 februari 2008, diresmikan operasionalnya pada tanggal 16 maret 2008, memiliki kantor pusat beralamat di Jl.Proklamasi, kel : Air lintang, Kec : Muara Enim, Kab : Muara Enim. CV. Pratama Mitra Aksara Muara Enim merupakan perusahaan dagang yang bergerak dalam bidang distributor, produk yang di distributorkan oleh perusahaan ini adalah ATK, buku sekolah, dan pakaian Sekolah/batik.

CV. Pratama Mitra Aksara Muara Enim merupakan salah satu dari sekian banyak CV yang ada di Muara Enim, dalam usaha untuk pengembangan perusahaan menjadi CV terbaik yang selalu dapat berorientasi kepada kepuasan pelanggan cepat dan selalu berusaha menyentuh hati pelanggan.

CV. Pratama Mitra Aksara Muara Enim merupakan perusahaan yang dimiliki oleh Bapak Aziz Nostha Atho Ricki, pada saat ini dengan memperkerjakan karyawan kurang lebih 15 orang. Pada awalnya produk yang didistribusikan oleh perusahaan ini adalah buku cerita, buku sekolah dan lainnya. namun seiring berjalan waktu CV Pratama Mitra Aksara Muara Enim memulai mengirim barang dalam jumlah yang cukup besar dan menjalin kerja sama dengan perusahaan lainnya. CV. Pratama Mitra Aksara Muara Enim tidak hanya mengirim barang dalam kota Muara Enim saja melainkan diluar kota Muara Enim seperti yaitu Prabumulih, Lahat,dan Pendopo dan lainnya.

4.1.2 Visi dan Misi CV Pratama Mitra Aksara Muara Enim

Visi dan Misi CV. Pratama Mitra Aksara Muara Enim Perusahaan yaitu sebagai berikut:

1) Visi

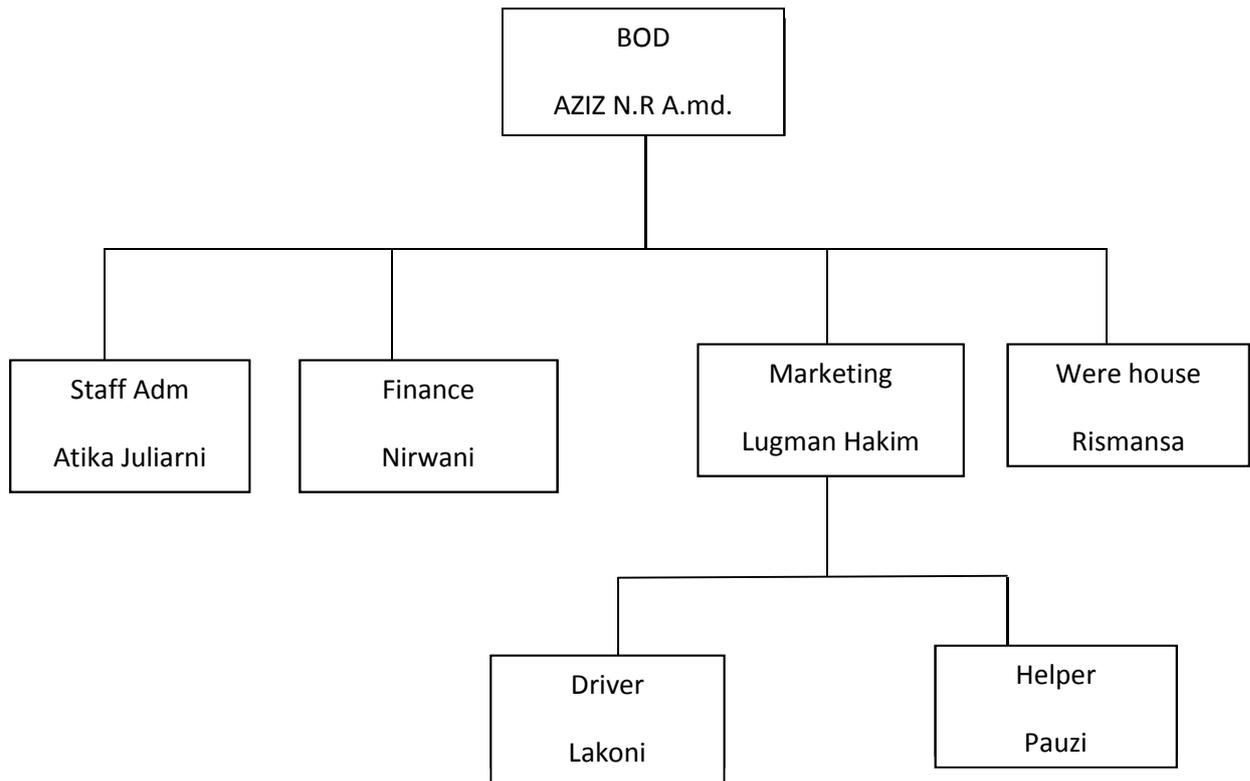
Menjadi perusahaan dagang yang bersaing tinggi dan menjual barang dagang yang berkualitas baik, dan kepuasan untuk pelanggan.

2) Misi

Untuk mencapai visi tersebut perusahaan menetapkan misi, yaitu mendistributor atau memasarkan produk-produk untuk mendukung perekonomian Sumatera Selatan pada umumnya dan meningkatkan tarap hidup keluarga khususnya.

4.1.2 Struktur Perusahaan CV. Pratama Mitra Aksara Muara Enim

Gambar IV.I
Struktur Organisasi
CV. Pratama Mitra Aksara Muara Enim



Sumber : CV. Pratama Mitra Aksara Muara Enim

1) BOD

Pemilik berwenang mengawasi dan mengatur seluruh karyawan yang ada di perusahaan yang terdiri dari bagian administrasi. dan bagian penjualan.

2) Staff Administrasi

Bagian administrasi melakukan pencatatan keuangan atas setiap transaksi yang terjadi di perusahaan.

3) Finance

a) Mengatur dan mengelola administrasi keuangan berdasarkan sistem dan prosedur yang ditetapkan oleh perusahaan.

b) Mengetahui persoalan-persoalan yang menyangkut tentang penerimaan dan pengeluaran uang serta posisi perusahaan.

c) Mengurus persoalan administrasi perusahaan.

4) Marketing

Tujuan bagian penjualan adalah :

a. Bertanggung jawab dan mengelola target penjualan yang telah ditentukan oleh perusahaan.

b. Bertanggung jawab terhadap kinerja bawahannya.

c. Bertanggung jawab terhadap kelancaran pembayaran pelanggan.

5) Driver

a. Mengemudi sesuai permintaan pemimpin dan staff seperti pengantaran pesanan.

b. Mengemudi sesuai permintaan pimpinan dan staff, seperti antar jemput staff dan melakukan kegiatan kantor.

6) Helper

a. Mengecek barang dari turunnya mobil untuk took.

b. Buruh yang ditugaskan untuk melakukan kegiatan-kegiatan pengambilan barang.

c. Buruh yang ditugaskan untuk melakukan kegiatan pesan.

d. Buruh yang ditugaskan untuk melakukan kegiatan persediaan gudang.

7) Warehouse

a. Melakukan pengawasan dan penerimaan maupun pengeluaran barang.

- b. Membuat laporan penerimaan barang.
- c. Membuat laporan pengeluaran barang.
- d. Memeriksa persediaan barang dagang.

4.1.3 Aktivitas Perusahaan

CV. Pratama Mitra Aksara Muara enim merupakan perusahaan yang bergerak dibidang distributor. produk yang didistributorkan oleh perusahaan ini adalah ATK, buku sekolah, pakaian sekolah/batik. Produk ini dipasarkan secara langsung ke beberapa sekolah dan masyarakat umum, dan dalam menjalankan aktivitasnya CV. Pratama Mitra Aksara Muara enim mengalami kendala yaitu sering terjadi kehilangan stock barang dagang, kerusakan barang serta kesulitan dalam mencapai target penjualan barang dagangan yang disebabkan target penjualan yang terlalu tinggi. sehingga dapat mengakibatkan penurunan pencapaian penjualan.

Adapun sistem atau penjualan atau cara penjualan yang dilaksanakan oleh CV. Pratama Mitra Aksara Muara enim sampai saat ini menggunakan dua cara yaitu cara penjualan tunai/cash dan penjualan dengan cara kredit/angsuran dengan menggunakan jasa leasing pada perusahaan leasing yang telah memiliki kerjasama dengan perusahaan ini.

a) Penjualan cash atau tunai

Adapun jual beli yang dilakukan secara tunai atau langsung dimana pada saat terjadinya transaksi jual beli tersebut pembeli harus membayar uang kas secara tunai ataupun dengan menggunakan cek yang sesuai dengan harga yang harga disepakati.

b) Penjualan kredit atau angsuran via leasing

Dalam hal ini penjualan via leasing biasanya pembeli menghubungi CV. Pratama Mitra Aksara Muara enim untuk membeli produk yang dibutuhkan. Kemudian CV. Pratama Mitra Aksara Muara enim tersebut menghubungi pihak leasing dimana pembeli akan berhubungan langsung dengan pihak leasing dalam hal pembayaran.

4.1.4 Data Perusahaan

Data yang terdapat pada CV. Pratama Mitra Aksara Muara Enim adalah data anggaran penjualan dan data realisasi penjualan yang diperoleh oleh perusahaan selama lima tahun terakhir. Berikut ini adalah data anggaran penjualan dan realisasi penjualan pada CV. Pratama Mitra Akasara Muara Enim pada tahun 2016 sampai dengan tahun 2020 :

Tabel VI.1
Anggaran dan Realisasi Penjualan
CV. Pratama Mitra Aksara Muara Enim
Tahun 2016-2020

Tahun	Anggaran penjualan	Realisasi	Selisih	%
2016	623,067,000	616,419,000	6,648,000	1.06%
2017	738,362,000	730,759,000	7,603,000	1,02%
2018	730,021,000	721,126,000	8,895,000	1,21%
2019	826,574,000	815,969,000	10,605,000	1,28%
2020	811,416,000	805,312,000	6,104,000	0,75%

Sumber : CV Pratama Mitra Aksara Muara Enim 2021

4.2 Pembahasan Hasil Penelitian

4.2.1 Penyusunan *Forecast* Penjualan dengan Metode *Least square*

Tabel VI.2
Perhitungan *Forecast* Penjualan dengan Metode *Least square*

n	Tahun	Penjualan (Y)	X	XY	x^2
1	2016	623,067,000	-2	-1,246,134,000	4
2	2017	738,362,000	-1	-738,362,000	1
3	2018	730,021,000	0	730,021,000	0
4	2019	826,574,000	1	826,572,000	1
5	2020	811,416,000	2	1,622,832,000	4
	Σ	3,729,440,000	0	1,194,929,000	10

Kemudian untuk menentukan berapa besarnya penjualan yang mungkin akan terjadi pada tahun berikutnya, penulis menggunakan analisis Least Square dengan rumus sebagai berikut:

$$Y = a + bx$$

$$I. a = \frac{\sum Y}{n}$$

$$a = \frac{3,729,440,000}{5} = 745,888,000$$

$$II. b = \frac{\sum XY}{\sum X^2} \text{ dengan syarat } \sum x = 0$$

$$b = \frac{1,194,929,000}{10} = 119,492,900$$

Setelah nilai a dan b diketahui hasilnya disubstitusikan kedalam persamaan trend $Y = a + by$ sehingga persamaan trendnya menjadi $y = 745,888,000 + 119,492,900$ forecast penjualan untuk tahun 2016 sampai dengan tahun 2020 dapat dihitung sebagai berikut :

Nilai trend tahun 2016

$$745,888,000 + 119,492,900 (-2) = 506,902,200$$

Nilai trend 2017

$$745,888,000 + 119,492,900 (-1) = 629,945,100$$

Nilai trend 2018

$$745,888,000 + 119,492,900 (0) = 745,888,000$$

Nilai trend 2019

$$745,888,000 + 119,492,900 (1) = 865,380,900$$

Nilai trend 2020

$$745,888,000 + 119,492,900 (2) = 984,873,800$$

Sedangkan untuk nilai trend 2021

$$745,888,000 + 119,492,900 (3) = 1.104,366,700$$

Jadi peramalan anggaran penjualan untuk tahun 2021 sebesar Rp. 1.104,366,700

Tabel IV.3
Presentase selisih peramalan penjualan dengan dengan metode least square

Tahun	Ramalan penjualan	Penjualan nyata	Selisih	%
2016	506,902,200	623,067,000	116,164,800	(22.93) F
2017	629,945,100	738,362,000	108,416,900	17,22 U
2018	745,888,000	730,021,000	15,867,000	2,13 U
2019	865,380,900	826,574,000	38,806,900	4,49 U
2020	984,873,800	811,416,000	173,457,800	(17,62) F

Pada tabel IV.3 dapat dilihat presentase selisih antara ramalan penjualan dan realisasi tertinggi pada tahun 2016 sebesar (22.93), tanda negatif artinya penjualan nyata lebih tinggi dari yang diramalkan artinya perusahaan dapat mencapai target (untung), tetapi jika dilihat anggaran secara keseluruhan varians yang terlalu tinggi atau melebihi batas standar perusahaan maka akan mempengaruhi anggaran-anggaran operasional menjadi ikut tidak realistis. Sedangkan selisih terendah terjadi pada tahun 2018 sebesar 2,13% artinya peramalan lebih tinggi dari pada penjualan nyata artinya perusahaan mengalami kerugian (target tidak tercapai) namun varians tersebut tidak melebihi batas standar penyimpangan (variens) yang ditetapkan perusahaan yaitu 10%.