

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Penelitian

Penjualan merupakan sebuah usaha yang dilakukan untuk memindahkan suatu produk, baik itu berupa barang atau jasa, dari produsen kepada konsumen sebagai sasarannya. Tujuan utama penjualan yaitu mendapatkan keuntungan atau laba dari produk ataupun barang yang dihasilkan produsennya dengan pengelolaan yang baik. Seiring dengan berkembangnya persaingan bisnis yang semakin ketat mengharuskan para pelaku bisnis untuk meningkatkan penjualannya dengan maksimal.

Perkembangan dunia bisnis kini semakin meningkat sehingga mengakibatkan persaingan yang sangat ketat pula. Hal ini memicu untuk selalu meningkatkan ilmu pengetahuan guna memperlancar usaha dan memperkuat daya saing. Hal ini mutlak diperlukan karena seperti kita ketahui bahwa suatu perusahaan bisa saja mati hanya karena tak mampu bersaing dalam hal mengatasi persoalan memenuhi kebutuhan konsumen dengan tepat dan cepat.

Karya Perabot merupakan sebuah usaha yang memproduksi, yang sedang berkembang yang bergerak dibidang penjualan perabot di wilayah Kota Langsa. Dari tahun pertama dibukanya usaha perabot hingga sekarang konsumen dari Usaha Karya Perabot mengalami peningkatan dan produk yang diperjualbelikan semakin bertambah. Dengan adanya, peningkatan konsumen mengakibatkan banyaknya permintaan terhadap produk-produk perabotan di Karya Perabot sehingga Usaha yang bergerak dibidang penjualan perabot ini harus

merencanakan dan menyediakan produk penjualan untuk memenuhi permintaan pasar.

Stok barang pada usaha karya perabot ialah sesuai dengan permintaan konsumen, karena apabila karya perabot memproduksi tidak dengan adanya permintaan konsumen maka usaha ini akan mengalami kerugian. Hal ini mengakibatkan pengeluaran ongkos dan kerugian pada bahan baku di karya perabot tersebut.

Keistimewaan Usaha Karya Perabot ini ialah bahan baku yang mereka gunakan merupakan bahan baku yang bermutu dan berkualitas. Karya Perabot juga memiliki ahli ukir yang handal sehingga produk yang diciptakan akan memuaskan, juga produk yang di buat selalu tepat waktu. Selain itu harga barang di karya perabot relative murah.

Tabel I-I
Data Penjualan Usaha Karya Perabot
Tahun 2015-2017

	(Unit)			
Tahun	Meja	Kursi	Lemari	T. Tidur
2013	764	785	78	65
2014	805	774	83	78
2015	780	795	75	70
2016	813	832	85	80
2017	800	790	80	75

Sumber : Pemilik Karya Perabot (2018)

Berdasarkan tabel di atas di ketahui bahwa penjualan pada Usaha Karya Perabot tahun 2013 s/d 2017 mengalami naik turun. Dimana dapat dilihat pada tabel I-1 yang diberikan oleh pemilik Usaha Karya Perabot tersebut.

Berdasarkan observasi awal, pemilik Usaha Karya Perabot hingga saat ini belum pernah menggunakan metode peramalan apapun. Karena tidak adanya penyusunan anggaran penjualan pada usaha karya perabot tersebut. Hal ini terlihat dari seringnya mengalami kekurangan dan kelebihan barang. Dengan adanya permasalahan tersebut, pemilik usaha Karya Perabot sebaiknya bisa meramalkan berapa banyaknya barang yang harus disediakan ditahun berikutnya, agar dapat menyusun anggaran penjualannya. Dalam menentukan suatu peramalan dapat dilakukan dengan metode-metode peramalan tertentu agar berpengaruh dalam unsur subyektif dalam menentukan suatu keputusan peramalan yang dapat dihindarkan.

Metode Peramalan adalah sebuah metode yang mampu melakukan sebuah analisa terhadap sebuah faktor atau beberapa faktor yang dapat mempengaruhi terjadinya sebuah peristiwa dengan terdapat waktu yang tenggang yang panjang antara kebutuhan akan pengetahuan terjadinya sebuah peristiwa diwaktu mendatang dengan waktu telah terjadinya peristiwa tersebut dimasa lalu. Apabila metode peramalan ini diterapkan akan dapat membantu dalam menyediakan produk penjualan.

Banyak metode yang dapat digunakan dalam peramalan seperti metode *Semi Average*, metode *Trend Moment*, dan metode *Tend Least Square*. Dari ketiga metode tersebut, metode yang akan digunakan untuk permasalahan penelitian ini adalah metode *Trend Least Square*.

Pemilihan metode *Trend Least Square* yang akan digunakan didasarkan oleh alasan yaitu : Metode *Trend Least Square* dapat dipergunakan untuk melakukan

peramalan penjualan, oleh karena itu metode ini merupakan salah satu teknik dalam menyusun peramalan penjualan. Yang menjadi ciri dari metode ini hampir sama dengan metode *Trend Moment*, yaitu dalam menentukan parameter X, setelah parameter X dibentuk dan dijumlah, jumlahnya harus 0, walaupun dalam data historis berjumlah ganjil maupun data historis berjumlah genap. Keunikan yang lain dari metode *Trend Least Square* ini adalah walaupun rumus yang digunakan lebih sederhana tetapi mempunyai hasil peramalan yang sama dengan metode *Trend Moment*.

Anggaran penjualan merupakan rencana tertulis yang dinyatakan dalam angka dari produk yang akan dijual perusahaan pada periode tertentu. Selain itu menurut Darsono dan Ari Purwanti (2008:15) anggaran penjualan adalah rencana pendapatan (*revenue*) perusahaan dalam kurun waktu satu tahun atau lebih. Dari pengertian tersebut, jelaslah bahwa anggaran penjualan hanyalah merupakan salah satu bagian saja dari seluruh rencana perusahaan pada bidang pemasaran. Anggaran penjualan perlu dikembangkan dengan teliti agar anggaran operasi dan anggaran financial saling isi mengisi dan saling memantau dalam menyusun rencana anggaran penjualan. Agar anggaran penjualan lebih teliti dan meyakinkan, maka diperlukan peramalan penjualan.

Secara khusus, anggaran penjualan berguna sebagai dasar penyusunan semua anggaran-anggaran dalam perusahaan, sebab bagi perusahaan yang menghadapi pasar yang bersaing, anggaran penjualan harus disusun lebih awal dari semua anggaran yang lain, yang ada didalam perusahaan. Jadi dapat dikatakan bahwa anggaran penjualan berfungsi pula sebagai tolak ukur, sebagai

alat pembandingan untuk menilai realisasi kegiatan perusahaan dengan membandingkan antara apa yang tertuang didalam anggaran dengan apa yang dicapai oleh realisasi kerja perusahaan, sehingga dapatlah diketahui apakah telah bekerja sesuai dengan rencana atau tidak.

Berdasarkan permasalahan yang telah dipaparkan diatas, terlihat bahwa Usaha Karya Perabot tersebut belum menerapkan atau menentukan ramalan penjualan dan anggaran penjualan dengan benar. Dengan alasan tersebut, maka peneliti berkeinginan untuk menganalisis keadaan tersebut ke dalam judul skripsi **“Penentuan Peramalan (*Forecasting*) Penjualan Sebagai Dasar Penyusunan Anggaran Penjualan Dengan Menggunakan Metode *Trend Least Square* (Studi Kasus pada Usaha Karya Perabot)”**.

1.2. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian yang dikemukakan sebelumnya, maka dapat dirumuskan permasalahan yang dialami karya perabot tersebut yaitu **“Bagaimana Peramalan Penjualan pada Usaha Karya Perabot Untuk Penyusunan Anggaran Penjualan Dengan Menggunakan Metode *Trend Least Square*?”**

1.3. Tujuan Penelitian

Tujuan Penelitian ini adalah untuk mengetahui peramalan penjualan perabot dan menyusun anggaran penjualan pada Usaha Karya Perabot dengan menggunakan Metode *Trend Least Square*.

1.4. Kegunaan Penelitian

Kegunaan penelitian ini yaitu :

a. Bagi Pemilik Usaha

Diharapkan dari hasil penelitian ini dapat membantu dalam memprediksi penjualan dimasa yang akan datang, membantu dalam penyusunan anggaran penjualan, membantu dalam pengawasan persediaan bahan baku, dan membantu mengurangi biaya pengeluaran.

b. Bagi Peneliti

Sebagai wadah yang tepat dalam menerapkan ilmu yang diperoleh selama di perkuliahan, terutama yang berkaitan dengan metode *Trend Least Square*.

c. Bagi Pihak Lainnya

Hasil penelitian ini diharapkan menjadi sumber referensi bagi pihak lain yang akan melakukan penelitian selanjutnya berkaitan dengan metode *Trend LeastSquare* pada peramalan penjualan.