

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pada era globalisasi saat ini banyak perusahaan dituntut untuk bisa mengantisipasi keadaan yang akan terjadi di masa yang akan datang, serta adanya krisis ekonomi global yang sedang melanda dan persaingan bisnis semakin ketat. Hal ini dapat mengakibatkan kemungkinan perusahaan itu mundur, bertahan atau tetap unggul dan bahkan semakin berkembang. Oleh karena itu, perusahaan harus bisa melihat peluang yang ada dan memanfaatkan peluang tersebut dengan sebaik-baiknya, sebab tujuan utama dari para pelaku bisnis adalah meningkatkan penjualan agar dapat memperoleh keuntungan yang paling maksimal. Salah satu faktor utama yang berpengaruh dan merupakan faktor yang perlu ditingkatkan adalah faktor persediaan/produksi barang. Jika persediaan/produksi barang menghasilkan kualitas yang baik maka permintaan konsumen terhadap barang tersebut akan meningkat sehingga omset penjualan pun ikut meningkat pula. Untuk itu perusahaan perlu membuat ramalan penjualan agar bisa memperkirakan penjualan yang akan terjadi di masa yang akan datang, apakah mencapai target penjualan atau melebihi target yang diinginkan perusahaan dan menghitung perputaran persediaan yang terjadi dalam suatu periode tertentu.

Kelangsungan hidup dan pertumbuhan perusahaan dipengaruhi oleh kemampuan perusahaan menghasilkan laba atau profitabilitas perusahaan. Profitabilitas perusahaan dapat ditingkatkan melalui efisiensi terhadap penggunaan sumber daya perusahaan. Tingkat efisiensi penggunaan sumber daya perusahaan dapat dievaluasi melalui rasio, salah satunya perputaran persediaan. Perputaran persediaan cukup penting karena persediaan merupakan pos aktiva lancar yang cukup besar nilainya. Pengelolaan persediaan yang baik dalam perusahaan dapat mengubah persediaan yang tersimpan menjadi laba melalui penjualan. Semakin tinggi perputaran persediaan barang, maka semakin tinggi biaya yang dapat ditekan sehingga semakin besar perolehan laba perusahaan.

Peramalan penjualan (*sales forecasting*) dalam hal ini berperan penting, sebab merupakan faktor utama yang perlu diperhatikan oleh perusahaan dalam melakukan perencanaan dan pengambilan keputusan. Data dari peramalan penjualan sebelumnya dapat digunakan untuk dasar perencanaan pemesanan/pembelian barang yang akan dijual kembali. Jumlah pemesanan barang di waktu yang akan datang seharusnya disesuaikan dengan kemampuan menjual, sehingga tidak terjadi pemesanan/pembelian yang berlebihan atau kekurangan, yang berakibat banyak barang yang tidak laku atau kehilangan kesempatan menjual, dan banyak permintaan yang tidak terlayani. Ada dua metode dalam memproyeksikan taksiran penjualan, menurut Rahayu dan Rachman (2013:32-36) yaitu; metode kualitatif dan metode kuantitatif. Dalam metode kuantitatif terdapat beberapa metode antara lain; metode *trend* bebas, metode *trend* setengah rata-rata, metode momen dan metode kuadrat terkecil (*least square*). Diantara beberapa metode tersebut metode

kuadrat terkecil adalah metode sederhana dan mudah dipahami. Sehubungan dengan alasan tersebut penulis berkeinginan untuk membahasnya lebih lanjut dalam penelitian yang berjudul **“Peramalan Penjualan *Plywood* dengan Menggunakan Metode *Least Square* dan Perputaran Persediaan Pada PT X Surabaya.”**

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang sudah dipaparkan di atas, maka penulis merumuskan permasalahan sebagai berikut:

1. Bagaimanakah peramalan penjualan *plywood* dengan menggunakan metode *least square* pada PT X periode Mei 2017 sampai dengan Desember 2017 ?
2. Bagaimanakah rasio perputaran persediaan *plywood* (barang dagang) pada PT X periode April 2016 sampai dengan April 2017 ?

Plywood yang dijadikan sebagai objek penelitian adalah *Plywood* Merk A dan Merk B kualitas A ukuran ketebalan 2,7 mm sampai dengan 15 mm.

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Atas latar belakang dan rumusan masalah yang telah diuraikan di atas, maka tujuan penelitian adalah untuk mengetahui peramalan penjualan periode Mei 2017 sampai dengan Desember 2017 dan perputaran persediaan barang dagang pada PT X periode April 2016 sampai dengan April 2017.

2. Manfaat Penelitian

a. Bagi Penulis

Penelitian ini diharapkan dapat memperluas wawasan dan pengetahuan mengenai peramalan penjualan (*sales forecasting*) dan perputaran persediaan.

b. Bagi Perusahaan

Untuk memberikan informasi yang dapat digunakan oleh PT X terkait dengan gambaran atau ramalan penjualan periode Mei 2017 sampai dengan Desember 2017 dan perputaran persediaannya periode April 2016 sampai dengan April 2017. Dan atas hasil peramalan dan perhitungan perputaran persediaan tersebut dapat digunakan untuk mengevaluasi kinerja perusahaan.

c. Bagi Pembaca

Penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan dan ilmu pengetahuan dan dapat digunakan sebagai referensi ilmiah bagi pembaca/peneliti untuk melakukan penelitian selanjutnya dengan topik yang sama.