

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Sejalan dengan perkembangan dunia usaha pada umumnya, maka banyak perusahaan-perusahaan yang berkembang menjadi perusahaan yang lebih besar. Dengan perkembangan perusahaan tersebut, maka kegiatan-kegiatan yang ada di dalam suatu perusahaan menjadi bertambah banyak, baik jenis kegiatan maupun volume kegiatan yang dilaksanakan.

Dalam menjalankan kegiatan perusahaan, manajemen selalu memerlukan pertimbangan optimal untuk pengambilan keputusan. Setiap keputusan yang diambil akan berimplikasi terhadap masa yang akan datang dan memiliki tingkat resiko yang sulit diprediksi. Agar keputusan yang diambil lebih efektif, manajemen memerlukan berbagai informasi untuk membuat keputusan yang rasional dan ekonomis sesuai dengan tujuan perusahaan.

Perusahaan-perusahaan tersebut kini saling bersaing dalam memperebutkan pasar dengan mengandalkan keunggulan-keunggulan usaha mereka. Perusahaan yang tidak memiliki keunggulan biasanya akan kalah bersaing dan berakhir pada kebangkrutan. Keunggulan usaha ini dapat berupa harga produk yang lebih rendah, inovasi produk/jasa baru, dan lain sebagainya. Dalam mengandalkan harga jual produk yang lebih rendah berarti perusahaan harus dapat menciptakan harga pokok produksi yang rendah untuk produk tersebut. Namun untuk menciptakan harga pokok produksi yang lebih rendah ini tidak dapat dilakukan dengan mengurangi kualitas dari barang tersebut.

Perusahaan yang dapat menjual produk dengan kualitas yang baik namun dengan harga pokok produksi yang rendah mempunyai kemungkinan lebih besar untuk dapat bertahan dalam lingkungan persaingan di Indonesia, bahkan perusahaan juga memiliki kemungkinan untuk dapat mengalahkan pesaingnya dan berkembang besar. Pertumbuhan perkembangan suatu perusahaan menuntut kemampuan dan kecakapan para pengelola dalam menjalankan perusahaannya, termasuk didalamnya kemampuan dalam mengambil keputusan terhadap masalah yang dihadapi oleh perusahaan.

Keputusan-keputusan yang tepat oleh manajer didasarkan pada hasil pengukuran dan pengevaluasian terhadap pelaksanaan aktivitas yang dijalankan oleh perusahaan. Salah satu tujuan perusahaan adalah untuk mendapatkan laba atau keuntungan yang optimal sebagai sumber pembiayaan bagi kelangsungan hidup perusahaan. Kegiatan perusahaan yang menghasilkan pendapatan pada umumnya adalah dalam bidang penjualan, baik dalam hal penjualan jasa maupun barang, sesuai dengan bidang perusahaannya masing-masing.

Melihat ketertarikan konsumen dan kemudahan dalam proses penjualannya serta adanya order setiap bulannya maka perusahaan akan lebih mudah dalam target permintaan perbulannya, dalam hal ini perusahaan juga menerapkan peramalan dalam target permintaan, namun peramalan yang dilakukan oleh perusahaan belum akurat, karena hasil peramalan yang didapat belum mendekati dengan kenyataan hasil yang didapat, hal ini dikarenakan perusahaan belum menggunakan metode-metode peramalan yang akurat, perusahaan dalam peramalannya hanya memperkirakan saja tanpa menggunakan ilmu pasti. Oleh sebab itu akan muncul suatu permasalahan untuk meramalkan jumlah

Bagi perusahaan yang menghadapi persaingan pasar, anggaran penjualan harus disusun paling awal dari semua anggaran yang lain, yang ada dalam perusahaan. Langkah yang perlu ditempuh sebelum menyusun anggaran penjualan adalah dengan menyusun *Forecast* penjualan. Metode yang digunakan dalam menyusun *Forecast* atau peramalan penjualan ada dua, yaitu metode kualitatif (*judgment*) dan metode kuantitatif (statistik dan matematis). Pada perusahaan ini mereka menggunakan metode kuantitatif yaitu dengan menggunakan metode peramalan *Moment*. Dari hasil peramalan tersebut akan diketahui seberapa banyak target yang harus dipenuhi atau dicapai oleh perusahaan. Jika target tersebut tidak tercapai hal itu menunjukkan adanya masalah dalam perusahaan yang menyebabkan tidak tercapainya target penjualan. Jika dilihat dari beberapa factor yang menyebabkan tidak terpenuhinya target penjualan, mutu merupakan salah satu yang menjadi perhatian utama perusahaan yang berjuang untuk memperoleh posisi kuat dalam bersaing. Istilah mutu disini bukan untuk menunjukkan sifat ekstra, namun yang dimaksud adalah memberi pelanggan, apa yang diperlukan yaitu barang atau jasa sesuai dengan kebutuhan. Berdasarkan uraian tersebut di atas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan mengambil judul **“ANALISIS PENERAPAN METODE PERAMALAN PENJUALAN PADA PERUSAHAAN ODIFA TOUR & TRAVEL PADA TAHUN 2013 – 2017 UNTUK MENINGKATKAN KUALITAS PELAYANAN PERUSAHAAN”**

1.2 Rumusan Masalah

1. Bagaimana perhitungan peramalan (*Forecast*) penjualan pada Odifa Tour & Travel dengan menggunakan metode *Forecast* yang ada pada analisis *trend*

yaitu metode *moment*?

2. Apakah yang menyebabkan turun atau naiknya penjualan pada Odifa Tour & Travel?
3. Pemecahan masalah apa yang paling tepat untuk perusahaan dalam meningkatkan kalitas pelayanan?

1.3 Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui peramalan (*Forecast*) penjualan Odifa Tour & Travel dengan menggunakan metode *Forecast* yang ada pada analisis trend yaitu metode *moment*.
2. Untuk mengetahui apa yang menyebabkan naik atau turunnya penjualan pada Odifa Tour & Travel.
3. Untuk merumuskan pemecahan masalah apa yang paling tepat untuk diterapkan oleh perusahaan dalam meningkatkan kualitas pelayanan.

1.4 Manfaat Penelitian

1. Aspek Akademis

Penelitian ini memberikan kesempatan untuk dapat membandingkan dan menerapkan ilmu yang diperoleh selama kuliah ke dalam dunia praktek sesungguhnya. Dan Untuk menambah wawasan penulis mengenai masalah-masalah yang berhubungan dengan peramalan anggaran dalam suatu perusahaan.

2. Aspek Pengembangan Ilmu Pengetahuan

Penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan dan menjadi dasar penelitian selanjutnya.

3. Aspek Praktis

Hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan masukan dan pertimbangan dalam menyempurnakan kekurangan yang mungkin ada dalam penyusunan anggaran pendapatan.