

## **BAB 1**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1 Latar Belakang**

Sebuah perusahaan didirikan tentu saja mempunyai tujuan yaitu untuk menghasilkan sebuah barang yang menjadikan kebutuhan konsumen sekaligus guna mendapatkan keuntungan dari usaha tersebut. Selain memperoleh keuntungan perusahaan juga membantu pemerintah mengurangi angka pengangguran dengan membuka lapangan pekerjaan bagi yang membutuhkan serta bertujuan untuk meningkatkan dan mempertahankan perusahaan di masa yang akan datang. Untuk mewujudkan itu semua pemimpin perusahaan diharapkan membuat kebijakan dalam mengelola perusahaan, dengan adanya penjualan perusahaan dapat memperoleh laba.

Ramalan penjualan dalam suatu perusahaan merupakan suatu tujuan yang paling utamasebagai dasar untuk mencapai kemakmuran perusahaan dalam menentukan hasil produksi untuk masa sekarang dan masa yang akan datang. Sebelum kegiatan produksi dimulai, terlebih dahulu disusun perencanaan dari perusahaan. Dengan perencanaan produksi diharapkan proses produksi menjadi lancar, disamping itu pula dengan adanya perencanaan dapat membantu dalam pelaksanaan pengawasan produksi . Dari perencanaan produksi tersebut dapat diketahui berapa jumlah yang harus diproduksi oleh perusahaan. Penentuan berapa yang harus diproduksi harus disesuaikan dengan penjualan perusahaan, karena rencana penjualan inilah yang menjadi dasar operasional dari pada kegiatan didalam rencana produksi. Sudah barang tentu membuat rencana penjualan, perusahaan harus memanfaatkan data tentang apa dan berapa yang akan diproduksi perusahaan pada waktu tertentu dimasa yang akan datang. Dengan kata lain ramalan dijadikan dasar dalam pembuatan rencana penjualan yang efektif. Pada prinsipnya memproyeksi keadaan di masa

yang akan datang adalah merupakan kegiatan peramalan. Dalam menentukan hasil produksi suatu perusahaan diperlukan peramalan penjualan. Data yang diperlukan untuk menyusun ramalan penjualan ini adalah merupakan semua data yang mempunyai pengaruh terhadap produksi dan penjualan tersebut. Karena ramalan penjualan merupakan titik pangkal dilakukannya perencanaan penjualan yang baik, jadi ramalan penjualan ialah merupakan bahan informasi terpenting didalam penyusunan rencana penjualan.

Suatu ramalan penjualan merupakan titik permulaan yang sangat berguna untuk perencanaan penjualan, dengan tujuan agar rencana produksi yang dibuat nanti benar-benar dapat memberikan hasil yang optimal. Untuk produksi yang berlebihan dapat disimpulkan merupakan pemborosan atau kerugian dan produksi dibawah permintaan pasar memberi kesempatan pada saingan untuk memasuki daerah penjualan. Oleh karena itu sebelum berproduksi sebaiknya ditentukan terlebih dahulu berapa jumlah yang diperkirakan, yang didasarkan atas kemampuan penjualan produk oleh perusahaan pada masa yang akan datang. Adapun tujuan tersebut dapat dicapai dengan jalan penjualan yang kukuh dimana perusahaan dapat meningkatkan hasil produksi atau paling tidak tetap menjaga serta mempertahankan tingkat hasil produksinya, sehingga demikian perusahaan akan berkembang lebih baik dan akan meningkatkan mutu produk.

## 1.2 Tujuan Tugas Akhir

Penyusunan tugas akhir ini dilaksanakan dan disusun sesuai dengan tujuan yang diharapkan, yaitu membahas pentingnya ramalan penjualan untuk menentukan hasil produksi pada perusahaan rokok PT Bokormas.

## 1.3 Manfaat Tugas Akhir

Didalam penyusunan tugas akhir ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi penulis, yaitu sebagai berikut :

1. Untuk memperluas pengetahuan penulis mengenai ramalan penjualan.
2. Untuk mengetahui metode yang digunakan PT Bokormas dalam melakukan ramalan penjualan.
3. Untuk mengetahui manfaat ramalan penjualan bagi suatu perusahaan.

#### 1.4 Ruang Lingkup Tugas Akhir

Seperti penulis uraikan dalam latar belakang masalah diatas , karena ramalan penjualan banyak kegunaanya didalam aktivitas perusahaan diantaranya ramalan penjualan digunakan untuk menentukan besarnya bahan baku , digunakan juga untuk mengestimasi biaya produksi, dan menentukan hasil produksi . Dalam pembahasan laporan tugas akhir ini penulis membatasi pembahasan ramalan penjualan hanya dengan ruang lingkup didalam menentukan hasil produksi, sebab ramalan penjualan merupakan dasar untuk menentukan hasil produksi, maka dengan menentukan hasil produksi yang baik akan mengurangi ketidakpastian misalnya terjadinya kelebihan produksi atau kekurangan produksi di dalam perusahaan tersebut.

#### 1.5 Metode Pengumpulan Data

Dalam penyusunan laporan tugas akhir ini,penulis mempergunakan beberapa metode untuk memperoleh data-data yang dibutuhkan untuk membantu memperlancar laporan tugas akhir ini, maka dari itu penulis menggunakan beberapa metode diantaranya :

##### **1. Metode Observasi**

Penelitian ini dilakukan dengan pengamatan langsung ke tempat obyek yang bersangkutan untuk mengadakan pengamatan yang lebih jelas

## **2. Metode wawancara**

Penelitian ini dilakukan dengan mengadakan wawancara langsung kepada staf yang berkompeten dalam hal pengumpulan data.

