

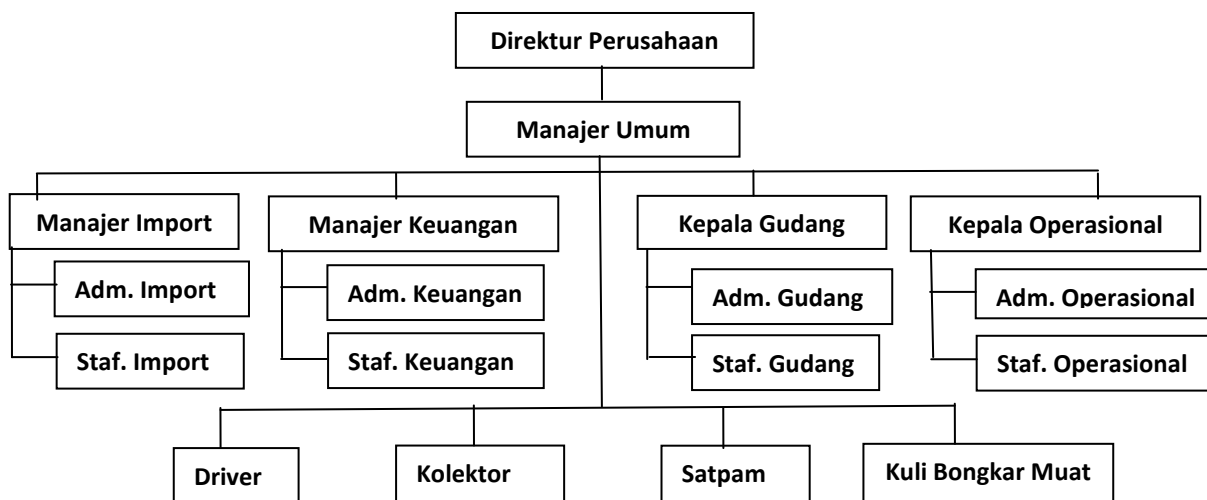
# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1. Gambaran Objek Penelitian

PT. Tunas Maju Mandiri (selanjutnya disebut PT.TMM) merupakan salah satu importir hortikultura segar di Indonesia yang berdiri pada bulan Juli tahun 2011 dan berdomisili di jalan raya Cakung, Cilincing Km.2 Ck.5, Cakung, Jakarta Timur. PT. TMM mengimpor berbagai macam hortikultura segar seperti apel, kelengkeng, jeruk, anggur, bawang Bombay dan lainnya.

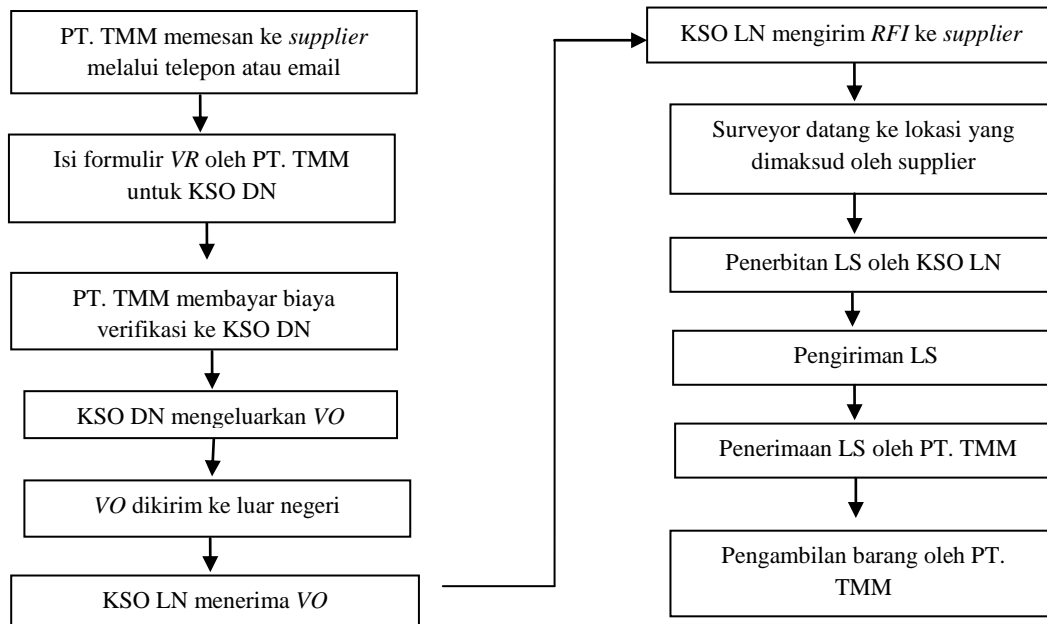
Menjadi importir hortikultura *go public* yang terus berkembang merupakan visi dari PT. TMM. Oleh karena itu meskipun baru dua tahun bergerak di bidang impor buah, PT. TMM terus memperbaiki kinerjanya setiap saat agar dapat bersaing dengan importir lain dan mengembangkan usahanya. Dalam menghadapi persaingan yang ketat, PT. TMM berusaha untuk menciptakan kinerja manajemen yang baik. Hal ini dimulai dari pembuatan struktur organisasi yang baik agar proses koordinasi dalam perusahaan berjalan dengan lancar dan aktivitas perusahaan dapat lebih terarah. Sehingga pada akhirnya, tujuan perusahaan dapat tercapai. Adapun bagan struktur organisasi PT. TMM dapat dilihat pada gambar 1.1



**Gambar 1.1**  
**Struktur Organisasi PT. TMM**  
Sumber : Dokumen PT. TMM

Sebagai importir hortikultura, PT. TMM memiliki produk yang menjadi produk unggulannya, yaitu apel Cina. Dikatakan produk unggulan karena apel Cina memiliki tingkat penjualan paling tinggi dibanding produk PT. TMM yang lain. Apel Cina diimpor dari Cina dan memiliki ciri khas berupa garis-garis tipis pada kulit apel dan memiliki warna kulit yang merah muda. Selain apel Cina terdapat beberapa produk lain yang juga memiliki tingkat penjualan cukup tinggi, yaitu kelengkeng

Thailand, dan jeruk Cina. Dalam melakukan impor produk hortikultura, PT. TMM melakukan beberapa langkah-langkah mulai dari pemesanan produk ke *supplier* sampai pengambilan produk di pelabuhan. Adapun langkah-langkah tersebut dapat dilihat pada gambar 1.2.



**Gambar 1.2**

**Alur Impor Produk Hortikultura PT. TMM**

Sumber : Dokumen PT.TMM

Keterangan :

PT. TMM : PT. Tunas Maju Mandiri

VR: *Verification Request*

KSO DN : Lembaga kerjasama operasi di dalam negeri

VO : *Verification of Order*

KSO LN : Lembaga kerjasama operasi di luar negeri

RFI : *Request for Information*

LS : Laporan Surveyor

Pertama-tama PT. TMM akan melakukan pemesanan produk hortikultura ke *supplier* (eksportir) melalui telepon atau email. Setelah terjadi kesepakatan antara *supplier* dan PT. TMM, maka PT TMM akan membuat formulir VR (*verification request*) dengan kop perusahaan untuk diserahkan kepada KSO (perjanjian kerjasama operasi) dalam negeri dan membayar biaya verifikasi ke KSO dalam negeri. Kemudian KSO dalam negeri akan mengeluarkan VO (*verification of order*) yang kemudian akan dikirim ke KSO luar negeri. Setelah menerima VO, KSO luar negeri akan mengirim RFI (*request for information*) ke *supplier* produk hortikultura untuk permintaan melakukan survei dari transaksi. Setelah ditetapkan tanggal dan tempat penyurveian, *surveyor* datang ke lokasi yang telah disepakati untuk melakukan survei. Jika survei telah memenuhi persyaratan maka KSO luar negeri akan menerbitkan LS (laporan surveyor) dan selanjutnya akan dikirim ke PT. TMM melalui

kurir, atau dikirim ke kantor KSO di Jakarta. Setelah PT. TMM mendapat LS, maka PT. TMM dapat mengambil barang yang dipesan di pelabuhan. Lama waktu yang dibutuhkan dari saat mulai pemesanan sampai barang datang adalah sepuluh hari untuk apel Cina dan jeruk Cina. Sedangkan untuk kelengkeng Thailand membutuhkan waktu lima hari. (sumber : hasil wawancara).

## 1.2. Latar Belakang Masalah

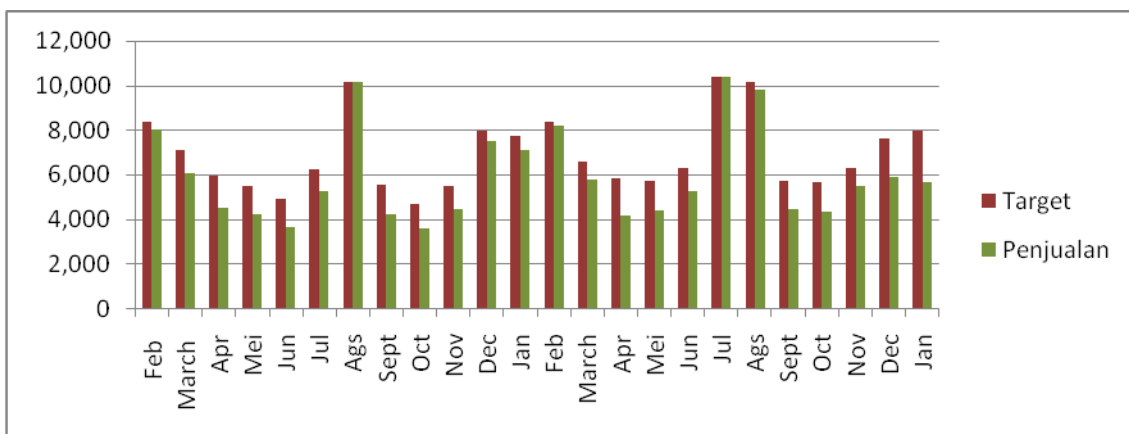
Semua perusahaan memiliki lingkungan internal dan eksternal. Demi mencapai tujuannya, perusahaan harus mampu memaksimalkan kekuatan dan memperbaiki kelemahan dari lingkungan internalnya. Selain itu perusahaan juga harus mampu menghindari ancaman dan memanfaatkan peluang yang ada dari lingkungan eksternalnya (David, 2013:44). Globalisasi membuat lingkungan eksternal perusahaan, seperti ekonomi, politik, dan teknologi terus berubah dan secara langsung akan mempengaruhi kondisi internal perusahaan. Perusahaan dituntut untuk lebih cekatan dalam menghadapi perubahan yang ada jika tidak ingin tergerus dalam arus globalisasi.

PT. Tunas Maju Mandiri (selanjutnya disebut PT. TMM) adalah salah satu perusahaan yang bergerak secara global. Usahanya adalah impor produk hortikultura. Impor produk hortikultura adalah salah satu alternatif yang dipilih pemerintah Indonesia untuk mencukupi kebutuhan produk hortikultura dalam negeri. Hal ini termuat dalam Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia (PERMENDAGRI) No.30 tahun 2012 ([www.kemendagri.go.id](http://www.kemendagri.go.id)) bahwa impor produk hortikultura ditujukan untuk pemenuhan kebutuhan bahan pangan yang berasal dari produk hortikultura untuk mendukung pencapaian ketahanan pangan, menciptakan stabilitas ekonomi nasional, dan melindungi kepentingan konsumen. Ketiadaan atau kekurangan produk impor hortikultura dapat mengakibatkan ketidakstabilan ekonomi Negara. Seperti yang dikemukakan oleh Sari (2013) bahwa kontribusi terbesar atas tingginya angka inflasi yang terjadi pada awal tahun 2013 disebabkan oleh kurangnya pasokan bahan makanan, yang tidak lain adalah hasil dari peraturan pemerintah untuk membatasi impor produk hortikultura. Menurut Sari (2013) Tingginya *demand* (permintaan) masyarakat atas produk hortikultura saat itu tidak dapat dipenuhi akibat kurangnya pasokan produk lokal serta dibatasinya keran import. Sehingga harga produk hortikultura melambung tinggi dan berdampak pada tingginya tingkat inflasi. Oleh karena itu, kegiatan impor produk hortikultura berperan penting demi tercapainya ketahanan dan stabilitas ekonomi nasional.

Ekonomi adalah salah satu faktor eksternal yang kerap mempengaruhi bisnis PT. TMM sebagai perusahaan yang bergerak secara global. Ketidakstabilan ekonomi menyebabkan berubahnya peraturan yang dijalankan oleh PT. TMM. Sebagai contoh, akibat dibuatnya PERMENDAGRI No. 7 Tahun 2013, yang memuat tentang pembukaan keran impor tiga belas jenis hortikultura sebagai langkah stabilitas hortikultura, menyebabkan banyak pihak yang mendaftarkan diri untuk menjadi importir hortikultura. Sehingga jumlah importir hortikultura meningkat lebih dari 100%, dari 79 importir yang terdaftar pada awal semester 2013, menjadi 169 importir di semester selanjutnya

(<http://nefosnews.com>). Dengan demikian hal ini berdampak pada naiknya tingkat kompetisi yang ada di kalangan importir.

Jumlah kompetitor yang meningkat dapat menjadi ancaman bagi tercapainya tujuan bisnis PT. TMM, dimana tujuan bisnis secara umum adalah mendapatkan keuntungan. Hal ini dikarenakan konsumen akan memiliki lebih banyak pilihan dalam memilih importir hortikultura, sehingga akan membuat konsumen semakin mudah untuk berpindah dari satu importir ke importir lain. Hal tersebut secara keseluruhan dapat menurunkan profitabilitas perusahaan yang diakibatkan dari berkurangnya pelanggan. Ancaman tersebut menuntut perusahaan untuk membuat perencanaan yang baik agar perusahaan dapat bersaing dan tujuan perusahaan dapat tercapai. PT TMM dalam upaya mencapai tujuan bisnisnya, yaitu mendapatkan keuntungan, membuat perencanaan target penjualan setiap bulannya. Pencapaian perencanaan target ini menjadi indikator kesuksesan PT. TMM dalam mencapai target profitabilitas. Adapun perencanaan target penjualan bulanan PT.TMM dapat dilihat pada gambar 1.3.



Gambar 1.3

**Target dan Realisasi Penjualan Produk Hortikultura PT. TMM Periode Februari 2012-Januari 2014**

Sumber : Dokumen PT. TMM

Berdasarkan gambar 1.3 dapat diketahui bahwa hampir setiap bulan target penjualan PT. TMM tidak tercapai, dimana total *gap* yang terjadi antara target dan realisasi penjualan selama dua tahun tersebut adalah sebesar 23.749 kardus atau 14% dari total target. Dari keseluruhan *gap* yang terjadi, *gap* terbesar terjadi pada buah jeruk Cina, yang dapat dilihat pada tabel 1.1

Tabel 1.1

**Target dan Realisasi Penjualan PT. TMM Periode Februari 2012-Januari 2014**

Nama Buah	Target	Penjualan	Gap
Apel Cina	52535	49288	6%
Kelengkeng Thailand	41820	36918	12%
Jeruk Cina	35935	28041	22%
Lain-lain	35820	28114	21%
<b>Total</b>	<b>166110</b>	<b>142361</b>	<b>14%</b>

Sumber : Dokumen PT. TMM

Berdasarkan tabel 1.1 dapat diketahui bahwa persentase *gap* terbesar dimiliki oleh jeruk Cina sebesar 22%. Sedangkan *gap* terkecil dimiliki oleh apel Cina sebesar 6%. Gap tersebut dapat menyebabkan terjadinya *overstock* (kelebihan pasokan) yang menyebabkan perusahaan merugi atas menumpuknya barang di gudang yang tidak terjual, karena sifat dari produk hortikultura adalah *perishable* (mudah membusuk). Selain *overstock*, *gap* juga dapat menyebabkan *understock* (kekurangan pasokan) yang akan menyebabkan PT. TMM kehilangan kesempatan menjual atau bahkan kehilangan pelanggan. Kertidaktercapaian target penjualan yang merupakan salah satu aspek keuntungan PT. TMM mengindikasikan bahwa PT. TMM belum melakukan upaya perencanaan kapasitas dengan optimal. Oleh karena itu PT. TMM perlu melakukan perencanaan kapasitas yang baik untuk kedepannya. Hal ini dapat dilakukan dengan meramalkan permintaan yang terjadi di masa mendatang.

Heizer dan Render (2009 : 167) menjelaskan bahwa dalam memperkirakan kejadian di masa depan, perusahaan bisa menggunakan pendekatan kualitatif (subjektif) atau kuantitatif. Dalam kegiatan usaha, pendekatan kuantitatif lebih sering digunakan karena pendekatan ini menggunakan angka-angka dalam melakukan kegiatan peramalannya, dimana angka-angka tersebut biasanya merupakan kejadian di masa lalu, misalnya hasil penjualan tahun-tahun yang lalu, survey pasar, atau hasil penelitian lainnya. (Kosasih, 2009:74)

Terdapat banyak metode peramalan dalam pendekatan kuantitatif . Salah satu metode yang paling umum digunakan dalam peramalan permintaan adalah metode *time series* (deret waktu). Dalam metode *time series* sendiri terdapat beberapa cara yang sering digunakan, seperti metode statistik *moving average*, *exponential smoothing*, dan *trend projection* (Heizer dan Render, 2009:168). Pengujian atas metode-metode peramalan yang ada terus dilakukan untuk mengetahui metode peramalan mana yang paling baik. Metode peramalan yang paling baik adalah metode yang memberikan nilai penyimpangan yang paling kecil dari nilai yang sebenarnya (Heizer dan Render, 2009:177).

Metode peramalan yang baik akan menghasilkan keputusan yang baik pula. Seperti yang dikemukakan oleh Deitiana Tita (2011:32) bahwa kegunaan dari peramalan akan membantu dalam pengambilan keputusan. Apabila suatu peramalan yang dibuat kurang tepat maka keputusan yang

dibuat akan kurang baik. Hasil peramalan yang baik akan membantu PT. TMM untuk menentukan jumlah kuota produk hortikultura yang di impor selama satu tahun ke depannya. Sehingga PT. TMM dapat menjual sesuai target yang ditentukan dan menghindari kerugian yang diakibatkan oleh kelebihan atau kekurangan barang.

Berdasarkan latar belakang diatas, maka dibuatlah penelitian yang berjudul **“Peramalan Permintaan *Perishable Asset* pada PT. Tunas Maju Mandiri”**

### **1.3. Perumusan Masalah**

Berdasarkan uraian diatas maka permasalahan yang akan dikaji dalam penelitian ini adalah:

1. Metode peramalan permintaan *time series* apakah yang paling sesuai untuk meramalkan permintaan *perishable asset* pada PT. Tunas Maju Mandiri?
2. Bagaimana peramalan permintaan *perishable asset* pada PT. Tunas Maju Mandiri untuk satu tahun mendatang dengan menggunakan metode peramalan penjualan *time series* terbaik?

### **1.4. Tujuan Penelitian**

1. Untuk mengetahui metode peramalan permintaan *time series* yang paling sesuai untuk meramalkan permintaan *perishable asset* pada PT. Tunas Maju Mandiri
2. Untuk mengetahui peramalan permintaan *perishable asset* pada PT. Tunas Maju Mandiri untuk satu tahun mendatang dengan menggunakan metode peramalan penjualan *time series* terbaik

### **1.5. Kegunaan Penelitian**

- a) Bagi Akademisi
  - 1) Menambah referensi tentang peramalan permintaan (*demand forecasting*) dalam manajemen operasi.
  - 2) Hasil penelitian ini dapat dijadikan acuan dalam penelitian berikutnya.

- b) Bagi Praktisi

Hasil penelitian ini dapat dijadikan acuan dalam mengambil keputusan perusahaan. Selain itu, sebagai masukan dan bahan pertimbangan bagi perusahaan dalam hal pengambilan keputusan yang berhubungan dengan manajemen operasi.

## 1.6. Batasan Penelitian

Diperlukan suatu batasan penelitian untuk menjaga konsistensi penelitian sehingga masalah yang diteliti tidak meluas dan pembahasan tetap terarah dan fokus pada tujuan dari penelitian ini. Batasan-batasan tersebut adalah sebagai berikut :

- a. Penelitian ini hanya membahas mengenai peramalan permintaan buah impor PT. TMM dengan tingkat penjualan tertinggi, yaitu apel Cina, kelengkeng Thailand, dan jeruk Cina dengan menggunakan model peramalan sederhana yaitu model peramalan permintaan deret waktu (*time series models*)
- b. Data yang digunakan merupakan data *historical* penjualan PT. Tunas Maju Mandiri dari Februari 2012 sampai dengan Januari 2014.
- c. Peramalan dilakukan selama setahun ke depan yaitu, bulan Februari 2014 sampai dengan Januari 2015.
- d. *Software* yang digunakan untuk analisis penelitian menggunakan *Microsoft Excel* dan *Minitab*
- e. Selama peramalan berlangsung, diasumsikan kondisi pasar stabil

## 1.7. Sistematika Penulisan Tugas Akhir

Sistematika penulisan ini disusun untuk memberikan gambaran umum tentang, penelitian yang dilakukan. Sistematika penulisan dari penelitian ini disusun sebagai berikut.

### **BAB I : PENDAHULUAN**

Bab ini berisi penjelasan umum, ringkas, dan padat yang menggambarkan dengan tepat isi penelitian. Isi bab ini meliputi gambaran umum objek penelitian, latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, kegunaan penelitian serta sistematika penulisan.

### **BAB II : TINJAUAN KEPUSTAKAAN DAN LINGKUP PENELITIAN**

Bab ini mengemukakan hasil kajian kepustakaan yang terkait dengan topik dan variabel penelitian untuk dijadikan dasar bagi penyusunan kerangka pemikiran dan perumusan hipotesis yang mencakup teori-teori dalam buku teks maupun temuan-temuan terbaru dalam jurnal serta penelitian ilmiah yang terpercaya sebagai pendukung dalam membantu pemecahan masalah.

### **BAB III : METODE PENELITIAN**

Bab ini menegaskan pendekatan, metode dan teknik yang digunakan untuk mengumpulkan dan menganalisis data yang dapat menjawab atau menjelaskan masalah penelitian.

#### **BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

Bab ini berisi tentang hasil penelitian dan pembahasan yang telah diolah dan diuraikan secara kronologis dan sistematis sesuai dengan perumusan masalah serta tujuan penelitian.

#### **BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN**

Bab ini menyajikan penafsiran dan pemaknaan peneliti terhadap hasil temuan penelitian yang disajikan dalam bentuk kesimpulan dan juga berisi saran yang merupakan implikasi kesimpulan yang berhubungan dengan masalah dan alternatif pemecahan masalah.