

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Penelitian**

Krisis ekonomi global yang melanda Indonesia tahun 2008 lalu mengakibatkan perkembangan perekonomian Indonesia mengalami suatu ancaman. Krisis ini juga melanda perkembangan sektor industri di Indonesia. Krisis ekonomi tersebut sepenuhnya belum pulih, sehingga tetap menuntut perusahaan untuk selalu waspada dan tanggap terhadap situasi dan kondisi yang masih mudah berubah.

Berdasarkan tujuan utama pembangunan nasional yaitu untuk mewujudkan kesejahteraan rakyat Indonesia melalui pertumbuhan ekonomi yang berkesinambungan maka pembangunan industri nasional harus mampu memberikan sumbangan untuk meningkatkan kesejahteraan rakyat melalui perkuatan teknologi industri dan inovasi sebagai kekuatan nasional. Sektor industri merupakan salah satu mata rantai pembangunan nasional dengan tujuan utama yaitu penyerapan tenaga kerja, pertumbuhan ekonomi, pertumbuhan investasi, dan peningkatan devisa negara melalui pengurangan impor dan peningkatan ekspor hasil industri. (Sumber: Road Map, Industri Alas kaki, Direktorat Jenderal Industri Logam, Mesin, Tekstil, dan Aneka)

Untuk mencapai tujuan tersebut, maka strategi umum pembangunan industri nasional di masa depan diarahkan kepada upaya memperkuat keterkaitan dan meningkatkan nilai tambah pada setiap mata rantai industri dalam rangka

membangun industri berdaya saing tinggi dan berkelanjutan, serta menumbuh kembangkan industri kecil dan menengah. Salah satu industri yang diharapkan dapat memenuhi tujuan tersebut adalah industri non-migas. Sektor industri non-migas merupakan penggerak dalam perkembangan sektor industri secara keseluruhan. Dilihat dari fakta yang ada bahwa setahun sebelum terjadinya krisis moneter, yaitu tahun 1996, sumbangan industri non-migas terhadap PDB Nasional 22,1%, sedangkan pada tahun 2003 sebesar 25,0 % dan pada tahun 2004 sebesar 24,6 %. Tabel berikut ini merupakan tabel pertumbuhan industri non-migas tahun 2004 sampai kuartal I 2008.

**Tabel 1.1**  
**Pertumbuhan Industri Non-Migas Tahun 2004-2008\***

No	Cabang Industri	Persen (%)						2004-2008*
		1995	2004	2005	2006	2007	2008	
1	Makanan, Minuman, dan Tembakau	16.5	1.4	2.7	7.2	5.05	-1.26	3.02
2	Tekstil, Barang Kulit, dan Alas Kaki	10.4	4.1	1.3	1.2	-3.68	-7.1	-0.84
3	Barang kayu dan Hasil Hutan	3	-2.1	-1	-1	-1.74	-0.53	-1.27
4	Kertas dan Barang Cetakan	13.5	7.6	2.4	2.1	5.79	0.1	3.6
5	Pupuk, Kimia, dan Barang Karet	11.9	9	8.8	4.5	5.69	3.17	6.23
6	Semen dan Brg Galian Non Logam	20.1	9.5	3.8	0.5	3.4	-1.01	3.24
7	Logam Dasar, Besi, dan Baja	18.6	-2.6	-3.7	4.7	1.69	2.77	0.57
8	Alat angkut, Mesin, dan Peralatan	7.7	17.7	12.4	7.5	9.73	17.38	12.9
9	Barang Lainnya	8.9	12.8	2.6	3.6	-2.82	-6.88	1.86
<b>Total Industri</b>		13.1	7.5	5.9	5.3	5.15	4.61	5.69

\*Kuartal I 2008

Sumber: Diolah dari BPS; Depperin (2008)

Dari tabel pertumbuhan industri non-migas tersebut dapat diketahui bahwa industri alat angkut, mesin, dan peralatan memiliki pertumbuhan yang tertinggi diantara cabang industri lainnya yaitu sebesar 12,9 %. Selanjutnya diikuti oleh cabang industri pupuk, kimia, dan barang karet sebesar 6.23 %, kemudian industri makanan, minuman, dan tembakau sebesar 3.02 % dan seterusnya.

Pertumbuhan industri tekstil, barang kulit, dan alas kaki merupakan industri yang memiliki pertumbuhan yang terendah selain industri barang kayu dan hasil hutan yaitu -0.84 %. Industri ini mengalami penurunan sebesar -7.1 % pada tahun 2008. Adapun industri alas kaki merupakan industri yang termasuk dalam prioritas yang dikembangkan sesuai dengan Rencana Pembangunan Jangka Menengah Nasional (Peraturan Presiden No. 7/2005).

Penurunan pertumbuhan industri alas kaki terjadi karena dalam pengembangannya industri ini masih mengalami masalah-masalah. Walaupun pemerintah telah melakukan beberapa upaya, seperti pengenaan Pajak Ekspor (PE) terhadap kulit mentah dan setengah jadi guna mengamankan pasokan bahan baku (kulit) untuk industri dalam alas kaki, menaikkan tarif bea masuk alas kaki, dan pengaturan import alas kaki melalui pengaturan Nomor Pokok Importir Khusus (NPIK) dalam rangka pengamanan dan pengembangan pasar dalam negeri namun kebijakan-kebijakan tersebut belum memberikan manfaat yang signifikan bagi perkembangan industri alas kaki nasional. Masalah-masalah tersebut diantaranya adalah masalah visi nasional pengembangan industri alas kaki, masalah regional dan global masalah nasional, masalah sektor industri alas kaki,

dan masalah pada perusahaan. (Sumber: Road Map, Industri Alas kaki, Direktorat Jenderal Industri Logam, Mesin, Tekstil, dan Aneka)

Masalah yang sering dihadapi oleh industri alas kaki adalah masalah pada perusahaan yaitu masih lemahnya keterkaitan dan kerjasama yang saling menguntungkan antar pelaku usaha sesuai dengan rantai nilai dan kompetensi yang berpengaruh terhadap daya saing global, masih terbatasnya kemampuan dalam penguasaan teknologi produksi, peralatan produksi yang masih sederhana, terbatasnya kemampuan SDM, kondisi bahan baku yang kosong di pasar, keterlambatan bahan baku diterima, dan lain-lain.

Masalah-masalah tersebut tentunya dapat mengganggu perkembangan suatu perusahaan. Oleh sebab itu, suatu perusahaan harus waspada dan tanggap terhadap segala perkembangan dan dapat menyesuaikan dengan keadaan yang ada agar kelangsungan produksi suatu perusahaan dapat tetap tercapai. Pengaruh yang muncul akibat masalah-masalah tersebut adalah apabila produk yang ditawarkan tidak dapat memenuhi seluruh permintaan dan tentunya akan mempengaruhi perkembangan dan pendapatan yang akan diperoleh perusahaan.

Salah satu perusahaan yang bergerak di industri alas kaki adalah Perusahaan Dagang (PD) Mabarroh Cahaya Megah. PD Mabarroh Cahaya Megah didirikan pada tanggal 1 Mei 1994. Perusahaan ini dikenal masyarakat dengan produk sepatunya yang bernama Garsel, Garucci, dan Gareu. Tidak hanya sepatu, PD Mabarroh Cahaya Megah juga menjual produk-produk lain seperti tas, dompet, dan pakaian. Namun begitu dalam penelitian ini, produk yang akan diteliti adalah produk sepatu PD Mabarroh Cahaya Megah, yaitu Garsel, Garucci,

dan Gareu. Gambar di bawah ini merupakan salah satu sepatu yang diproduksi dan dipasarkan oleh PD Mabarroh Cahaya Megah.



Gambar 1.1  
Salah Satu Sepatu yang Diproduksi dan Dipasarkan  
oleh PD Mabarroh Cahaya Megah

Untuk memudahkan para pelanggannya memperoleh sepatu tersebut, PD Mabarroh Cahaya Megah sudah memiliki 6 toko sepatu, yang masing-masing terdiri dari 3 toko untuk sepatu Garsel, 2 toko untuk sepatu Garucci, dan 1 toko untuk sepatu Gareu. Bagi pelanggan yang ingin membeli sepatu dengan jumlah yang cukup banyak, maka dapat dilakukan dengan melakukan pemesanan atau *order* terlebih dahulu. Pemesanan atau *order* dilakukan dalam 2 *session*, yaitu *session* pertama pemesanan yang dimulai dari tanggal 1 sampai tanggal 15 dan *session* kedua dilakukan pada tanggal 16 sampai tanggal 30.

Jumlah pelanggan sepatu PD Mabarroh Cahaya Megah yang tercatat saat ini adalah sebanyak kurang lebih 20.000 pelanggan. Tidak hanya masyarakat lokal yang membeli sepatu-sepatu tersebut tetapi ada juga pembeli yang berasal dari kota-kota lain. Banyaknya pelanggan tentunya menuntut perusahaan untuk memenuhi permintaan secara keseluruhan. Namun begitu pada tahun 2008

volume produksi sepatu perusahaan belum dapat memenuhi keseluruhan permintaan pelanggan. Hal tersebut dapat dilihat pada tabel permintaan aktual dan volume produksi sepatu berikut.

Tabel 1.2  
Permintaan Aktual dan Volume Produksi Sepatu  
Tahun 2008

Bulan	Permintaan Aktual Sepatu	Volume Produksi Sepatu
Januari	72004	54611
Februari	57587	39023
Maret	86106	69612
April	90557	73877
Mei	159458	91189
Juni	141737	100146
Juli	135000	115275
Agustus	132717	120609
September	128552	97966
Oktober	115290	102176
Nopember	104260	93302
Desember	110850	99054
Total	1334118	1056840

Sumber: Data PD Mabarroh Cahaya Megah

Tabel di atas memperlihatkan bahwa volume produksi sepatu untuk tahun 2008 belum dapat memenuhi secara keseluruhan permintaan sepatu. Dimana, pada bulan Januari jumlah permintaan yang terpenuhi sebanyak 75 %, bulan Februari sebanyak 67 %, bulan Maret sebanyak 80 %, bulan April sebanyak 81 %, bulan Mei sebanyak 57 %, bulan Juni sebanyak 70 %, bulan Juli sebanyak 85 %, bulan Agustus sebanyak 90 %, bulan September sebanyak 76 %, bulan Oktober sebanyak 88 %, bulan Nopember sebanyak 89 %, dan bulan Desember sebanyak

89 %. Secara keseluruhan volume produksi sepatu hanya dapat memenuhi sekitar 79 % dari total keseluruhan permintaan sepatu untuk tahun 2008.

Salah satu penyebab belum terpenuhinya keseluruhan permintaan sepatu adalah disebabkan oleh peramalan permintaan yang digunakan oleh perusahaan masih belum tepat dalam meramalkan permintaan. Tabel berikut memperlihatkan bahwa hasil peramalan permintaan masih memiliki selisih dengan permintaan aktual sepatu tahun 2008.

Tabel 1.3  
Peramalan Permintaan dan Permintaan Aktual Sepatu  
Tahun 2008

Bulan	Peramalan Permintaan Sepatu	Permintaan Aktual Sepatu
Januari	41943	72004
Februari	55622	57587
Maret	58130	86106
April	71899	90557
Mei	78083	159458
Juni	112040	141737
Juli	130584	135000
Agustus	145398	132717
September	136485	128552
Oktober	132089	115290
Nopember	125519	104260
Desember	116034	110850
Total	1203826	1334118

Sumber: Data PD Mabarroh Cahaya Megah

Hasil peramalan permintaan untuk tahun 2008 diperoleh sebanyak 1203826 pasang sepatu sedangkan permintaan sepatu untuk tahun tersebut adalah 1334118 pasang sepatu. Hal ini memperlihatkan bahwa peramalan permintaan yang digunakan masih memiliki selisih dengan permintaan aktual tahun 2008.

Permintaan yang belum dapat terpenuhi merupakan permintaan yang dilakukan dengan pemesanan atau *order* sebelumnya.

Dalam meramalkan permintaan sepatu di masa datang, perusahaan menggunakan metode peramalan. Heizer dan Render (2005:136) mengungkapkan bahwa “Peramalan (*forecasting*) adalah seni atau ilmu memprediksi peristiwa-peristiwa masa depan”. Adapun metode peramalan yang digunakan oleh PD Mabarroh Cahaya Megah adalah permintaan kuantitatif yaitu dengan menggunakan metode rata-rata bergerak (*moving averages*) tiga bulan. Hasil peramalan tersebut akan digunakan dalam menentukan jumlah sepatu yang akan diproduksi. Metode peramalan ini mulai digunakan oleh PD Mabarroh Cahaya Megah pada tahun 2007 sedangkan pada tahun-tahun sebelumnya perusahaan menggunakan intuisi dalam meramalkan permintaan sepatu di masa datang.

Berdasarkan hasil survei dan wawancara dengan manajer operasional perusahaan, selain disebabkan oleh peramalan permintaan yang kurang tepat, kondisi bahan baku yang kosong di pasar, keterlambatan bahan baku diterima, keterlambatan dalam proses produksi, serta permasalahan yang terjadi pada para pekerja. Untuk memenuhi permintaan yang belum terpenuhi maka perusahaan akan memenuhi permintaan tersebut pada bulan berikutnya. Tidak terpenuhinya permintaan sepatu dengan tepat waktu tentunya akan menyebabkan pelanggan menjadi kecewa. Sehingga dalam jangka panjang, perusahaan dapat kehilangan pelanggan dan tentunya mengurangi keuntungan yang akan diperoleh perusahaan.

Berdasarkan permasalahan tersebut penulis tertarik untuk mengadakan penelitian mengenai peramalan permintaan dengan menggunakan metode rata-rata

bergerak (*moving averages*) tiga bulan tersebut, sehingga melatarbelakangi penulis mengangkat permasalahan ini menjadi judul skripsi yaitu “Pengaruh Peramalan Permintaan dengan Menggunakan Metode Rata-Rata Bergerak (*Moving Averages*) Tiga Bulan terhadap Volume Produksi Sepatu pada PD Mabarroh Cahaya Megah”.

## 1.2 Identifikasi Masalah dan Perumusan Masalah

### 1.2.1 Identifikasi Masalah

Industri alas kaki merupakan industri yang termasuk dalam prioritas yang dikembangkan sesuai dengan Rencana Pembangunan Jangka Menengah Nasional. Berdasarkan tabel pertumbuhan industri non-migas tahun 2004-2008\*, industri alas kaki merupakan termasuk salah satu industri yang memiliki pertumbuhan yang terendah selain industri barang kayu dan hasil hutan yaitu -0.84 %. Industri ini mengalami penurunan sebesar -7.1 % pada kuartal I tahun 2008. (Sumber: Diolah dari BPS; Depperin (2008)).

Salah satu perusahaan yang bergerak di industri alas kaki adalah PD Mabarroh Cahaya Megah. PD Mabarroh Cahaya Megah merupakan salah satu produsen sepatu yang berlokasi di daerah Cibaduyut, Bandung. Berdasarkan tabel permintaan, volume produksi, dan peramalan permintaan sepatu tahun 2008 terlihat bahwa volume produksi perusahaan hanya memenuhi sekitar 79 % keseluruhan permintaan pelanggan. Salah satu penyebab belum terpenuhinya permintaan-permintaan tersebut adalah karena peramalan permintaan yang digunakan oleh perusahaan masih belum tepat dalam meramalkan jumlah

permintaan sepatu di masa datang. Untuk memenuhi permintaan yang belum terpenuhi maka perusahaan akan memenuhi permintaan tersebut pada bulan berikutnya. Tidak terpenuhinya permintaan sepatu dengan tepat waktu tentunya akan menyebabkan pelanggan menjadi kecewa. Sehingga dalam jangka panjang, perusahaan dapat kehilangan pelanggan dan akan mengurangi keuntungan yang akan diperoleh perusahaan.

### 1.2.2 Perumusan Masalah

Adapun rumusan masalah yang penulis ingin rumuskan adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana gambaran peramalan permintaan sepatu dengan menggunakan metode rata-rata bergerak (*moving averages*) tiga bulan pada PD Mabarroh Cahaya Megah.
2. Bagaimana gambaran volume produksi sepatu PD Mabarroh Cahaya Megah?
3. Bagaimana pengaruh peramalan permintaan dengan menggunakan metode rata-rata bergerak (*moving averages*) tiga bulan terhadap volume produksi sepatu pada PD Mabarroh Cahaya Megah?

## 1.3 Tujuan dan Kegunaan Penelitian

### 1.3.1 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui:

1. Gambaran peramalan permintaan sepatu dengan menggunakan metode rata-rata bergerak (*moving averages*) tiga bulan pada PD Mabarroh Cahaya Megah.
2. Gambaran volume produksi sepatu PD Mabarroh Cahaya Megah.
3. Pengaruh peramalan permintaan dengan menggunakan metode rata-rata bergerak (*moving averages*) tiga bulan terhadap volume produksi sepatu pada PD Mabarroh Cahaya Megah.

#### 1.3.2 Kegunaan Penelitian

Kegunaan penelitian ini dapat dikelompokkan kepada kegunaan ilmiah dan kegunaan praktis, antara lain:

##### 1. Kegunaan Ilmiah

Secara ilmiah penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan di bidang ilmu manajemen khususnya manajemen operasional yang berkaitan dengan peramalan permintaan dengan menggunakan metode rata-rata bergerak (*moving averages*) tiga bulan pada PD Mabarroh Cahaya Megah.

##### 2. Kegunaan Praktis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran bagi PD Mabarroh Cahaya Megah, khususnya dalam menentukan volume produksi sepatu yang tepat dalam memenuhi permintaan pelanggan.