

# I PENDAHULUAN

## 1.1 Latar Belakang

Salah satu bidang pembangunan yang mendukung perkembangan Negara Indonesia adalah pembangunan ekonomi. Hal ini menuntut perusahaan untuk bekerja keras menciptakan produk maupun jasa yang dapat memenuhi kebutuhan para konsumennya. Definisi perusahaan sendiri adalah tempat suatu kegiatan produksi dan tempat berkumpulnya semua faktor produksi. (gurupendidikan.co.id)

Dimasa pandemi Covid-19 kondisi perekonomian di Indonesia sangat memprihatinkan. Hampir semua industri di Indonesia terkena dampak dari pandemi Covid-19. Salah satu industri yang terkena dampak ini adalah industri otomotif. Salah satu perusahaan yang bergerak dibidang otomotif yang terkena dampak Covid-19 adalah PT Astra International, Tbk – Auto2000 Kediri Hasanudin yang beralamat di Jalan Hasanudin Nomor 2 Balowerti Kota Kediri. Tercatat pada akhir tahun 2020 unit mobil baru yang terjual sebanyak 721 unit. Angka ini menurun hampir 50% dari tahun sebelumnya, jauh dibawah penjualan unit mobil baru pada tahun 2019 yang dapat menembus angka 1331 unit.

Pemerintah sudah mengupayakan berbagai macam cara untuk meningkatkan kembali pembangunan ekonomi di Indonesia. Guna menormalkan kembali penjualan unit mobil baru di Indonesia, pemerintah memberlakukan insentif penurunan PPNBM untuk kendaraan bermotor pada segmen kendaraan dengan kapasitas mesin dibawah 1.500cc. Langkah ini dilakukan karena pemerintah ingin meningkatkan kembali pertumbuhan industri otomotif, sehingga tetap menjadi sektor yang memberikan kontribusi besar terhadap perekonomian nasional.

Seiring banyaknya pengguna kendaraan mobil, demi memastikan kondisi kendaraannya baik harus dilakukan servis berkala. Filter oli menjadi salah satu yang harus selalu diperhatikan pada saat servis mobil. Jika kendaraan mobil sering dipakai untuk perjalanan sehari – hari, maka filter oli lama kelamaan masa fungsinya akan berkurang. Karena itu harus diganti dengan filter oli yang baru.

Setiap penjualan suatu produk sangat perlu dilakukan analisis penjualan. analisis ini bertujuan untuk mengetahui tingkat penjualan dari tahun awal hingga beberapa tahun yang akan datang. Tingkat penjualan setiap tahun akan meningkat bahkan bisa menurun tergantung kondisi dan permintaan konsumen. Analisis penjualan ini diperlukan supaya perusahaan dapat memantau penjualan filter oli.

Manfaat analisis penjualan sendiri adalah perusahaan dapat meramalkan penjualan filter oli dimasa yang akan datang. Peramalan penjualan ini dilakukan guna perusahaan dapat mengetahui seberapa besar angka penjualan di tahun yang diramalkan. Jika perusahaan sudah menghitung angka ramalan penjualan, maka selanjutnya perusahaan mempunyai target penjualan untuk dicapai.

Ada berbagai macam cara yang bisa dilakukan untuk menganalisis penjualan. Contohnya adalah menganalisis penjualan dengan metode ABC (konsep Pareto). Metode ini berfungsi untuk mengetahui penjualan mana yang dikategorikan tinggi, sedang, maupun rendah. Dengan metode ini, manajemen dapat terbantu dalam menentukan tingkat persediaan barang yang efisien.



Contohnya dalah penjualan filter oli, filter oli untuk tipe kendaraan apa yang harus diperbanyak persediaannya. Hal ini bertujuan untuk meminimalisir terjadinya kekurangan barang saat permintaan *customer* sangat banyak.

PT Astra International, Tbk – Auto2000 Kediri Hasanudin mempunyai kegiatan usaha yang berupa penjualan mobil, suku cadang, dan jasa *service* kendaraan. PT Astra International, Tbk – Auto2000 Kediri Hasanudin memberikan pelayanan kepada konsumen yaitu *free* jasa servis jika melakukan pembelian unit mobil baru, dengan kilometer maksimal 10.000 kilometer pertama atau selama satu tahun pertama dalam penggunaan kendaraan mobil.

Perusahaan ini juga menyediakan berbagai jenis suku cadang khususnya kendaraan mobil TOYOTA. Di PT Astra International, Tbk – Auto2000 Kediri Hasanudin juga memiliki bengkel dan gudang bahan terlengkap di wilayah Karisidenan Kediri. Mulai dari mesin, peralatan mekanik, hingga menyediakan jasa cuci mobil bagi *customer* yang menggunakan jasa servis di Auto2000 Kediri Hasanudin.

*Showroom* Auto2000 Kediri Hasanudin merupakan *showroom* paling strategis karena lokasinya yang berada di pusat Kota Kediri. Terletak di Jalan Hasanudin 02, Kelurahan Balowerti, Kecamatan Kota, Kota Kediri merupakan tempat ternyaman karena terletak di samping Mall yang sangat banyak pengunjungnya di Kota Kediri. Sehingga, banyak dari *customer* Auto2000 Kediri Hasanudin yang sedang menunggu servis mobilnya selesai bisa dengan mudah dan nyaman untuk bersantai di Mall yang ada di dekat Auto2000 Kediri.

Setelah melakukan riset atas kegiatan jasa servis dan penjualan *spare part* mobil khususnya penjualan filter oli yang dilakukan pada PT Astra Internasional, Tbk – Auto2000 Kediri Hasanudin, untuk membahas tentang penjualan *spare part* filter oli tersebut, penulis membahas laporan akhir dengan judul “**Analisis Penjualan Filter Oli dengan Metode ABC (Konsep Pareto) pada PT Astra International, Tbk – Auto2000 Kediri Hasanudin**”.

## 1.2 Rumusan Masalah

Adapun rumusan masalah dari dilakukannya penulisan tugas akhir ini adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana peramalan penjualan filter oli di PT Astra International, Tbk – Auto2000 Kediri Hasanudin?
2. Bagaimana pengelompokan penjualan filter oli dengan metode ABC (konsep Pareto) pada PT Astra International, Tbk – Auto2000 Kediri Hasanudin?
3. Bagaimana penghitungan nilai MAPE dalam peramalan penjualan filter oli di PT Astra International, Tbk – Auto2000 Kediri Hasanudin?

## 1.3 Tujuan

Tujuan dari dilakukannya penulisan tugas akhir ini adalah sebagai berikut :

1. Menentukan peramalan jumlah permintaan filter oli di PT Astra International, Tbk – Auto2000 Kediri Hasanudin.
2. Mengetahui pengelompokan penjualan filter oli dengan metode ABC

(konsep Pareto) di PT Astra International, Tbk – Auto2000 Kediri Hasanudin.

3. Mengetahui persentase nilai MAPE dalam peramalan penjualan filter oli di PT Astra International, Tbk – Auto2000 Kediri Hasanudin.

#### 1.4 Manfaat

Ditulisnya tugas akhir ini, penulis berharap dapat memberikan manfaat kepada beberapa pihak, antara lain:

1. Bagi Penulis

Meningkatkan pemahaman mengenai penerapan berbagai teori akuntansi yang telah dipelajari selama mengikuti mata kuliah di Sekolah Vokasi IPB khususnya analisis penjualan *spare part* filter oli yang berlaku pada PT Astra International, Tbk – Auto2000 Kediri Hasanudin.

2. Bagi Perusahaan

Penulisan tugas akhir ini sebagai sarana dalam berbagi informasi mengenai analisis penjualan *spare part* filter oli yang berlaku dan sebagai bahan evaluasi manajemen perusahaan guna mengurangi resiko terjadinya penumpukan bahkan kekurangan persediaan filter oli di gudang.

3. Bagi Pembaca

Penulisan tugas akhir ini dapat digunakan sebagai bahan pustaka serta dapat dijadikan bahan acuan bagi pengembangan penulisan-penulisan selanjutnya.



**Sekolah Vokasi**  
College of Vocational Studies



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta milik IPB (Institut Pertanian Bogor)

Bogor Agricultural University

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.