

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Hampir semua negara yang ada di dunia melaksanakan pembangunan ekonomi sebagai salah satu upaya untuk mencapai tujuan berupa keadilan dan kemakmuran pada masyarakat. Untuk dapat mengukur atau menganalisis serta mengetahui keberhasilan suatu pembangunan ekonomi yang terjadi di suatu negara, digunakanlah salah satu parameter yang saling berkaitan dengan pembangunan ekonomi. Parameter tersebut adalah pertumbuhan ekonomi. Pertumbuhan ekonomi memperlancar dalam proses pembangunan ekonomi dan begitu pula sebaliknya, pembangunan ekonomi mendorong dalam pertumbuhan ekonomi (Rapanna dan Fajriah, 2018:1).

Sebagai suatu negara, Indonesia juga menjalankan proses pembangunan ekonomi nasional. Salah satu wilayah di Indonesia yang ikut menjalankan pembangunan ekonomi adalah Provinsi Jambi. Untuk dapat melihat bagaimana pembangunan ekonomi di Provinsi Jambi, dapat dilihat dari laju pertumbuhan ekonomi yang diukur dan digambarkan dengan nilai PDRB atas dasar harga konstan (riil) (Badan Pusat Statistik, 2021:4-5). Diketahui bahwa Provinsi Jambi mengalami penurunan pada nilai PDRB atas dasar harga konstan 2010, dengan nilai PDRB Provinsi Jambi di tahun 2020 hanya mencapai 148,45 triliun rupiah. Nilai tersebut tentu lebih kecil dibandingkan pada tahun 2019 yang mencapai 149,14 triliun rupiah. Penurunan yang terjadi pada PDRB Provinsi Jambi mengindikasikan bahwa laju pertumbuhan ekonomi Provinsi Jambi juga ikut menurun sehingga terjadi hambatan proses pembangunan ekonomi (Badan Pusat Statistik Provinsi Jambi, 2021:99).

Perbandingan laju pertumbuhan ekonomi Provinsi Jambi antara tahun 2019 dengan tahun 2020 terlihat perbedaan yang sangat besar. Laju pertumbuhan ekonomi Provinsi Jambi pada triwulan I-2020 meningkat sebesar 1,97 persen. Nilai tersebut tentunya sangat kecil dibandingkan triwulan I-2019 yang tumbuh sebesar 4,48 persen. Sama halnya dengan laju pertumbuhan ekonomi nasional triwulan I-2020 yang kenaikannya bernilai lebih kecil dibandingkan triwulan I-2019. Penurunan laju pertumbuhan ekonomi Provinsi Jambi mulai terlihat pada

triwulan II-2020 yaitu menurun sebesar 1,91 persen dan terus mengalami kontraksi hingga triwulan I-2021, namun dengan nilai yang lebih kecil dibandingkan triwulan sebelumnya (Lampiran 1).

Perekonomian Indonesia mulai merosot sejak adanya pandemi Covid-19, dimana kasus Covid-19 pertama kali di Indonesia diumumkan pada tanggal 2 Maret 2020. Seluruh sektor ekonomi pun terganggu hingga ke seluruh wilayah Indonesia sebagai dampak dari aturan yang segera diberlakukan untuk mencegah dan memutus penyebarannya yaitu aturan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) hingga di beberapa kota mengalami *lockdown* (Hayati, 2022).

Kegiatan ekonomi selama tahun 2020 pun menjadi lesu dikarenakan adanya pandemi Covid-19. Akibatnya, nilai PDRB atas dasar harga berlaku 2010 mengalami penurunan jika dibandingkan tahun 2019. Pada tahun 2019, nilai PDRB mencapai 217,06 triliun rupiah dan pada tahun 2020 mengalami penurunan dengan nilai PDRB yang hanya mencapai 206,85 triliun rupiah. Dari menurunnya PDRB ADHB di masa pandemi Covid-19, dapat terlihat bagaimana struktur perekonomian Provinsi Jambi selama tahun 2020 yang sangat ditentukan dengan seberapa besar peranan dari berbagai sektor usaha dalam menghasilkan barang dan jasa (Badan Pusat Statistik Provinsi Jambi, 2021:99).

Dampak yang disebabkan karena adanya pandemi yang berakibat pada penurunan PDRB salah satunya dirasakan oleh sektor UMKM. Jumlah UMKM di Provinsi Jambi sangat besar dan masih mendominasi, serta memberikan dampak positif yaitu berperan dalam menciptakan lapangan pekerjaan, mengurangi pengangguran, serta terciptanya nilai tambah dalam PDB atau PDRB. Jumlah UMKM akan terus bertambah dari tahun ke tahun, sehingga UMKM dapat menjadi penggerak roda perekonomian di Provinsi Jambi (Badan Pusat Statistik Provinsi Jambi, 2019:5).

Setiap wilayah Provinsi Jambi di tahun 2017 didominasi oleh UMK hampir lebih dari 98 persen (Lampiran 2), dengan jumlah UMK keseluruhan untuk nonpertanian adalah mencapai sekitar 311 ribu atau 98,90 persen dari total keseluruhan usaha yang ada di Provinsi Jambi. Adapun tiga kategori UMK terbesar ialah Perdagangan Besar dan Eceran, Reparasi dan Perawatan Mobil dan Sepeda Motor; Penyediaan Akomodasi dan Penyediaan Makan Minum; dan

Industri Pengolahan. Adapun persentase jumlah UMK masing-masing mencapai 53,90 persen, 15,56 persen dan 9,60 persen (Badan Pusat Statistik Provinsi Jambi, 2019:5-6). Secara tidak langsung jumlah UMKM yang mendominasi ikut turut serta dalam laju pertumbuhan ekonomi Provinsi Jambi. Dengan laju pertumbuhan ekonomi yang meningkat, maka dapat memperlancar proses pembangunan ekonomi Provinsi Jambi. Hal ini mengindikasikan bahwa UMKM merupakan industri strategis yang berperan penting bagi pertumbuhan ekonomi regional.

Salah satu bidang usaha UMKM yang umum ditemukan adalah industri pengolahan. Industri pengolahan merupakan sektor ketiga yang mendominasi struktur perekonomian Provinsi Jambi. Pada tahun 2017, UMK di bidang industri pengolahan memberikan kontribusinya dengan jumlah UMK sebesar 9,60 persen (Lampiran 3). Adapun pada tahun 2020, industri pengolahan berperan dalam pembentukan PDRB Provinsi Jambi dengan angka mencapai 10,83 persen di tahun 2020 (merupakan angka sangat sementara) (Lampiran 4).

Jumlah UMKM akan terus bertambah seiring dengan bertambahnya waktu, bahkan di saat pandemi Covid-19 yang sampai saat ini masih melanda. Berdasarkan hasil wawancara bersama Bapak Arifin selaku sekretaris Dinas Koperasi dan UKM Provinsi Jambi, beberapa penyebab bertambahnya UMKM adalah karena adanya pekerja yang dirumahkan, terkena PHK serta adanya bantuan BLT untuk pelaku UMKM. Pertambahan jumlah UMKM bukan berarti tidak mengalami masalah. Banyak bidang usaha UMKM mengalami dampak yang disebabkan karena adanya aturan yang diterapkan di saat pandemi yaitu PSBB. Salah satu dampak yang terasa adalah menurunnya tingkat penjualan produk dikarenakan jumlah para konsumen yang menurun sehingga berakibat pada turunnya pendapatan. Menurunnya pendapatan tentu tidak seimbang dengan biaya operasional untuk menjalankan usaha. Akibatnya, terjadi penurunan usaha yang membuat UMKM tersebut mengambil tindakan berupa pengurangan karyawan, bahkan memutuskan untuk untuk menutup usahanya.

Pandemi Covid-19 merupakan salah satu faktor lingkungan eksternal yang sulit untuk dapat dikendalikan oleh suatu usaha serta terhadap kegiatan bisnis dapat memberikan pengaruh yang sangat besar. Dampak yang dirasakan adalah pengaruh terhadap penjualan produk yang jadi menurun seiring dengan penurunan

jumlah konsumen terutama di tempat yang ramai (Bahauddin *et al.*, 2020:2). Menurut Budi Gunadi Sadikin selaku Menteri Kesehatan RI, kasus Covid-19 di Indonesia saat ini memiliki kecenderungan menurun dengan tren naik yang relatif melandai sehingga sudah relatif terkendali. Meskipun demikian, terdapat faktor perubahan lingkungan bisnis yang lainnya yang dapat mempengaruhi suatu kegiatan bisnis selain Covid-19. Atas perubahan lingkungan tersebut, suatu usaha yang ingin dapat lebih bertahan pada lingkungan yang sangat dinamis, perlu mengerahkan kemampuannya dalam menanggapi dan mengatasi dengan cepat terhadap perubahannya (Julyanthry *et al.*, 2020:14-15). Oleh karena itu, suatu usaha memerlukan strategi yang tepat untuk dapat beradaptasi dengan kondisi lingkungan yang bersifat dinamis dan terdapat ketidakpastian sehingga mampu bersaing, berkembang dan mempertahankan usaha (Lestari, 2019:79). Selain itu, terdapat resiko usaha yang akan dihadapi oleh pemilik usaha sehingga pemilik usaha perlu melakukan organisir dan mengelolanya. Perencanaan bisnis yang baik pun diperlukan untuk dapat mengelola resiko tersebut (Sari *et al.*, 2020:74). Didalam perencanaan yang berhasil, terdapat salah satu bagian yang penting yaitu peramalan, dimana keduanya memiliki keterkaitan dengan masa yang akan datang (Riyanto dan Mulyono, 2019:9).

UMKM Darma Jaya merupakan salah satu UMKM yang terdampak karena adanya perubahan lingkungan eksternal yang terjadi. Darma Jaya sendiri merupakan UMKM di Kota Jambi yang bergerak di bidang industri pengolahan yaitu pengolahan pisang menjadi keripik pisang. Adanya pandemi Covid-19 memberi dampak yang besar pada kinerja usaha, tingkat penjualan, tingkat pendapatan dan segala kegiatan yang berlangsung di Darma Jaya. Mengingat keadaan yang tak pasti seperti sekarang, diperlukan strategi agar usaha tetap terus berjalan dan bertahan, sehingga Darma Jaya pun dapat melakukan adaptasi sesuai dengan kondisi pandemi saat ini ataupun kondisi yang akan datang.

Untuk tetap dapat bertahan ke depannya, Darma Jaya memerlukan salah satu acuan dalam melakukan perencanaan usahanya yaitu dengan peramalan. Adapun peramalan yang diperlukan salah satunya adalah peramalan penjualan. Peramalan penjualan perlu dilakukan terutama untuk UMKM yang bergerak di industri pengolahan yang didalamnya terdapat aktivitas produksi. Peramalan

penjualan memiliki pengaruh dan dapat menjadi penentuan dalam beberapa pengambilan keputusan seperti dalam perencanaan produksi, aliran kas, penggunaan mesin, pembelian bahan baku, persediaan barang jadi, dan investasi aktiva tetap (Harmadji *et al.*, 2022:32).

Peramalan penjualan sebagai salah satu unsur terpenting dari rencana pemasaran (Sukaatmadja dan Yasa, 2020:331), sehingga peramalan penjualan menjadi diperlukan, mengingat kondisi lingkungan bisnis yang dinamis. Peramalan penjualan sendiri dilakukan untuk melihat bagaimana gambaran volume penjualan di masa depan berdasarkan data masa lampau, tepatnya pada masa pandemi yang dimulai dari awal tahun 2020. Selain itu, peramalan penjualan perlu dilakukan untuk mengetahui aktivitas yang memerlukan pertimbangan atas kapasitas pabrik ataupun perencanaan tenaga kerja yaitu aktivitas seperti perencanaan serta penjadwalan produksi yang akan dilakukan di masa mendatang (Mariantha, 2018:108), serta keputusan lain mengenai komponen pada bauran pemasaran (Sukaatmadja dan Yasa, 2020:331).

B. Rumusan Masalah

UMK menjadi salah satu sektor ekonomi yang berperan penting dalam perekonomian sekaligus menjadi sektor yang mampu bertahan ditengah krisis ekonomi Indonesia atau ditahun berikutnya yang biasanya ditandai dengan nilai tukar rupiah yang menurun dalam. Dibandingkan Usaha Menengah Besar (UMB), UMK tidak merasakan lebih dalam atas pengaruh dari krisis ekonomi karena interaksi antara UMK dengan mata uang asing terbilang minim (Badan Pusat Statistik Provinsi Jambi, 2019:3).

Namun pada awal tahun 2020, pandemi Covid-19 mulai terjadi di Indonesia. Aturan pun ditetapkan untuk mencegah penyebaran Covid-19. Salah satu aturan tersebut adalah berupa aturan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB). Banyak dampak yang dirasakan dari adanya penerapan aturan PSBB yang bertujuan untuk memutus mata rantai penularan virus Covid-19, salah satunya adalah berdampak kepada keberlangsungan usaha, dimana terjadi penurunan pada tingkat penjualan produk. Penurunan ini terjadi dikarenakan jumlah para konsumen yang menurun sehingga berakibat pada turunnya

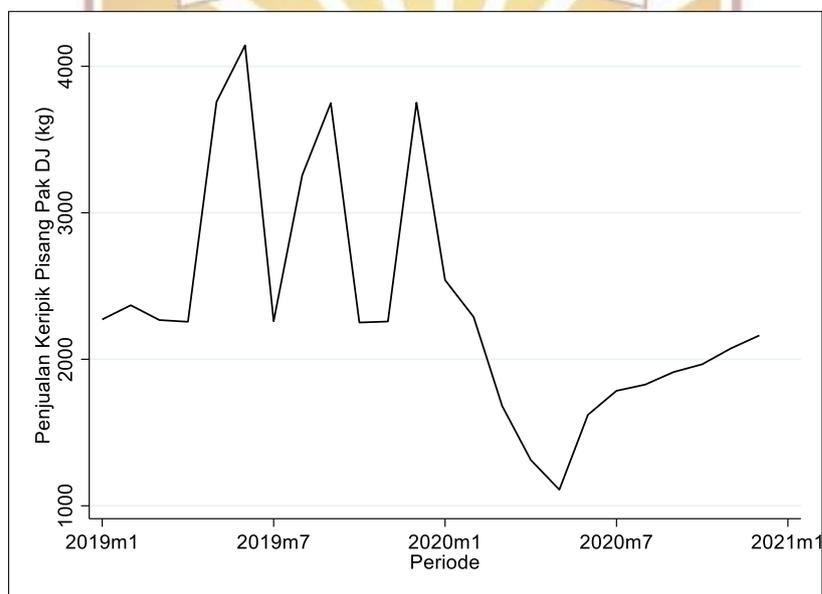
pendapatan. Keputusan pun diambil oleh pemilik usaha, yaitu melakukan pengurangan karyawan dan sebagian memilih untuk menutup usaha. Hal ini pun sangat dirasakan oleh sektor UMKM.

Pandemi Covid-19 merupakan salah satu bentuk perubahan lingkungan eksternal yang datangnya secara tidak terduga dan sebagian tidak dapat dikendalikan oleh para pelaku usaha. Faktor perubahan lingkungan eksternal ini menyebabkan resiko yang usaha yang tidak dapat dihindarkan. Disesuaikan dengan dampak yang diberikan pada saat pandemi yang umum dirasakan oleh pelaku bisnis, peramalan yang dapat dilakukan adalah peramalan penjualan. Ramalan penjualan sendiri merupakan salah satu komponen penting dari sebuah rencana pemasaran. Peramalan penjualan bermanfaat untuk meramalkan apa yang terjadi pada penjualan atau keuntungan perusahaan di masa mendatang jika berbagai strategi dan taktik digunakan. Selain itu, peramalan penjualan dapat dijadikan landasan untuk sistem pengendalian, sebagai analisis keuangan untuk menilai perusahaan serta dapat membantu beberapa hal seperti penetapan anggaran dan perencanaan produksi (Sari, 2017:140).

UMKM Darma Jaya merupakan salah satu UMKM yang berlokasi di Kota Jambi dan bergerak di industri pengolahan yaitu mengolah pisang menjadi keripik pisang dengan berbagai macam varian rasa. Terdapat lima varian rasa keripik pisang yaitu asin gurih, pedas balado, jagung manis, coklat dan kopi. Usaha ini memanfaatkan bahan baku lokal yaitu pisang tanduk. Keripik pisang Pak DJ dapat ditemukan di berbagai ritel yang ada di Kota Jambi dengan pemasaran yang dilakukan tidak hanya di Kota Jambi, namun telah sampai ke luar kota seperti Lampung, Medan, Palembang, dan Jabotabek.

Sebagai salah satu UMKM, dampak dari perubahan lingkungan eksternal yaitu terjadinya pandemi Covid-19 juga dirasakan oleh Darma Jaya. Salah satu permasalahan tersebut adalah penurunan penjualan produk keripik pisang yang berimbas pada menurunnya pendapatan usaha. Akibat penurunan penjualan ini, pendapatan pun juga ikut menurun. Penurunan penjualan produk bukan disebabkan oleh virusnya secara langsung, namun dikarenakan kebijakan yang diterapkan yaitu PSBB dan *social distancing* sebagai bentuk upaya menekan laju penyebaran Covid-19. Seluruh aktivitas usaha pun menjadi terhenti sementara

atau terkendala sampai waktu yang belum ditentukan. Contoh nyata yang terjadi di lapangan adalah terganggunya proses produksi yang disebabkan minimnya bahan baku atau keterlambatan datangnya bahan baku. Selain itu, aturan pembatasan yang ada menyebabkan sebagian besar kegiatan pemasaran dan distribusi menjadi tidak lancar. Banyak retailer memutuskan untuk menghentikan sementara permintaan produk kepada Darma Jaya. Aturan pembatasan terkait penanganan pandemi Covid-19 bukanlah satu-satunya penyebab, namun juga daya beli konsumen yang menurun menjadi faktor penyebab terhambatnya segala kegiatan usaha. Walaupun Darma Jaya menghadapi situasi seperti itu, namun usaha ini tetap berusaha untuk menjalankan usaha seperti biasanya.



Gambar 1. Penjualan Keripik Pisang Pak DJ tahun 2019-2020

Dari grafik diatas, dapat terlihat bagaimana pola penjualan keripik pisang di tahun 2019 dan 2020. Pada tahun 2019 adalah dimana kondisi masih normal. Peningkatan penjualan mulai terjadi secara signifikan pada bulan Mei, dimana bulan tersebut merupakan bulan puasa Ramadhan. Kemudian terjadi peningkatan penjualan lagi di bulan Juni yang merupakan penjualan di hari Raya Idul Fitri. Penjualan tersebut menjadikan penjualan tertinggi di tahun 2019. Pada saat peralihan tahun dari Desember 2019 menuju Januari 2020, terjadi penurunan yang cukup tajam. Penurunan pun terus terjadi sampai bulan Mei 2020, dimana pada bulan tersebut menjadikan penurunan penjualan paling rendah di tahun 2020.

Penyebab dari merosotnya jumlah penjualan adalah adanya pandemi Covid-19. Namun secara perlahan, penjualan keripik pisang pun mulai meningkat di bulan Juli 2020. Salah satu hal yang menyebabkan terjadinya peningkatan penjualan adalah karena Darma Jaya menambah retail baru di Kota Jambi yaitu Fresh.

Selain itu, usaha ini tidak menetapkan target penjualan dengan menetapkan jumlah satuan produk yang harus terjual dalam jangka waktu tertentu yang telah ditetapkan. Namun, usaha ini lebih menargetkan penjualan berdasarkan pada jumlah produksi, apakah semua produk yang diproduksi dapat terjual banyak atau tidak dan apakah dapat memenuhi permintaan dari para retailer. Penjualan sendiri terkadang lebih banyak datang dari permintaan retailer yang telah bekerjasama dengan mereka, dimana produk tersebut akan dijual pada outlet mereka. Namun pada saat awal terjadinya pandemi Covid-19, banyak produk yang tidak terjual sehingga tidak mencapai target. Banyak retailer yang memutuskan untuk menghentikan sementara permintaan kepada Darma Jaya dikarenakan jumlah konsumen yang menurun, termasuk pada toko oleh-oleh yang dimiliki Darma Jaya. Akibatnya, produksi pun terpaksa diturunkan di bulan berikutnya agar tidak terjadi penumpukan pada sistem persediaan serta kerugian lainnya.

Walaupun penjualan mulai meningkat secara perlahan, pelaku usaha UMKM seperti Darma Jaya tetap harus berhati-hati atau mempersiapkan diri atas kemungkinan perubahan yang akan terjadi kedepannya dikarenakan perubahan lingkungan yang dinamis dan cepat. Untuk itu, diperlukan perencanaan baru yang disesuaikan dengan kondisi saat ini. Salah satu hal yang dapat dilakukan adalah peramalan penjualan, dimana dilakukan peramalan penjualan sebagai salah satu unsur dari rencana pemasaran, serta untuk membantu dalam perencanaan lainnya yaitu perencanaan produksi, penetapan anggaran, perencanaan kapasitas, analisis keuangan untuk menilai perusahaan, dan juga dasar untuk sistem pengendalian.

Berdasarkan uraian yang telah dipaparkan diatas, maka didapatkan rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana profil dari UMKM Darma Jaya?
2. Bagaimana potensi pengembangan penjualan pada semua varian rasa keripik pisang Pak DJ berdasarkan hasil ramalannya?

Dari persoalan yang ada serta untuk menjawab persoalan tersebut, maka penulis perlu melakukan penelitian dengan judul “Analisis Peramalan Tingkat Penjualan Produk Keripik Pisang Pak Dj Pada UMKM Darma Jaya, Kota Jambi”.

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan uraian dari rumusan masalah di atas, maka tujuan penelitian yang ingin dicapai adalah untuk:

1. Mendeskripsi profil UMKM Darma Jaya.
2. Menganalisis potensi pengembangan penjualan pada semua varian rasa keripik pisang Pak DJ berdasarkan hasil peramalan.

D. Manfaat Penelitian

Berdasarkan perumusan masalah dan tujuan penelitian diatas maka manfaat yang diharapkan penulis adalah sebagai berikut:

1. Manfaat bagi peneliti adalah untuk menambah, memperluas dan membantu penulis dalam menerapkan ilmu pengetahuan yang didapat di bangku perkuliahan khususnya tentang peramalan bisnis, serta membandingkan antara teori yang dipelajari dengan realita yang ada.
2. Manfaat bagi UMKM adalah sebagai suatu masukan dan bahan pertimbangan dalam menentukan rencana serta strategi alternatif yang berkaitan dengan manajemen usaha, khususnya dalam peramalan penjualan untuk rencana pemasaran, perencanaan produksi dan lain-lain. Selain itu, membantu perusahaan dalam menentukan metode peramalan terhadap penjualan yang tepat serta mengetahui tingkat penjualan pada periode selanjutnya untuk meminimalisir resiko yang akan terjadi.
3. Manfaat bagi pihak lain antara lain sebagai bahan referensi atau pelengkap untuk pembelajaran dan bagi para peneliti yang ingin meneliti tentang peramalan penjualan, sebagai informasi serta masukan bagi penelitian selanjutnya terutama tentang peramalan penjualan serta dapat menambah pengetahuan dan pemahaman mengenai penelitian-penelitian yang berkaitan dengan topik peramalan (*forecasting*), terutama peramalan penjualan.