MILIK PERPUSTAKAAN
UNIV TRUNOJOYO - MADURA

PERANAN RAMALAN PENJUALAN UNTUK MENENTUKAN RENCANA PRODUKSI PADA PT. MADURA GUANO INDUSTRY DI BANGKALAN

SKRIPSI

Oleh :

SRI YULIATI UTAMI
NRP.: 029912310

FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS TRUNOJOYO
2003

PERANAN RAMALAN PENJUALAN UNTUK MENENTUKAN RENCANA PRODUKSI PADA PT. MADURA GUANO INDUSTRY DI BANGKALAN

SKRIPSI

DIAJUKAN SEBAGAI SYARAT UNTUK MEMPEROLEH GELAR
SARJANA EKONOMI PADA FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS TRUNOJOYO

PERPUSTAKAAN NASIONAL
... - MADURA
Diterima tgl : 2-9-2003
No. Induk : 304/S/UTM/H/03
No. Klasifikasi : 658.818 / uta / p

Oleh :

SRI YULIATI UTAMI
NRP.: 029912310

FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS TRUNOJOYO
2003

HALAMAN PERSETUJUAN

Nama	: SRI YULIATI UTAMI S
NRP	: 029912310
Jurusan	: Manajemen
Fakultas	: Ekonomi
Program Studi	: Strata 1
Judul Skripsi	: PERANAN RAMALAN PENJUALAN UNTUK MENENTUKAN RENCANA PRODUKSI PADA PT MADURA GUANO INDUSTRY BANGKALAN

Skripsi ini telah disetujui
Tanggal 22 Februari 2003

Dosen Pembimbing I	Dosen Pembimbing II
Drs Ec Moh Syarif Msi	Ichsan Ghany SE
NIP 132 296 694	

Mengetahui

Dekan Fakultas Ekonomi	Ketua Jurusan Manajemen
Drs Ec Farchurrohim Ghany MSP	Drs Ec Mahmud Zulkifli MSi
NIP 131 803 311	NIP 132 296 814

Telah diuji pada
Tanggal 5 Maret 2003

PANITIA PENGUJI SKRIPSI

Ketua	:Drs Ec Choirul Anam Mkes	.....
Anggota	: Purnamawati SE	.....
	Echsan Ghany SE	.....
Sekretaris	: Echsan Ghany SE	.....

KATA PENGANTAR

Dengan segala puji syukur Kehadirat tuhan Yang Maha Esa, berkat li,pahan rahmatnya semata, skripsi ini dapat diselesaikan, untuk melengkapi syarat-syarat dalam memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Manajemen pada Fakultas Ekonomi Universitas Trunojoyo Madura.

Skripsi ini merupakan hasil penelitian pada Madura Guano Industry. Meskipun telah kesusahan menyelesaikan skripsi ini dengan sebaik-baiknya, namun mengingat keterbatasan kemampuan penulis maka pembahasan skripsi ini belumlah dikatakan sempurna sehingga tidak tertutup kemungkinan terjadi kesalahan dalam penulisan, penulis berharap semoga karya skripsi ini memberikan manfaat pada semua pihak,

Tidak lupa penulis ucapkan terima kasih kepada Bapak Drs Ec Muh. Syarif Msi dan Bapak Echsan Ghany selaku pembimbing I dan Pembimbing II. Pada kesempatan ini penulis banyak menyampaikan banyak terima kasih yang tak terhingga pada beliau yang telah meluangkan waktunya dan dengan penuh kesabaran telah memberikan bimbingan serta tuntunan kepada penulis didalam menyusun karya skripsi ini.

Demikian pula ucapan terima kasih kepada :

1. Bapak Drs Ec Fatchurrohim Ghany MSP dan Bapak Drs Ec R Gatot Heru Pranjoto MM selaku Dekan dan Pembantu Dekan di Fakultas Ekonomi Universitas Trunojoyo Madura;
2. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi Universitas Trunojoyo Madura yang banyak penuh kesabaran, kesungguhan dan perhatian dalam mendidik, membina dan mengajarkan ilmu kepada penulis;
3. Pimpinan serta Staf dilingkungan Madura Guano Industry, yang telah memberikan berbagai data guna penyelesaian skripsi ini.
4. Perpustakaan Universitas Trunojoyo Madura yang telah memberikan pinjaman berbagai literature guna menyelesaikan skripsi ini;
5. Dinas terkait yang telah membantu memberikan berbagai data serta informasi berkenaan dengan penyelesaian skripsi ini.

6. Rekan-rekan mahasiswa di Fakultas Ekonomi Universitas Trunojoyo Madurayang telah memberikan berbagai saran serta dukungan moral dalam penyusunan skripsi ini.

Harapan penulis, semoga skripsi ini dapat bermanfaat kepada semua pihak terutama yang berhubungan dengan pemgembangan ilmu dibidang ekonomi khususnya dibidang manajemen.

Bangkalan 19 Februari 2003

Peneliti

Sri Yuliati Utami S

RINGKASAN

Penelitian tentang Peranan Ramalan Penjualan Untuk Menentukan Rencana Produksi Pada PT Madura Guano Industry, Penelitian ini mempunyai tujuan untuk menentukan rencana penjualan serta rencana p[roduksi pada tahun 2003.

Sedangkan rumusan masalahnya adalah apakah peranan ramalan penjualan dapat menentukan rencana produksi, penelitian ini dilakukan dengan mengambil obyek PT Madura Guano Industry Bangkalan, dan alat analisis yang digunakan yaitu dengan menggunakan ramalan penjualan dengan Metode Trend Least Square.

Hasil analisis menunjukkan bahwa dengan menggunakan metode trend least square dapat ditentukan besarnya rencana penjualan tahun 2003 sebesar 6 314 000 kg sedangkan rencana produksi tahun 2003 sebesar 6 335 793 kg. Dengan menggunakan trend least square maka penyimpangan atau selisih prosentase antara rencana produksi dan realisasi produksi dari tahun 1998 sampai dengan tahun 2002 dapat diperkecil yaitu pada tahun 1999 yang semula 6,50 % menjadi 9,0%, pada tahun 2000 semula 1,50% menjadi 0,02%, pada tahun 2001 semula 0,07% menjadi 1,30% sedangkan pada tahun 2002 semula 2,70% menjadi 3,0% atau secara keseluruhan setiap tahun semula 1,70% menjadi 4,00%.

Dengan demikian ramalan penjualan dengan menggunakan trend least square diharapkan dapat merealisisr rencana produksi.

ABSTRAKSI

In this research is given title " Sales Forcasting as the budget setting of the sales on PT Madura Guano Industry Bangkalan " is to know the significant of the important role of the forcasting method in setting of the sales planning in the next future in this case because of the enterprise in deciding the sales planning is based on the authorities of the director manager by viewing the experiences in the past time (it's not based on the scientific method).

The data processed is documented annually from 1999 until 2002 according to the kind of the products in this enterprise. From this prosedured data in each products was got the various value. It is got from the data it self. The sales planning with least square methodh it is more absolutely exact than the planning concerned without any estimation. Because if the sales is not depending on this science method has happened the deviation that is to say 3,71% and 1,70%. So that why the sales planning with the least square method will be more accurate in accounting the estimation in the next future and it will not happen any deviation.

So if the company use the statistic method (Least Square) in deciding the sales planning so the differences between the planning and the reality of the sales is getting less and less.

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
TEAM PENGUJI SKRIPSI	iii
HALAMAN PERSEMBAHAN	iv
KATA PENGANTAR	v
RINGKASAN	vii
ABSTRAKSI	viii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xii
BAB 1 : PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Perumusan Masalah	3
1.3. Tujuan Penelitian	3
1.4. Manfaat Penelitian	4
BAB 2 : TINJAUAN PUSTAKA	5
2.1. Landasan Teori	5
2.1.1. Pengertian Ramalan Penjualan	5
2.1.2. Kegunaan Ramalan Penjualan	7
2.1.3. Beberapa Cara Penaksiran yang Bersifat Kuantitatif	9
2.1.4. Pengertian Perencanaan Produksi	12
2.1.5. Tujuan Perencanaan Produksi	14
2.1.6. Jenis-Jenis Ramalan Penjualan	16
2.1.7. Hubungan Rencana Penjualan Dengan Rencana Produksi	17
BAB 3 : METODOLOGI PENELITIAN	19
3.1. Variabel Penelitian	19
3.1.1. Definisi Operasional Variabel	19
3.2. Jenis Dan Sumber Data	19
3.2.1. Jenis Data	20
3.2.2. Sumber Data	20
3.3. Prosedur Pengumpulan Data	20
3.3.1. Studi Kepustakaan	20
3.3.2. Wawancara	20
3.3.3. Observasi	20
3.3.4.Dokumentasi	20
3.4. Teknik Analisis	20

BAB 4 : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN..... 22
4.1. Gambaran Umum PT Madura Guano Industry..... 22
4.2. Struktur Organisasi..... 22
4.3. Produk Jadi Dan Proses Produksi..... 32
4.4. Pemasaran Hasil Produksi..... 34
4.4.1. Daerah Pemasaran..... 34
4.4.2. Kebijaksanaan Dan Penetapan Harga..... 35
4.4.3. Saluran Distribusi..... 35
4.5. Personalia Dan Hubungan Perburuhan..... 36
4.5.1. Sistem Penggajian..... 36
4.5.2. Organisasi Perburuan..... 36
4.5.3. Sistem Pengembangan Karyawan..... 36
4.6. Diskripsi Hasil Penelitian..... 37
4.7. Menghitung Volume Penjualan Tahun 2003..... 40
4.8. Mengevaluasi Rencana Dan Realisasi Produksi Tahun 1998 sampai Tahun 2002..... 43
4.8.1. Menghitung Rencana Penjualan Tahun 1998-2002 43
4.8.2. Menghitung Rencana Produksi Tahun 1998-2002 43
4.8.3. Membandingkan Rencana Produksi Dengan Realisasi Produksi Tahun 1998-2002..... 44
4.8.4. Perbandingan Rencana Produksi Dan Realisasi Sebelum Dan Sesudah Perhitungan..... 45

BAB 5 : KESIMPULAN DAN SARAN..... 49
5.1. Kesimpulan..... 49
5.2. Saran..... 50

DAFTAR TABEL

		Halaman
Tabel 4.1.	Jumlah Tenaga Kerja PT Madura Guano Industri Tahun 2002	31
Tabel 4.2.	Jenis Dan Jumlah Mesin PT Madura Guano Industri.....	33
Tabel 4.3.	Data Persediaan Awal Dan Persediaan Akhir Produk Jadi....	37
Tabel 4.4.	Data Rencana Penjualan Dan Realisasi Penjualan.....	38
Tabel 4.5.	Rencana Produksi Dan Realisasi Produksi Tahun 1998-2002	39
Tabel 4.6.	Perhitungan Ramalan Penjualan Tahun 2003.....	41
Tabel 4.7.	Perbandingan Rencana Produksi Dengan Realisasi.....	44
Tabel 4.8.	Perbandingan Selisih Rencana Dan Realisasi Produksi Sebelum dan Sesudah Dihitung Tahun 1998-2002.....	46

DAFTAR GAMBAR

		Halaman
Gambar 4.1.	Struktur Organisasi PT Madura Guano Industry	25

BAB 1
PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah.

Laju pertumbuhan pembangunan yang semakin pesat disbanding dengan periode sebelumnya, dimana hasil pembangunan yang dicapai meliputi baik dibidang fisik material maupun non fisik. Pembangunan dibidang ekonomi merupakan salah satu cara yang dapat dipakai sebagai usaha untuk meningkatkan kesejahteraan hidup masyarakat diantaranya perusahaan sebagai alat dan penunjang dalam pemenuhan kebutuhan hidup perusahaan. Dalam pencapaian tujuan itu pimpinan perusahaan perlu menjalin kerja sama, sehingga terjalin keserasian dan keseimbangan dalam menjalankan kegiatan perusahaan.

Salah satu tujuan yang hendak dicapai oleh perusahaan adalah untuk memenuhi kebutuhan masyarakat, oleh karena itu perusahaan harus membuat perencanaan masa mendatang dalam rangka untuk mengantisipasi terjadinya persaingan diera globalisasi. Perencanaan merupakan salah satu factor yang sangat penting bagi perusahaan dalam rangka memperlancar usahanya, sebab jika jumlah produk yang diproduksi oleh suatu perusahaan terlalu besar atau terlalu kecil akan mempunyai dampak yang sangat merugikan perusahaan. Jika produk yang diproduksi terlalu besar maka akan mengakibatkan terlalu besarnya kebutuhan dana atau dengan kata lain investasi dana dalam membuat produk tersebut sangat besar, dan apabila jumlah produk yang diproduksi terlalu kecil,

maka dampaknya akan tidak terpenuhinya permintaan konsumen atau permintaan pasar, yang pada gilirannya akan hilangnya pangsa pasar atau pelanggan..

Untuk mengantisipasi dan memperlancar operasi, suatu perusahaan tidak akan terlepas dari kegiatan penjualan barang maupun jasa yang dihasilkan, dengan hasil penjualan produknya tersebut maka perusahaan dapat melakukan aktivitas operasi perusahaan.

Dari waktu kewaktu dimasa mendatang, untuk melakukan operasinya, perusahaan perlu membuat ramalan penjualan yang merupakan gambaran mengenahi keadaan penjualan perusahaan dimasa mendatang tanpa adanya berbagai pemborosan.

Dengan adanya ramalan penjualan, maka perusahaan akan dapat menentukan berapa banyak produk yang akan diproduksi, dengan demikian rencana penjualan mempunyai arti penting dalam menentukan rencana produksi, disamping itu ramalan penjualan mempunyai peranan dalam mempengaruhi perilaku individu maupun kelompok dari satu organisasi seperti menentukan sasaran, memberikan motivasi untuk melakukan hal yang diinginkan. Salah satu unsure penting dari system penjualan adalah ramalan penjualan yang realistis dari hasil analisis penjualan dimasa lampau dan keadaan pasar dimasa yang akan dating, dalam mempersiapkan ramalan penjualan biasanya dilakukan dengan melihat dua sudut pandang yaitu memperhatikan dan mempertimbangkan pengaruh internal, memperhatikan dan mempertimbangkan berbagai pengaruh eksternal.

Pengaruh internal meliputi penjualan, kapasitas pabrik, ekspansi pabrik, sedang pengaruh eksternal meliputi pergeseran penduduk, perubahan pola hidup,

kebijakan pemerintah dan daya beli masyarakat. Ramalan penjualan sebagai dasar dalam membuat rencana penjualan dan urutan berikutnya rencana penjualan menjadi dasar untuk menentukan perencanaan produksi, langkah pertama yang harus diambil sebelum menentukan rencana dan realisasi penjualan dimasa yang akan dating, dengan harapan realisasi produksi dapat dicapai sesuai dengan produksi yang telah ditetapkan.

Bertitik tolak dari latar belakang tersebut diatas, maka penelitian ini berjudul " PERANAN RAMALAN PENJUALAN DALAM RANGKA MENENTUKAN RENCANA PRODUKSI PADA PT MADURA GUANO INDUSTRY ".

1.2. Rumusan Masalah

Permasalahan yang dihadapi oleh PT Madura Guano Industry adalah kurang diperhatikannya ramalan penjualan sehingga realisasi produksi dan rencana produksi tidak seimbang, dengan demikian rumusan masalah dalam penelitian ini adalah " Apakah peranan ramalan penjualan dapat menentukan rencana produksi ".

1.3. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Menentukan rencana penjualan PT Madura Guano pada tahun 2003
2. Menentukan rencana produksi berdasarkan rencana penjualan PT Madura Guano pada tahun 2003

1.4. Manfaat Penelitian

1. Bagi peneliti, yaitu untuk mengaplikasikan ilmu yang pernah didapat dibangku kuliah Fakultas Ekonomi Universitas Trunojoyo Madura.
2. Bagi Perusahaan, Yaitu sebagai bahan pertimbangan bagi manajer didalam mengambil keputusan khususnya yang berhubungan dengan rencana penjualan dan rencana produksi tahun 2003