PERANAN RAMALAN PENJUALAN DALAM MENENTUKAN RENCANA PRODUKSI PADA PERUSAHAAN TEGEL CV. "KIAN INDAH" JUNOK BANGKALAN

S K R I P S I

Oleh :

SITI ANDUWIYAH

NRP. 029812224

JURUSAN MANAJEMEN

FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS TRUNOJOYO

2003

MILIK PERPUSTAKAAN
UNIV TRUNOJOYO - MADURA

PERANAN RAMALAN PENJUALAN DALAM MENENTUKAN RENCANA PRODUKSI PADA PERUSAHAAN TEGEL CV. "KIAN INDAH" JUNOK BANGKALAN

S K R I P S I

Diajukan Untuk Memenuhi Persyaratan Guna Memperoleh

Gelar sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi

Universitas Trunojoyo

DEPARTEMEN PENDIDIKAN NASIONAL
PERPUSTAKAAN UNIV TRUNOJOYO - MADURA
Diterima tgl : 29-1-2004
No. Induk : 816/SK/UM/FE/03.
No. Klasifikasi : 658.812/And/p-2.

Oleh :

SITI ANDUWIYAH
NRP. 029812224

JURUSAN MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS TRUNOJOYO
2003

DEPARTEMEN PENDIDIKAN NASIONAL
UNIVERSITAS TRUNOJOYO MADURA PERPUSTAKAAN

LEMBAR PERSETUJUAN

NAMA	=	SITI ANDUWIYAH
NRP	=	029812224
FAKULTAS	=	EKONOMI
JURUSAN	=	MANAJEMEN
PROGRAM STUDI	=	STRATA-1
JUDUL SKRIPSI	=	PERANAN RAMALAN PENJUALAN DALAM MENENTUKAN RENCANA PRODUKSI PADA PERUSAHAAN TEGEL CV." KIAN INDAH " JUNOK BANGKALAN.

SKRIPSI INI TELAH DISETUJUI

TANGGAL, 7 JULI 2003

Dosen Pembimbing I	Dosen Pembimbing II
Drs. Ec. Fathurrochim Ghany, MSP.	**Drs. Pribanus Wantara, MM**
Nip. 131 803 311	Nip. 131 803 314

Mengetahui ;

Dekan Fakultas Ekonomi	Ketua Jurusan Manajemen
Drs. Ec. Fathurrochim Ghany, MSP.	**Drs. Ec. Makhmud Zulkifli, Msi.**
Nip. 131 803 311	Nip. 132 296 814

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi ini telah diuji dan dipertahankan dihadapan Dewan Penguji Fakultas Ekonomi Universitas Trunojoyo, serta telah memenuhi syarat - syarat untuk memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi, pada :

Hari : Kamis

Tanggal : 31 Juli 2003

Pukul : 08.00 WIB

Tempat : Aula Fakultas Ekonomi Universitas Trunojoyo

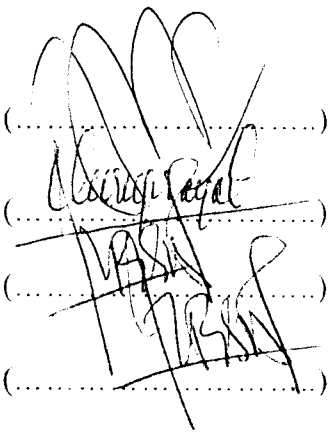
Dewan Penguji :

Ketua : Drs.Ec.Chairul Anam, MS (.....)

Dosen Penguji : 1. Drs.Ec.R.Gatot Heru Pranjoto,MM (.....)

2. Drs.H. Pribanus Wantara, MM (.....)

Sekretaris : Drs. H. Pribanus Wantara, MM (.....)



MOTTO

"Sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan. Maka apabila kamu telah selesai (dari sesuatu urusan), kerjakanlah dengan sungguh-sungguh (urusan) yang lain, dan hanya kepada Tuhanmulah hendaknya kamu berharap". (Tafsir Al-Qur'an) dan terjemahan, Surat alam Nasyrah (ayat 6-8).

"Jadikanlah manusia yang beruntung (demi masa) Sesungguhnya manusia itu betul-betul berada dalam kerugian, kecuali orang-orang yang beriman, berbuat baik dan saling menasehati dengan kebenaran dan kesabaran". (Tafsir Al-Qur'an) dan Terjemahan, Surat Al-Ashr (ayat 1-3).

"Lembut hati itu wazir ilmu. Kasih sayang itu bapak ilmu. Merendah diri itu pakaian ilmu. "(Imam Al Ghozali, terjemahan Insya, 1979 : 22).

KATA PENGANTAR

Dengan mengucapkan Alhamdulillah yang disertai dengan segala puji serta syukur kepada Allah SWT, yang telah membukakan rahmat berkat dan hidayah-Nya hingga dapat berhasil menyelesaikan skripsi ini sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan studi dan memperoleh gelar Sarjana Ekonomi, pada Fakultas Ekonomi, Jurusan Manajemen, Universitas Trunojoyo.

Selanjutnya kami haturkan terima kasih kepada Ayahanda dan Ibunda tercinta dimana berkat do`a yang tulus darinya peneliti dapat menyelesaikan tugas-tugas akademik pada waktunya.

Terlepas dari berbagai hambatan, rintangan dan kesulitan yang muncul selama penelitian, peneliti merasa perlu mengucapkan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Bapak Prof. Dr. H. Iksan Semaoen, Msc, selaku Rektor Universitas Trunojoyo yang telah memberikan kesempatan kepada peneliti untuk mengikuti studi di Universitas Trunojoyo.
2. Bapak Drs. Ec. Fathorrochim Ghany, MSP, selaku dekan Fakultas Ekonomi Universitas Trunojoyo yang telah memberikan kesempatan kepada peneliti untuk mengikuti studi di Fakultas Ekonomo, Universitas Trunojoyo.
3. Bapak Drs. Ec. Fathorrochim Ghany, MSP dan Drs. Pribanus Wantara, MM selaku pembimbing I dan Pembimbing II yang telah memberikan petunjuk dalam penyusunan skripsi ini.

4. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi yang telah berjasa kepada peneliti hingga mampu menyelesaikan studi di Fakultas Ekonomi Universitas Trunojoyo.
5. Bapak pimpinan CV. KIAN INDAH Junok, Bangkalan, yang telah memberikan kesempatan kepada peneliti dalam mengadakan penelitian ini.
6. Kepada keluargaku Bapak dan Ibu serta Kakakku yang selalu memberikan support dan dorongan kepada peneliti sehingga dengan kasih tulusnya dapat membantu penelitian dan selama dalam studi.
7. Buat Yayangku (*terima kasih atas motivasi dan dukungannyanya*), yang selalu berada dihatiku (*jangan error lagi ya....?*).
8. Sahabatku- sahabatku Eni (*makasih bantuannya*), Atik (*makasih dorongannya*), Anggri (*yudisium dandan yang cakep ya...?*), Den Bagus, dan Serta semua sahabatku yang tidak saya sebutkan satu persatu.

Peneliti menyadarai bahwa penulisan ini masih jauh dari kesempurnaan, oleh karena itu saran atau kritik yang sekiranya dapat membuat skripsi ini menajdi lebih baik sangatlah diharapkan.

Semoga skripsi ini dapat menambah manfaat bagi para pembaca serta menambah wacana bagi khasanah ilmu pengetahuan.

Terima kasih.

Peneliti.

ABSTRAKSI

Perencanaan merupakan salah satu faktor yang sangat penting bagi perusahaan dalam rangka kelancaran usahanya. Dengan adanya perencanaan yang baik akan memudahkan tugas daripada manajemen itu sendiri.

Didalam melaksanakan aktivitasnya bagaimanapun bentuknya suatu perusahaan tidak akan lepas dari kegiatan penjualan. Karena dari hasil penjualan itulah perusahaan dapat membiayai hidup dan perkembangannya. Untuk itu perlu adanya suatu ramalan atau rencana yang merupakan gambaran mengenai keadaan penjualan perusahaan dimasa yang akan datang.

Dengan adanya ramalan penjualan akan dapat menentukan rencana penjualan dan ketepatannya akan menghindari adanya pemborosan, dengan adanya ramalan penjualan ini perusahaan akan dapat menentukan berapa banyak produk yang akan dihasilkan. Oleh karena itu ramalan penjualan mempunyai peranan yang sangat penting didalam menentukan rencana penjualan, sedangkan rencana penjualan mempunyai peranan yang sangat penting bagi perencanaan produksi.

CV. " KIAN INDAH Junok Bangkalan dalam pembuatan rencana penjualan cenderung menggunakan analisa kualitatif yaitu dari data agen – agen maupun konsumen yang tersebar diseluruh Madura, sedangkan dalam menetapkan nilai rencana penjualan lebih mengutamakan pada produk perusahaan yang laku pada saat yang dihadapai tersebut. Pedoman nilai yang digunakan untuk membuat rencana penjualan, diambil hanya satu tahun sebelumnya. Nilai yang dimaksud

tersebut adalah nilai rencana penjualan dan nilai realisasi penjualan serta nilai rencana produksi dan nilai realisasi produksi.

Adanya perencanaan penjualan yang kurang baik membawa akibat perencanaan produksi menjadi kurang baik, sehingga perencanaan yang kurang baik tersebut membawa dampak penentuan rencana produksi yang terlalu besar dan realisasi produksi berada jauh dibawah rencana produksi yang telah ditetapkan.

Adapun untuk memecahkan masalah yang dihadapai oleh CV. "KIAN INDAH" Junok Bangkalan adalah apabila ramalan penjualan dipertimbangkan dengan menggunakan metode tertentu diharapkan rencana produksi dapat direalisasi.

Kesimpulan yang dapat ditarik dari pembahasan adalah dengan menggunakan metode *least square* penyimpangan antar rencana produksi dan realisasi produksi yang terjadi dapat diperkecil yaitu pada tahun 1999 yang semula 3,53% menjadi 0,03%. Tahun 2000 yang semula 3,58% menjadi 0,08%. Tahun 2001 penyimpangan yang semula 3,21% menjadi 0,05% dan pada tahun 2002 penyimpangan yang semula 3,71% dapat diperkecil menjadi 0,01%. Dalam pemecahan masalah yang dihadapi CV. KIAN INDAH Junok Bangkalan tersebut dapat juga dilakukan dengan mengambil langkah -langkah seperti menyusun perencanaan produksi yang rasional dengan menggunakan Metode Least Square, sehingga rencana produksi tahun 2003 sebesar 1.287.464 unit.

Setelah mempelajari masalah, saran-saran dari peneliti yang perlu dipertimbangkan oleh perusahaan adalah mengoptimalkan fungsi unit-unit yang terlibat langsung dalam penyusunan rencana penjualan sehingga pedoman bagi perencanan berikutnya akan lebih tepat, dan sebaiknya perusahaan didalam membuat perencanaan tersebut menggunakan metode yang baik seperti metode *least square* yang lazim dipergunakan, sehingga akan didapat rencana yang lebih realistis dan obyektif baik itu rencana penjualan maupun rencana produksi.

DAFTAR ISI

Halaman

LEMBAR JUDUL i

LEMBAR PERSETUJUAN ii

LEMBAR PENGESAHAN iii

KATA PENGANTAR iv

ABSTRAKSI vi

DAFTAR ISI ix

DAFTAR TABEL xii

DAFTAR GAMBAR xiii

BAB I PENDAHULUAN 1

1.1 Latar Belakang Masalah 1

1.2 Rumusan Masalah 3

1.3 Tujuan Penelitian 3

1.4 Manfaat Penelitian 4

BAB II TINJAUAN PUSTAKA 5

2.1 Landasan Teori 5

2.1.1 Pengertian Ramalan Penjualan 5

2.1.2 Kegunaan Ramalan Penjualan 6

2.1.3 Pengertian Perencanaan Produksi 8

2.1.4 Tujuan Perencaan Produksi 10

2.1.5 Jenis Ramalan Penjualan 11

2.1.6 Hubungan Rencana Penjualan dengan Rencana Produksi 13

2.2 Model Analisis 14

BAB III METODE PENELITIAN 16

3.1 Variabel Penelitian 16

3.1.1 Identifikasi Variabel 16

3.1.2 Definisi Operasional Variabel 16

3.2 Jenis dan Sumber Data 16

3.2.1 Jenis Data 16

3.2.2 Sumber Data 17

3.3 Prosedur Pengumpulan Data 18

3.4 Tehnik Analisis 19

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN 20

4.1 Gambaran Umum Perusahaan 20

4.1.1 Sejarah Singkat Perusahaan 20

4.1.2 Pertimbangan dan Faktor Pemilihan Lokasi 21

4.1.3 Struktur Organisasi 24

4.1.4 Tujuan Perusahaan 28

4.2 Deskripsi Hasil Penelitian 32

4.2.1 Penjualan dan Hasil Produksi dan Tehnik Penjualan 32

4.2.2 Proses Produksi dan alat-alat Produksi 33

4.2.3 Organisasi dan Personalia 35

4.2.4 Pemasaran 37

4.2.5 Keuangan Perusahaan 39

4.3 Pembahasan dan Analisa Penelitian 40

4.3.1 Pembahasan Hasil penelitian 40

4.3.2 Analisa Hasil Penelitian 44

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN 50

5.1 Kesimpulan 50

5.2 Saran 51

DAFTAR PUSTAKA 52

LAMPIRAN – LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Halaman

Tabel 4.1 Jumlah Karyawan CV. KIAN INDAH Junok Bangkalan 36

Tabel 4.2 Rencana dan Realisasi Penjualan Tegel Teraso CV. KIAN INDAH Junok Bangkalan Tahun 1999 – 2002. 40

Tabel 4.3 Rencana dan Realisasi Produksi Tegel Teraso CV. KIAN INDAH Junok Bangkalan Tahun 1999 – 2002 41

Tabel 4.4 Persediaan Produk Tegel Teraso CV. KIAN INDAH Junok Bangkalan Tahun 1999 – 2002 43

Tabel 4.5 Perhitungan Trend Penjualan Tegel Teraso CV. KIAN INDAH Junok Bangkalan Tahun 1999 – 2002 45

Tabel 4.6 Rencana dan Realisasi Produksi Tegel Teraso dengan Metode Least Square CV. " KIAN INDAH " Junok Bangkalan Tahun 1999 – 2002. 47

Tabel 4.7 Perbandingan Selisih (%) antara Rencana dan Realisasi Produksi Tahun 1999 – 2002. 48

DAFTAR GAMBAR

Halaman

Gambar 4.1 Struktur Organisasi Perusahaan Tegel dan Beton CV. " KIAN INDAH " Junok Bangkalan 25

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Perusahan Tegel CV. "KIAN INDAH" Junok Bangkalan merupakan perusahaan yang memproduksi kebutuhan berupa bahan-bahan bangunan seperti Tegel, Wafin, beton sumur dan sebagainya. Sedangkan salah satu tujuan antara lain yang hendak dicapai adalah memenuhi kebutuhan masyarakat akan bahan bangunan ini juga mencari keuntungan. Oleh karena itu perusahaan harus membuat rencana produksi masa yang akan datang guna menghadapi keadaan dari suatu perekonomian negara yang semakin maju terus. Perencanaan merupakan suatu faktor yang sangat penting bagi perusahaan dalam rangka kelancaran usahanya, dengan adanya perencanaan yang baik akan memudahkan tugas dari pada manajemen itu sendiri.

Didalam melaksanakan aktivitasnya, bagaimanapun bentuk suatu perusahaan tidak akan terlepas dari kegiatan penjualan, baik itu berupa barang maupun jasa yang dihasilkan. Karena dari hasil penjualan inilah perusahaan dapat membiayai hidup perusahaan dan perkembangannya, untuk itu perlu adanya suatu rencana atau ramalan penjualan yang merupakan gambaran mengenai keadaan penjualan perusahaan dimasa yang akan datang.

Dengan adanya ramalan penjualan akan dapat menentukan rencana penjualan dan ketepatannya akan menghindari adanya pemborosan. Dengan

adanya ramalan penjualan ini perusahaan akan dapat menentukan beberapa banyak produk yang akan dihasilkan. Oleh karena itu ramalan penjualan mempunyai peranan yang sangat penting didalam menentukan rencana penjualan, sedangkan rencana penjualan mempunyai peranan yang sangat penting bagi perencanaan produksi.

Disamping itu ramalan penjualan mempunyai peranan didalam mempengaruhi tingkah laku individu maupun kelompok dari anggota organisasi tersebut dan termasuk juga didalam:

- Menentukan sasaran
- Memberikan dorongan untuk melakukan hal yang diinginkan
- Menjelaskan apa yang akan dilakukan seseorang untuk dapat mencapai sasaran itu.

Kita menyadari bahwa salah satu unsur penting dari sistem penjualan adalah ramalan penjualan yang realistis dari hasil analisa penjualan dimasa lampau dan keadaan pasar dimasa yang akan datang.

Didalam mempersiapkan ramalan penjualan biasanya dilakukan dengan melihat dua sudut pandang yaitu:

-Memperhatikan dan mempertimbangkan pengaruh-pengaruh internal.

-Memperhatikan dan mempertimbangkan pengaruh-pengaruh eksternal.

Pengaruh internal meliputi : penjualan, kapasitas pabrik, ekspansi pabrik dan sebagainya. Sedankan pengaruh eksternal terdiri : pergeseran penduduk, perubahan pola hidup, kebijaksanaan pemerintah dan daya beli masyarakat.

Ramalan penjualan sebagai dasar dalam membuat rencana penjualan dan urutan selanjutnya rencana penjualan sebagai dasar dalam menentukan perencanaan produksi. Sehingga langkah pertama yang harus diambil oleh seorang manager sebelum menentukan rencana produksi adalah harus benar-benar dapat menganalisa rencana dan realisasi penjualan dimasa yang lalu dan keadaan pasar pada masa sekarang, sehingga realisasi produksi dapat dicapai sesuai dengan rencana produksi yang telah ditetapkan.

1.2. Rumusan Masalah

Dengan adanya ramalan penjualan pada perusahaan Tegel CV. " KIAN INDAH " Junok Bangkalan dapat menentukan rencana produksi yang dapat menunjang tercapainya tujuan perusahaan, dan akan mengalami kemajuan yang pesat tiap tahunnya bagi perusahaan tersebut karena penjualan yang akan datang bisa diramalkan sesuai dengan kondisi dan selera masyarakat.

Adapun masalah yang dihadapi oleh perusahaan Tegel CV. " KIAN INDAH " Junok Bangkalan adalah perlu diadakan ramalan penjualan dalam menentukan rencana produksi.

1.3. Tujuan Penelitian

Untuk mengetahui peranan ramalan penjualan dalam menentukan rencana produksi tegel pada perusahaan Tegel CV. "KIAN INDAH" Junok Bangkalan.

1.4. Manfaat Penelitian

1. Bagi perusahaan sebagai bahan pertimbangan dalam kegiatan yang bersangkutan untuk mengadakan pembenahan serta sebagai bahan tambahan secara ilmiah bagi manager perusahaan dalam menentukan rencana produksi.
2. Bagi Universitas Trunojoyo, untuk menambah perbendaharaan perpustakaan Universitas Trunojoyo.
3. Bagi peneliti, dapat mengaplikasikan ilmunya serta membuka cakrawala pandangan maupun wawasan didalam memperaktekkan kebentuk nyata, serta merupakan bahan pertimbangan bagi rekan mahasiswa yang akan mengadakan penelitian dalam bidang yang sama.