MILIK PERPUSTAKAAN
UNIV TRUNOJOYO – MADURA

PERANAN RAMALAN PENJUALAN DALAM RANGKA MENENTUKAN RENCANA PRODUKSI PADA PT. MADURA GUANO INDUSTRY MADURA

SKRIPSI

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

LEMBAGA PENDIDIKAN NASIONAL
PERPUSTAKAAN UNIV. TRUNOJOYO – MADURA
Diterima tgl : 28-8-2003
No. Induk : 281 /UTM/FE/02
No. Klasifikasi : 658.818 /Saa/P

Oleh :

SITI ALFINATUS SA'ADAH
NRP.: 029712093

FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS TRUNOJOYO
2002

LEMBAR PENGESAHAN

NAMA	:	SITI ALFINATUS SA'ADAH
NRP	:	029712093
JUDUL SKRIPSI	:	PERANAN RAMALAN PENJUALAN DALAM RANGKA MENENTUKAN RENCANA PRODUKSI PADA PT. MADURA GUANO INDUSTRY MADURA

SKRIPSI INI TELAH DISETUJUI
TANGGAL 25 JUNI 2002

Dosen Pembimbing I,	Dosen Pembimbing II,
Drs. H. Pribanus Wasantara, MM	Drs. Ec. R. Gatot Heru P. MM

Mengetahui
DEKAN FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS TRUNOJOYO

Drs. Ec. Mudji Kuswinarno, M.Si

Telah Diuji Pada

Tanggal 26 Juli 2002

PANITIA PENGUJI SKRIPSI

Ketua Penguji : Drs. Ec. Fathurrohim Gani, MSP (.....)

Dosen Penguji : 1. Drs. Ec. Muh. Syarif, MSi (.....)

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

Sekretaris : Drs. Ec. R. Gatot Heru P. MM (.....)

KATA PENGANTAR

Dengan memanjatkan puja dan puji syukur kehadirat Allah S.W.T Atas segala limpahan Rahmad dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini yang berjudul "PERANAN RAMALAN PENJUALAN DALAM RANGKA MENENTUKAN RENCANA PRODUKSI PADA PT. MADURA GUANO INDUSTRY MADURA".

Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat akademik dalam menyelesaikan studi pada Fakultas Ekonomi Universitas Trunojoyo Madura

Penulis menyadari sepenuhnya, bahwa skripsi ini dapat diselesaikan atas bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu pada kesempatan ini penulis menyampaikan terima kasih kepada yang terhormat :

1. Bapak Prof. Dr. Ir. M. Ichsan Soemaoen, MSc selaku Rektor Universitas Trunojoyo Madura yang memberikan kesempatan untuk menyelesaikan penulisan skripsi ini.
2. Bapak Drs.Ec Mudji Kuswinarno, MSi selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Trunojoyo Madura.
3. Bapak Drs. H. Pribanus Wantara, MM selaku pembimbing I yang dengan penuh kesungguhan dan kesabaran telah memberikan petunjuk, arahan, dan bimbingan sejak dari perencanaan penelitian sampai pada penulisan skripsi.
4. Bapak Drs. Ec. R. Gatot Heru P. MM selaku pembimbing II yang dengan penuh kesungguhan dan kesabaran telah memberikan petunjuk, arahan,

dan bimbingan sejak dari perencanaan penelitian sampai pada penulisan skripsi

5. Bapak dan Ibu Dosen pengajar Universitas Trunojoyo Madura yang telah banyak memberikan ilmu pengetahuan selama di bangku kuliah.
6. Pimpinan perusahaan PT. Madura Guano Industry dan Bapak Agus Cahyono yang telah bersedia membantu dalam penyelesaian skripsi ini.
7. Ayah, Bunda, dan kakak-kakak tercinta serta adik-adikku tersayang yang selama ini memberikan do'a restu, motivasi, serta dorongan baik moril maupun materiil yang tak terhingga sehingga skripsi ini selesai.
8. Suamiku tercinta yang dengan sabar selalu memberikan semangat dan motivasi sehingga penulis mampu menyelesaikan skripsi ini.
9. Anakku tersayang yang selalu memberikan keceriaan sehingga penulis lebih bersemangat lagi.
10. Seluruh saudara dan sahabatku, serta semua pihak yang telah membantu penulis menyelesaikan studi dan skripsi ini.

Selanjutnya saya menyadari sebagai manusia biasa yang memiliki keterbatasan, kemampuan, maka dari itu saya sadar sepenuhnya bahwa penulisan skripsi ini masih jauh dari sempurna. Saran dan kritik yang membangun sangat saya hargai dan saya terima dengan arif dan bijaksana guna penyempurnaan skripsi ini harapan saya dengan kesederhanaan skripsi ini semoga dapat bermanfaat bagi yang membacanya.

Bangkalan, Juli 2002

Penulis

ABSTRAKSI

Dalam melaksanakan kegiatannya, suatu perusahaan tidak terlepas dari kegiatan penjualan, baik barang ataupun jasa yang dihasilkan karena dari hasil penjualan perusahaan dapat melakukan aktifitasnya. 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 ketepannya akan menghindari pemborosan.

Dengan adanya ramalan penjualan perusahaan akan dapat mentukan berapa banyak produk yang dihasilkan. Oleh karena itu ramalan penjualan mempunyai peranan yang sangat penting dalam menentukan rencana penjualan, sedangkan rencana penjualan mempunyai peranan yang sangat penting dalam perencanaan produksi.

Oleh Karena itu tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui peranan penjulaan sebelum dan sesudah menggunakan metode *Least Square*
2. Untuk menentukan penjualan tahun 2002 dan tahun berikutnya dalam rangka menentukan rencana produksi
3. Menentukan rencana produksi yang dapat menunjang tercapainya tujuan perusahaan.

Sedangkan permasalahan yang selama ini dihadapi oleh PT. Madura Guano Industri adalah "kurang memperhatikan ramalan penjualan di dalam menentukan rencana produksi sehingga berakibat antara produksi yang direncanakan dengan realisasi produksi tidak seimbang.

Dari hasil perhitungan yang telah dilakukan, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Dalam mencapai tujuan perusahaan PT. Madura Guano Industry dihadapkan pada perbedaan yang mencolok antara penjualan dengan rencana penjualan dan hal ini menyebabkan kelebihan produksi
2. Dengan menggunakan metode *Least Square* maka dalam periode 1997 – 2001 antara penjualan dan rencana penjualan dapat diperkecil, begitu pula antara rencana produksi dengan realisasi prodoksi.

DAFTAR ISI

Halaman

HALAMAN JUDUL i

HALAMAN PERSETUJUAN ii

PANITIA PENGUJI SKRIPSI iii

KATA PENGANTAR iv

ABSTRAKSI vi

DAFTAR ISI viii

DAFTAR TABEL x

DAFTAR GAMBAR xi

BAB I. PENDAHULUAN 1

1.1 Latar Belakang 1

1.2 Rumusan Masalah 2

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. Jenis Ramalan Penjualan 6

2.1.3 Kegunaan Ramalan Penjualan 7

2.1.4 Pengertian Perencanaan Produksi 8

2.1.5 Tujuan Perencanaan Produksi 10

2.1.6 Hubungan Rencana Penjualan Dengan Rencana Produksi 11

2.2 Hipotesa 12

2.3 Model Analisa 12

BAB III. METODE PENELITIAN 14

3.1 Variabel Penelitian 14

3.1.1 Identifikasi Variabel 14

3.1.2 Definisi Operasional Variabel 14

3.2 Jenis Dan Sumber Data 15

3.2.1 Jenis Data 15

3.2.2 Sumber Data 15

3.3 Prosedur Pengumpulan Data 15

3.4 Teknik Analisa 16

BAB IV. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN 18

4.1 Gambaran Umum Subyek Penelitian 18

4.2 Struktur 19

4.3 Hasil Dan Proses Produksi 26

4.4 Pemasaran Hasil Prodiksi 29

4.4.1 Daerah Pemasaran 29

4.4.2 Kebijakan Dan Penetapan Harga 29

4.4.3 Saluran Distribusi 29

4.5 Deskripsi Hasil Penelitian 29

4.6 Pembuktian Hipotesis 32
4.6.1 Analisa Masalah 32
4.6.2 Sebab-Sebab Masalah 33
4.6.3 Akibat Permasalahan 34
4.7 Asumsi 46
4.8 Pemecahan Masalah 47
BAB V. KESIMPULAN DAN SARAN 51
5.1 Kesimpulan 51
5.2 Saran 52
DAFTAR PUSTAKA 53

DAFTAR TABEL

Halaman

Tabel 4.1 Jumlah Tenaga Kerja 26

Tabel 4.2 Jenis, Kegunaan, Dan Jumlah Mesin 27

Tabel 4.3 Persediaan Produk Jadi 30

Tabel 4.4 Rencana Dan Realisasi Penjualan 30

Tabel 4.5 Rencana Dan Realisasi Produksi 31

Tabel 4.6 Perhitungan Trend Penjualan Yang Dihitung Dengan Metode Least Square 1997 – 2001 35

Tabel 4.7 Hasil Perhitungan Trend Penjualan 1997 – 2001 36

Tabel 4.8 Rencana Produksi Berdasarkan Ramalan Penjualan 1997 – 2001 37

Tabel 4.9 Selisih Penjualan 40

Tabel 4.10 Perhitungan Trend Persediaan Awal 1997 – 2001 38

Tabel 4.11 Perhitungan Trend Persediaan Akhir 1997 – 2001 39

Tabel 4.12 Perbedaan Rencana Produksi 41

Tabel 4.13 Rencana Persediaan Awal Dan Akhir 2002 – 2006 43

Tabel 4.14 Ramalan Penjualan Dan Rencana Produksi 44

DAFTAR GAMBAR

Halaman

Gambar 1. Struktur Organisasi PT. Madura Guano Industry 20

DEPARTEMEN PENDIDIKAN NASIONAL
UNIVERSITAS TRUNOJOYO
PERPUSTAKAAN

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Pembangunan dibidang ekonomi merupakan salah satu cara yang dapat dipakai sebagai usaha untuk meningkatkan kesejahteraan hidup masyarakat diantaranya perusahaan sebagai alat dan penunjang dalam memenuhi kebutuhan hidup perusahaan. Dalam pencapaian tujuan itu pimpinan perusahaan perlu bekerja sehingga terjalin keserasian dan keseimbangan dalam menjalankan kegiatan perusahaan.

Salah satu tujuan yang hendak dicapai oleh suatu perusahaan adalah untuk memenuhi kebutuhan masyarakat. Oleh karena itu perusahaan harus membuat suatu rencana masa yang akan datang guna mengantisipasi dari suatu keadaan yang kompetitif. Perencanaan merupakan salah satu faktor yang sangat penting bagi perusahaan dalam rangka untuk melancarkan usahanya.

Dalam melaksanakan tugasnya, suatu perusahaan tidak akan terlepas dari kegiatan penjualan, baik itu barang ataupun jasa yang dihasilkan karena dari hasil penjualan, perusahaan dapat melakukan aktifitasnya. Untuk itu perlu adanya suatu rencana atau ramalan penjualan yang merupakan gambaran mengenai keadaan penjualan perusahaan di masa yang akan datang. Dengan adanya ramalan penjualan akan dapat menentukan rencana penjualan dan ketepatannya akan menghindari pemborosan.

Dengan adanya ramalan penjualan perusahaan akan dapat menentukan berapa banyak produk yang akan dihasilkan. Oleh karena itu ramalan penjualan mempunyai peranan yang sangat penting dalam menentukan rencana penjualan, sedangkan rencana penjualan mempunyai peranan yang sangat penting dalam perencanaan produksi.

Disamping itu, ramalan penjualan mempunyai peranan dalam mempengaruhi perilaku individu maupun kelompok dari suatu organisasi antara lain :

- Menentukan sasaran
- Memberikan motivasi untuk melakukan hal yang diinginkan
- Menjelaskan apa yang harus dilakukan seseorang untuk dapat mencapai sasaran itu

Salah satu unsur penting dari sistem penjualan adalah penjualan yang realistis dari hasil analisis penjualan di masa lampau dan keadaan pasar dimasa yang akan datang. Di dalam mempersiapkan ramalan penjualan biasanya dilakukan dengan melihat dari 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. Sedangkan pengaruh eksternal terdiri dari : pergeseran penduduk, perubahan pola hidup, kebijaksanaan pemerintah dan daya beli masyarakat. Ramalan penjualan sebagai dasar dalam membuat rencana penjualan dan

selanjutnya rencana penjualan sebagai dasar dalam menentukan perencanaan produksi. Langkah pertama yang harus diambil oleh seorang manajer sebelum menentukan rencana dan realisasi penjualan dimasa lalu dan pada masa sekarang, sehingga realisasi produksi dapat dicapai sesuai dengan produksi yang telah ditetapkan. Oleh karena itu penulis menyadari bahwa ramalan penjualan akan sangat penting bagi perencanaan produksi Pupuk Guano dan hal itu membutuhkan analisa lebih lanjut. Maka dari itu penulis mengambil judul skripsi "PERANAN RAMALAN PENJUALAN DALAM RANGKA MENENTUKAN RENCANA PRODUKSI PADA PT. MADURA GUANO INDUSTRI MADURA".

1.2. Rumusan Masalah

Permasalahan yang dihadapi oleh PT. Madura Guano Industri ini adalah "kurang memperhatikan ramalan penjualan didalam merencanakan produksi sehingga berakibat antara produksi yang direncanakan dengan realisasi produksi tidak seimbang".

1.3. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui peramalan penjualan sebelum dan sesudah menggunakan metode *least square*
2. Untuk menentukan penjualan tahun 2002 dan tahun berikutnya dalam rangka menentukan rencana produksi
3. Menentukan rencana produksi yang dapat menunjang tercapainya tujuan perusahaan

1.4. Manfaat Penelitian

1. Bagi Penulis

   Karya ilmiah ini kiranya akan membuka cakrawala pandangan maupun wawasan bagi penulis di dalam upaya memperoleh gambaran yang jelas antara teori dan praktek.

2. Bagi Perusahaan

   Sebagai bahan pertimbangan secara ilmiah bagi manajer di dalam menentukan rencana produksi

3. Bagi Universitas Trunojoyo Madura

   Penelitian ini diharapkan dapat meningkatkan, memperluas dan memperat kerja sama antara Universitas Trunojoyo Madura dengan perusahaan PT. Madura Guano Industri Madura melalui rintisan kerja sama dari mahasiswa yang melakukan penelitian