

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Bisnis adalah suatu organisasi yang menjual jasa atau barang kepada pembeli atau konsumen ataupun bisnis lainnya, untuk memperoleh laba. Perkembangan bisnis saat ini menuntut perusahaan untuk kreatif dalam mengembangkan ide-ide bisnisnya. Terlebih sekarang untuk memasarkan usaha yang dijalankan sangatlah mudah, karena kecanggihan teknologi seperti akun media sosial yang dijadikan perusahaan sebagai lahan untuk mendapatkan keuntungan yang besar.

Selain itu untuk mencapai tingkat perkembangan dan keuntungan usaha yang optimal, tidak hanya dari segi keuntungan, perusahaan juga harus melakukan sebuah perencanaan yang baik. Perencanaan juga mengurangi risiko ketidakpastian terhadap usaha di masa akan datang. Salah satu perencanaan itu adalah membuat anggaran perusahaan.

Penganggaran adalah suatu proses perencanaan dan pengendalian kegiatan operasi perusahaan yang dinyatakan dalam satuan kegiatan dan satuan uang, yang bertujuan untuk memproyeksikan operasi perusahaan tersebut dalam proyeksi laporan keuangan.

Rencana ini mencakup berbagai kegiatan operasional yang saling berkaitan dan saling mempengaruhi satu sama lain, sehingga dapat menciptakan pengendalian yang baik dalam perusahaan. Jika sebuah perusahaan melakukan pembuatan anggaran produksi dan anggaran penjualan maka perusahaan itu akan cepat berkembang dan mengetahui berapakah jumlah yang harus diproduksi setiap periode.

UD. Nata adalah sebuah perusahaan yang bergerak di bidang herbal. UD.Nata mempunyai beberapa macam produk di antaranya jamu tradisional, sepagh dan minuman herbal buat kesehatan. UD.Nata memproduksi jamu tradisional dengan bahan-bahan alami yang diwariskan oleh para leluhurnya, jamu tradisional ini sudah dipasarkan secara meluas. Selain jamu tradisional UD.Nata juga memproduksi sepagh, dimana sepagh ini biasanya

dipakai oleh seseorang yang akan menjalankan pernikahan, biasanya sepah ini dilakukan oleh si pengantin wanita agar pada saat menjalankan pernikahan badannya tambah harum, sehingga tambah memikat si pangantin pria. UD.Nata ini memproduksi bukan hanya untuk seseorang yang akan menjalankan pernikahan akan tetapi sepah ini digunakan oleh seseorang yang sudah berkeluarga tujuannya adalah untuk keharmonisan rumah tangganya. Selain itu UD.Nata juga memproduksi minuman herbal yang bernama Teh Secang. Secang atau Sepang adalah anggota Suku Polong - Polongan yang dimanfaatkan (kulit kayu) dan (kayunya) sebagai perdagangan rempah-rempah. Kayu Secang sering diolah menjadi minuman wedang Secang / Teh Secang oleh orang-orang Jawa. Selain untuk menghangatkan tubuh, Teh Secang ternyata menyimpan segudang khasiat sehat lainnya. Kayu Secang dipercaya dapat mengobati berbagai penyakit, seperti diabetes, penyakit kulit, diare, disentri, hingga *detox* atau pengeluaran racun-racun yang ada di dalam tubuh.

UD.Nata adalah satu-satunya perusahaan yang mengolah Kayu Secang menjadi Teh Secang di Kabupaten Bangkalan. Teh Secang adalah teh yang terbuat dari Kayu Secang yang di padukan dengan Teh Hitam dari Jawa Tengah kemudian dicampur dengan beberapa tanaman herbal dan jadilah minuman yang dikenal sebagai Teh Secang yang bisa di hidangkan dengan keadaan dingin dan hangat, namun yang menjadi pembeda dari yang lain adalah resep yang di wariskan turun temurun sejak tahun 1908 sehingga menciptakan aroma & rasa yang khas dan nikmat untuk di sajikan.

Segmen pasar Teh Secang K'Disya adalah kelas ekonomi kebawah maupun menengah ke atas. Teh Secang K'Disya bisa dinikmati oleh semua kalangan baik itu anak kecil maupun orang lanjut usia karena Teh Secang K'Disya ini terbuat dari bahan-bahan alami dan tanpa bahan pengawet sehingga aman dikonsumsi oleh semua kalangan selain itu Teh Secang K'Disya mengandung banyak manfaat yang luar biasa yang terkandung di dalamnya. Karena Teh Secang K'Disya tidak menggunakan bahan pengawet sehingga Teh Secang tidak bisa bertahan lama maksimal 3 hari dan itu

langsung ganti tanpa mengurangi kualitas Teh Secang yang di sajikan kembali

Tempat (*place*) adalah wadah yang digunakan untuk memasarkan suatu produk, juga merupakan salah satu faktor penting *marketing mix* agar pemasaran yang dilakukan dapat berjalan dengan maksimal dan produk yang ditawarkan dapat dengan mudah didapatkan oleh konsumen yang membutuhkan. Menentukan tempat (*place*) ada beberapa pertimbangan, diantaranya strategis, sesuai dengan target pemasaran, dan mudah dijangkau. Selain tempat (*place*), promosi juga sangat berpengaruh untuk meningkatkan volume penjualan, yang terjadi pada UD. Nata tempat (*place*) yang terletak di Jl.Kartini no.2 Bangkalan, tempatnya kurang strategis sehingga tidak terjangkau oleh segmen yang diinginkan oleh perusahaan.

Tempat kurang strategis tidak akan berpengaruh bagi konsumen yang sangat menyukai produk Teh Secang apabila promosinya baik dan sampai kepada target yang menjadi sasaran, bahkan ke pelosok desa pun konsumen akan mencari jika promosi yang dibuat unik dan semenarik mungkin. Namun, yang menjadi masalah di sini adalah pada manajemen produksinya.

Semua itu tidak akan terlaksana apabila kinerja dari sebuah perusahaan kurang baik. Oleh sebab itu sumber daya manusia mempunyai peran penting terhadap perusahaan. Kemajuan suatu perusahaan yang disebabkan oleh karyawan adalah dengan cara melihat seberapa besar kemampuan dan kerja keras yang dimiliki oleh karyawan tersebut dalam memajukan suatu perusahaan. Perusahaan yang maju akan memberikan kesejahteraan bagi karyawannya, dan suatu perusahaan untuk dapat maju dan berkembang memerlukan karyawan yang benar-benar dapat bekerja sesuai harapan perusahaan.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu bagaimana Peranan Target Penjualan Terhadap Perencanaan Produksi di UD. Nata?

1.3 Tujuan

Tujuan penelitian ini untuk mengetahui Peranan Target Penjualan Terhadap Perencanaan Produksi di UD. Nata

1.4 Manfaat

1.4.1 Bagi Mahasiswa

- a. Melatih mahasiswa agar siap memasuki dunia usaha
- b. Mahasiswa dapat memahami sistem kerja perusahaan untuk menjadi bekal dalam membangun bisnis secara mandiri

1.4.2 Bagi Perusahaan

- a. Hasil penelitian mahasiswa dapat dijadikan acuan sebagai dasar pengembangan perusahaan

1.4.3 Bagi Perguruan Tinggi

- a. Meningkatkan kerjasama antara perguruan tinggi dengan pihak perusahaan