

PERAMALAN PENJUALAN DALAM RANGKA PERENCANAAN PRODUKSI(STUDI KASUS PADA HOME INDUSTRY “SUSU KEDELAI RISA” MALANG)

Oleh: **RENY AMALIA ANASTASYA (07720010)**

Accounting

Dibuat: 2010-07-03 , dengan 8 file(s).

Keywords: Peramalan Penjualan, Home Industry, Susu Kedelai

ABSTRAKSI

Pendirian Perusahaan baik yang bergerak dibidang industri maupun perdagangan pada dasarnya mempunyai tujuan untuk mendapatkan laba yang optimum dalam setiap periode sehingga kelangsungan hidup perusahaan dapat terjamin.

Perencanaan yang tepat dan efisien dalam mengelola secara optimal segala sumber yang dimiliki dibutuhkan untuk mencapai keberhasilan tujuan perusahaan. Berdasarkan uraian tersebut maka dirumuskan beberapa permasalahan, yaitu : (1) berapa biaya dan keuntungan perusahaan? (2) berapa peramalan penjualan dari tahun sebelumnya untuk membuat perencanaan produksi di tahun 2011? (3) berapa rencana produksi tahun 2011 berdasarkan ramalan penjualan dan kondisi faktor-faktor internal perusahaan?

Dari permasalahan tersebut, dibuat hipotesis penelitian yaitu : (1) Diduga usaha susu kedelai RISA setiap tahun mengalami kenaikan keuntungan. (2) Diduga trend penjualan Susu Kedelai RISA pada tahun 2011 akan meningkat.

Lokasi penelitian dilakukan di home industry Susu Kedelai RISA Malang yang terletak di Perum Lembah Dieng Blok G1 no 10, Kabupaten Malang. Penentuan lokasi dilakukan secara sengaja (purposive).

Metode analisa data yang dilakukan adalah analisis kuantitatif yang meliputi (1) analisis biaya dan keuntungan, menggambarkan besarnya jumlah biaya yang dikeluarkan perusahaan, penerimaan, dan keuntungan yang diperoleh. (2) analisis peramalan penjualan dengan Metode Kuadrat Terkecil (MKT) untuk mengetahui peramalan penjualan di tahun 2011 dalam rangka membuat perencanaan produksi yang tepat berdasarkan ramalan penjualan dan kondisi faktor internal perusahaan.

Home industry Susu Kedelai RISA ini adalah usaha kecil skala rumah tangga yang dimiliki oleh Ibu Susan Chairizal Susilo, yang resmi didirikan sejak tahun 2003. Usaha ini terletak di rumah pribadi nya di Perum Lembah Dieng blok G1 no 10, Kabupaten Malang. Jumlah karyawan yang bekerja di usaha kecil ini berjumlah 5 orang, yang terdiri dari 2 orang pekerja untuk tukang masak dan 3 orang sebagai sales produk. Produksi susu kedelai RISA dalam sehari mebcapai 250 bungkus, dengan isi 275 ml per bungkus susu kedelai, dan dijual dengan harga Rp 1600;- di tingkat produsen. Susu kedelai RISA memiliki beberapa keunggulan, yakni tingkat kekentalan susu yang pas,tidak berbau anyir, dan rasanya yang tidak terlalu manis sehingga banyak konsumen yang menyukainya. Untuk area pemasaran, susu kedelai RISA baru dipasarkan di toko-toko dan swalayan yang berada di seputar Kota Malang. Untuk lebih memperkenalkan produknya Ibu Susan mendirikan stand khusus untuk susu kedelai dan jus buah segar yang terletak di Jl. Bromo, Kota Malang.

Dari hasil analisis biaya dan keuntungan, diperoleh data mengenai biaya variabel yang meliputi biaya bahan baku utama, bahan baku pelengkap, dan biaya pemasaran . (B) biaya tetap yang meliputi pekerja langsung, pekerja tak langsung, penyusutan dan biaya listrik air. (C) biaya total, yakni jumlah total dari biaya variabel ditambah biaya tetap, total biaya pada usaha Susu Kedelai RISA adalah Rp (D) Penerimaan . serta (E) keuntungan. Setiap tahun usaha ini terus mengalami keuntungan, meski terkadang tingkat persentase keuntunga

menurun. Di tahun 2009 keuntungan yang diperoleh yakni sebesar Rp 85.278.980;- atau meningkat sekitar 54% dari tahun yang sebelumnya. Hal ini menunjukkan bahwa hipotesis penelitian pertama terbukti, bahwa usaha home industry Susu Kedelai RISA Malang mengalami keuntungan setiap tahunnya.

Analisis peramalan runtun waktu (time series), digunakan untuk mengetahui peramalan penjualan susu kedelai RISA di tahun 2011. Dari hasil perhitungan, diperoleh hasil peramalan penjualan untuk tahun 2011 sebesar 25.172 liter / tahun. Jumlah tersebut meningkat dari hasil penjualan di tahun 2009 yang sebesar 17.727 liter/ hari. Hasil peramalan tersebut dapat membuktikan bahwa hipotesis penelitian kedua benar, yakni trend penjualan susu kedelai RISA di tahun 2011 meningkat.

Berdasarkan hasil peramalan penjualan yang ditentukan, maka pemilik usaha memutuskan untuk meningkatkan jumlah produksinya sesuai hasil peramalan, yakni sebesar 25.172 liter / tahun, atau sekitar 80 liter susu kedelai per hari. Selain itu, dari segi faktor internal usahanya, pemilik juga berencana untuk menambah peralatan produksinya yakni berupa baskom, panci stainless, dan kompor, agar dapat memenuhi jumlah produksi yang ingin dicapai. Untuk tenaga kerja, pemilik tidak berencana untuk menambah lagi, karena jumlah tenaga kerja yang ada masih bisa untuk membantu proses produksi dan penjualan susu kedelai RISA.

ABSTRACT

The Company Establishment both active in industrial and trade areas essentially have a goal to obtain the optimum profit in each of periods thus the survival of company can be warranted.

The appropriate and efficient planning in managing optimally all resources had is needed to achieve the success of company goal. Based on the explanation thus it was formulated several problems, namely: (1) how much the cost and profit of company? how much the sale forecasting of the previous year to make production planning in 2011? (3) how much production plan of 2011 based on the sale forecast and the company internal factors condition?

From the problems, there were made research hypotheses, namely: (1) It supposed that RISA soybean milk business in each year experienced profit increase. (2) It supposed that the sale trend of RISA Soybean Milk in 2011 shall increase.

Location of research was at the home industri of RISA Soybean Milk of Malang located in the Perum Lembah Dieng Block G1 No. 10, Malang Regency. Location determination was done purposively.

Data analysis method conducted was the quantitative analysis involved (1) cost and profit analysis, representing the numbers of cost the company spent, revenue, and profit obtained. (2) sale forecasting analysis by Least Square Method (MKT) to know the sale forecasting in 2011 in the framework to make the appropriate production planning based on the sale forecast and the company internal factor condition.

The home industry of RISA Soybean Milk was a small enterprise of the household scale owned by Mrs. Susan Chairizal Susilo, it was officially established since 2003. This enterprise was located at her-own house in Perum Lembah Dieng block G1 No. 10, Malang Regency. The employees who employed in this small enterprise were amounted to 5 persons, consisted of 2 workers as the cooks and 3 persons as the product salesmen. Production of RISA soybean milk in a day reached 250 packs, with content of 275 ml per pack of soybean milk, and sold at price of Rp. 1600.- at the producer level. RISA soybean milk had some superiorities, namely, the exact milk viscosity level, had no rancid smell, and its taste was not too sweet thus many consumers like it. For the marketing area, the RISA soybean milk just

marketed at shops and department stores around Malang City. In order to more to introduce her product Mrs. Susan established a special stand for soybean milk and fresh fruit juice located on Bromo Street, Malang City.

From the results of cost and profit analysis, there were obtained data regarding the variable costs involving the major raw material cost, the supplement raw material cost and the marketing cost. (B) Fixed cost involving direct labor, indirect labor, depreciation and utilities (electricity and water) cost. (C) Total cost, namely, the total numbers of variable cost plus fixed cost, total cost in the RISA Soybean Milk enterprise was Rp (D) Revenue and (E) profit. Each year this business continually experienced profit, although occasionally the profit percentage level decreased. In 2009 the profit obtained was as much as Rp. 85,278,980.- or increased around 54% from the prior year. This case showed that the first research hypothesis proven, that the home industry business of RISA Soybean Milk of Malang experienced profit in each year.

The time series forecasting analysis was used to know the RISA soybean milk selling in 2011. From the calculation results, obtained the sale forecasting result for 2011 as much as 25,172 liters/year. The amount increased from the sale results in 2009 which as much as 17,727 liters/day. The forecasting result could prove that the second research hypothesis was true, namely the trend of RISA soybean milk sale in 2011 increased.

Based on the determined sale forecasting results, then the business owner decided to increase her production numbers consistent with the forecasting result, namely as much as 25,172 liters/year, or around 80 liters of soybean milk a day. In addition, from her business internal factor aspect, the owner also planned add the number of her production equipment namely in the form of basins, stainless pans, and stoves, so that it could meet the production numbers she wanted to reach. For the labor, the owner did not plan to add them more, due to the existing labor number were still capable to assist the production process and selling of RISA soybean milk.