

ABSTRAK

Setiap perusahaan yang menjalankan usaha, pasti bertujuan untuk mendapatkan keuntungan. Korban dan hasil selalu menjadi pertimbangan yang aktual. Pencapaian tujuan utama perlu suatu rencana yang matang dan dapat dipercaya. Ramalan-ramalan menjadi penting, karena menjadi informasi awal yang jitu. Ramalan penjualan dalam hubungan dengan produksi, menjadi dasar perencanaan produksi. Dengan demikian kekurangan atau kelebihan produksi dapat dihindari.

Perusahaan rokok PT Djitoe Tobacco Coy Surakarta menjadi tempat untuk membuktikan setiap hipotesa yang dibuat. Perusahaan ini menjadi salah satu bagian dari perusahaan rokok di Indonesia yang tidak terlalu besar tetapi mempunyai data yang lengkap dan sistematis sehingga keakuratan analisa dapat dipercaya.

Metode Least Squares menjadi dasar menganalisa peranan ramalan penjualan terhadap perencanaan produksi. Untuk meminisir kesalahan dalam peramalan dibuat interval estimate yang dicari dengan menghitung standard error.

Ada tidaknya hubungan antara penjualan dan produksi perlu dicari. Dengan adanya hubungan antara keduanya maka masalah-masalah yang lain dapat dianalisa. Analisa korelasi (r) menjadi patokan dan pembuktiannya dipakai patokan pengujian hipotesa parameter ρ (rho).

Ramalan penjualan yang didapat, dipakai sebagai dasar menghitung perencanaan produksi setelah terlebih dahulu dicari persediaan awal dan persediaan akhir produk jadi dengan menggunakan metode rata-rata. Ramalan penjualan ditambah dengan persediaan akhir kemudian dikurangi dengan persediaan awal maka ditemukan tingkat produksi yang direncanakan.

Besarnya pembelian bahan baku yang paling ekonomis (EOQ) dapat dicari pula, setelah diketemukan besarnya produksi. Produksi yang direncanakan dikalikan dengan standard usage untuk masing-masing bahan baku. EOQ ini mengurangi pemborosan-pemborosan biaya yang terjadi.

Efisiensi pemakaian bahan baku dapat dihitung setelah di perbandingkan antara biaya total persediaan sesungguhnya (TIC ses) dengan biaya total persediaan EOQ (TIC EOQ) masing-masing.

Ketepatan pembelian bahan baku menjadi pedoman penting untuk mengurangi terjadinya kekurangan atau kelebihan bahan baku dalam gudang, sehingga stabilitas produksi dapat dijaga.

Ramalan penjualan dapat dipakai sebagai dasar perencanaan produksi. Salah satu faktor penting yang tidak dapat ditinggalkan adalah faktor judgement, karena ada perubahan-perubahan dalam masyarakat yang tidak dapat diperhitungkan secara matematis (statistik).