

**ANGGARAN KEBUTUHAN BAHAN BAKU BERDASARKAN
HASIL RAMALAN PENJUALAN CV.JAKARTA POWDER
DRINK SEMESTER 7 TAHUN 2016**

TUGAS AKHIR

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Kelulusan

Politeknik STMI Jakarta Program D-IV

Manajemen Bisnis Industri

DISUSUN OLEH:

MUHAMMAD DJAFAR

2713001

POLITEKNIK STMI JAKARTA

d.h. SEKOLAH TINGGI MANAJEMEN BISNIS INDUSTRI

KEMENTERIAN PERINDUSTRIAN RI

JAKARTA

2016

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

Saya mahasiswa Sekolah Tinggi Manajemen Industri, Kementerian Perindustrian R.I.

Nama : Muhammad Djafar
NIM : 2713001
Jurusan : Manajemen Bisnis Industri

Dengan ini menyatakan bahwa hasil karya Tugas Akhir yang saya buat dengan judul :
Anggaran Kebutuhan Bahan Baku Berdasarkan Hasil Ramalan Penjualan CV.Jakarta Powder Drink Semester 7 Tahun 2016.

- Dibuat dan diselesaikan, dengan menggunakan literatur hasil kuliah, survey lapangan, dosen pembimbing, melalui tanya jawab serta buku-buku jurnal acuan yang tertera dalam referensi pada Tugas Akhir ini.
- Bukan merupakan duplikasi karya tulis yang sudah dipublikasikan atau yang pernah dipakai untuk mendapatkan gelar sarjana sains terapan/sarjana di Sekolah Tinggi Manajemen Bisnis Industri atau Universitas/Perguruan Tinggi lain, kecuali pada bagian-bagian tertentu digunakan sebagai referensi yang semestinya.
- Bukan merupakan karya tulis terjemahan dari kumpulan buku atau judul acuan yang tertera dalam referensi pada karya Tugas Akhir saya.

Jika terbukti saya tidak memenuhi apa yang telah saya nyatakan seperti diatas, maka karya Tugas Akhir saya ini dibatalkan.

Jakarta, 14 Agustus 2016
Yang Membuat Pernyataan

(Muhammad Djafar)

LEMBAR PERSETUJUAN DOSEN PEMBIMBING

JUDUL TUGAS AKHIR

**“Anggaran Kebutuhan Bahan Baku Berdasarkan Hasil Ramalan
Penjualan CV.Jakarta Powder Drink Semester 7 Tahun 2016”**

DISUSUN OLEH :

NAMA : MUHAMMAD DJAFAR
NIM : 2713001
PROGRAM STUDI : MANAJEMEN BISNIS INDUSTRI

Telah diperiksa dan disetujui untuk diajukan
Dan Dipertahankan dalam Tugas Akhir
Sekolah Tinggi Manajemen Industri

Menyetujui

Jakarta, 15 Agustus 2016

Dosen Pembimbing

(Dra. Sri Daryuni, MM)

NIP. 195406291982032003

**POLITEKNIK STMI JAKARTA
KEMENTERIAN PERINDUSTRIAN R.I.
JAKARTA
2016**

ABSTRAK

Anggaran penjualan merupakan anggaran yang memuat seluruh taksiran-taksiran (ramalan), baik taksiran tentang kegiatan-kegiatan perusahaan dalam jangka waktu (periode) tertentu yang akan datang, maupun taksiran-taksiran tentang keadaan keuangan perusahaan pada suatu saat tertentu yang akan datang. Untuk mengetahui ramalan penjualan maka diperlukan suatu perhitungan ramalan yang tepat. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui anggaran kebutuhan bahan baku CV Jakarta Powder Drink pada semester 7 tahun 2016. Dan data yang digunakan dalam melakukan ramalan anggaran kebutuhan bahan baku CV Jakarta Powder Drink yaitu data pada tahun 2013 sampai dengan 2015 yang dihitung berdasarkan persemester. Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif yang dilakukan dengan menggunakan perhitungan terhadap data-data kuantitatif yang berupa laporan keuangan pada CV Jakarta Powder Drink. Sedangkan alat analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan metode moment dalam melakukan ramalan penjualan, setelah itu menyusun anggaran produksinya dan membuat anggaran kebutuhan bahan baku. Secara umum dari hasil ramalan anggaran kebutuhan bahan baku yang dibuat dapat diambil keputusan bahwa penjualan pada CV Jakarta Powder Drink akan mengalami peningkatan penjualan pada periode semester 7 tahun 2016, hal ini yang membuat kebutuhan bahan baku CV Jakarta Powder Drink pada semester 7 tahun 2016 pun ikut meningkat. Sehingga perusahaan harus dapat mempertahankan dan meningkatkan penjualan pada periode-periode semester selanjutnya.

Kata Kunci : Anggaran Penjualan, Anggaran Produksi, Anggaran kebutuhan bahan baku.

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan atas kehadiran Allah SWT dan shalawat serta salam kepada junjungan nabi besar Muhammad SAW. Syukur alhamdulillah penulis dapat menyelesaikan penulisan Tugas Akhir ini yang berjudul **“Anggaran Kebutuhan Bahan Baku Berdasarkan Hasil Ramalan Penjualan CV.Jakarta Powder Drink Tahun 2016 Semester 7 Tahun 2016”** yang disusun sebagai syarat akademis dalam menyelesaikan Program Pendidikan Diploma IV pada Program Studi Manajemen Bisnis Industri (MBI) di Politeknik Sekolah Tinggi Manajemen Industri (STMI).

Selama proses penulisan Tugas Akhir ini, penulis menyadari bahwa banyak menerima bantuan, bimbingan, petunjuk nasihat dari berbagai pihak selama penyusunan Tugas Akhir ini. Oleh karenanya pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada :

1. Dr. Mustofa, ST, MT. selaku Ketua Politeknik STMI Jakarta d.h. Sekolah Tinggi Manajemen Industri,
2. Drs. Mulyono, MM. selaku Ketua Jurusan Manajemen Administrasi Bisnis Otomotif (ABO) dan yang telah memberikan motivasi bagi saya dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini.
3. Yulius Jatmiko Nuryatno, SE, MM. Selaku Sekretaris Jurusan Administrasi Bisnis Otomotif (ABO) dan yang telah memberikan motivasi bagi saya dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini.
4. Dra. Sri Daryuni, MM, selaku dosen pembimbing Tugas Akhir, dengan segala kesetiaan ditengah kesibukannya telah memberikan saran dan koreksi bagi penyempurnaan penulisan Tugas Akhir ini. Terima kasih yang tak terhingga untuk motivasi dan dorongan bagi penulis.
5. Segenap dosen-dosen Manajemen Bisnis Industri dan seluruh staff Politeknik Sekolah Tinggi Manajemen Industri (STMI).

6. Kedua orang tua tercinta H.Abdurrahman Wattimena.SH dan suriyani selaku motivator utama penulisan Tugas Akhir ini. Terima kasih atas semua doa yang dihaturkan dan dipanjatkan.
7. Ir.H.Arifin Lambaga,M.S.E Selaku yang memberikan motivasi dan dorongan kepada penulis dalam mnyelesaikan Tugas akhir ini.
8. Muhammad Syakir selaku pemilik CV. Jakarta Powder Drink yang telah memberikan izin untuk melaksanakan PKL dan membantu penulis dalam mengumpulkan data serta membimbing penulis sehingga laporan ini dapat terselesaikan,
9. Karyawan/karyawati dari CV. Jakarta Powder Drink yang turut membantu menjelaskan saat pengumpulan data,
10. Kakak penulis yaitu Ariyanti Wattimena.SE dan Fitria mandasari wattimena.SST selaku mendukung penulis dalam memfasilitasi penulis dalam menyelesaikan laporan Laporan Praktek Kerja Lapangan (PKL) hingga menyelesaikan Tugas Akhir.
11. Teman-teman seperjuangan jurusan Administrasi Bisnis Otomotif (ABO) angkatan 2012 yang telah memberi motivasi dalam pengerjaan tugas akhir ini

Semoga amal baik yang diberikan semua pihak mendapat balasan yang setimpal dari Allah SWT. Penulis menyadari bahwa penulisan Tugas Akhir ini masih dapat banyak kekurangan. Dengan segala kerendahan hati penulis menerima saran dan pendapat yang bersifat membangun demi kesempurnaan penulis dimasa akan datang. Semoga Tugas Akhir ini bermanfaat dan dapat digunakan sebagai tambahan informasi bagi semua pihak yang membutuhkan.

Jakarta, 14 Agustus 2016

Muhammad Djafar

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	
<u>LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN</u>	ii
<u>LEMBAR PERSETUJUAN DOSEN PEMBIMBING</u>	iii
<u>ABSTRAK</u>	iv
<u>KATA PENGANTAR</u>	v
<u>DAFTAR ISI</u>	vii
<u>DAFTAR TABEL</u>	x
<u>DAFTAR GAMBAR</u>	xi
<u>BAB I PENDAHULUAN</u>	1
<u>1.1 Latar Belakang</u>	1
<u>1.2 Rumusan Masalah</u>	2
<u>1.3 Tujuan Penelitian</u>	2
<u>1.4 Batasan Masalah</u>	3
<u>1.5 Manfaat Penelitian</u>	3
<u>1.6 Sistematika Penulisan</u>	4
<u>BAB II LANDASAN TEORI</u>	5
<u>2.1 Pengertian Anggaran</u>	5
<u>2.1.1 Model Penyusunan Anggaran</u>	7
<u>2.1.2 Tujuan Penganggaran</u>	8
<u>2.1.3 Eksistensi Penganggaran</u>	8
2.1.4 Kegunaan Anggaran.....	9
2.1.5 Hubungan Anggaran dengan manajemen.....	9
2.1.6 Pengelolaan Penganggaran.....	10
2.1.7 Jenis-jenis Anggaran.....	10
2.1.8 Keunggulan dan kelemahan anggaran.....	11
2.1.9 Fungsi Anggaran.....	12
<u>2.2 Anggaran Penjualan</u>	14
<u>2.2.1 Pengertian Anggaran Penjualan</u>	14
<u>2.2.2 Kegunaan Budget Penjualan</u>	15
<u>2.2.3 Tujuan Anggaran Penjualan Penjualan</u>	15
<u>2.2.4 Faktor yang mempengaruhi Anggaran Penjualan</u>	15

2.2.5	Hal yang perlu diperhatikan dalam menyusun Anggaran Penjualan	17
2.2.6	Langkah dalam menyusun anggaran penjualan.....	18
2.3	Ramalan Penjualan.....	18
2.3.1	Pengertian Ramalan	18
2.3.2	Pengertian Ramalan Penjualan	19
2.3.3	Teknik-teknik dalam Ramalan Penjualan.....	19
2.4	Anggaran Produksi.....	22
2.4.1	Pengertian Anggaran Produksi	23
2.4.2	Manfaat menyusun anggaran produksi.....	23
2.4.3	Faktor yang mempengaruhi anggaran produksi	24
2.4.4	Metode Penyusunan Anggaran Produksi.....	25
2.5	Anggaran Bahan Baku	26
2.5.1	Pengertian Anggaran Bahan Baku.....	26
2.5.2	Pengelompokan Anggaran Bahan Baku	27
BAB III METODOLOGI PENELITIAN		34
3.1	Jenis Data	34
3.2	Sumber Data.....	35
3.3	Metode Pengumpulan Data.....	35
3.4	Metode Pengolahan Data	36
3.5	Teknik Analisis	36
BAB IV PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA		40
4.1	Data Umum Perusahaan.....	40
4.2	Aspek Pemasaran	50
4.3	Bidang Produksi.....	58
4.4	Bidang Personalia	69
4.4	Bidang Keuangan.....	76
BAB V ANALISIS DAN PEMBAHASAN		79
5.1	A. Forecast Penjualan	79
5.2.	B. Anggaran Produksi	86
5.3.	C. Anggaran Kebutuhan Bahan Baku	89
BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN		94
6.1	Kesimpulan	94
6.2	Saran	96

DAFTAR PUSTAKA
LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 4.1 Keterangan produk berdasarkan varian rasa	50
Tabel 4.2 Harga Jual produk per periode	53
Tabel 4.3 Data Mesin dan peralatan dalam proses produksi.....	67
Tabel 4.4 Data upah karyawan.....	71
Tabel 4.5 Modal awal perusahaan.....	75
Tabel 4.6 Biaya penyusutan	76
Tabel 4.7 Biaya Kebutuhan bahan baku	L
Tabel 4.8 Persediaan bahan baku	L
Tabel 4.9 Biaya overhead pabrik	L
Tabel 4.10 Biaya gaji atau upah bagian produksi	L
Tabel 4.11 Biaya pemasaran	L
Tabel 4.12 Data Penjualan	L
Tabel 4.13 Hutang Bank	L
Tabel 4.14 Harga pokok penjualan	L
Tabel 4.15 Laporan laba rugi	L
Tabel 4.16 Laporan perubahan modal	L
Tabel 4.17 Laporan arus kas	L
Tabel 4.18 Neraca	L

(L= Lampiran)

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1: Layout pabrik dan toko	43
Gambar 4.2: Struktur organisasi CV Jakarta Powder Drink.....	45
Gambar 4.3: Saluran Distribusi Langsung.....	52
Gambar 4.4: Struktur Distribusi tidak langsung	52
Gambar 4.5: Alur proses produksi	59
Gambar 4.6: Mesin mixer coffee	60
Gambar 4.7: Mesin hammer mill	61
Gambar 4.8: Mesin disk mill	61
Gambar 4.9: Mesin vibration sifter	62
Gambar4.10: Mesin to mix-comb	63
Gambar4.11: Mesin press	64
Gambar4.12: Packaging	64
Gambar4.13: Powder Drink	65

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Seiring perkembangan zaman yang semakin modern hingga membuat masyarakat Indonesia dan Negara-negara lain melakukan dan memilih sesuatu produk yang praktis dan tidak memakan waktu khususnya dalam bidang minuman dan makanan. Selain itu masyarakat pada saat ini juga sangat menyukai jika mengkonsumsi minuman atau makanan dengan hasil olahan yang inovatif. Hal ini yang membuat dunia perindustrian berlomba-lomba untuk melakukan suatu perubahan dengan menciptakan produk yang praktis, higienis, dan inovatif.

Industri manufaktur merupakan perkembangan dari hasil reformasi perkembangan ekonomi yang lebih modern. Perkembangan industri manufaktur saat ini telah menunjukkan banyak perkembangan yaitu kolaborasi dari segi ilmu pengetahuan, teknologi, dan budaya. perkembangan ini terjadi karena permintaan konsumen yang semakin bervariasi sehingga membuat kebutuhan akan produksi yang tinggi, serta membutuhkan efisiensi dan efektivitas dalam melakukan produksi. Dengan banyak bertumbuhnya industri manufaktur akan meningkatkan lapangan pekerjaan dan mensejahterakan masyarakat.

CV.Jakarta Powder Drink merupakan perusahaan industri manufaktur yang bergerak dalam bidang minuman serbuk instant dengan melakukan inovasi dan kreativitas dengan membuat perpaduan kopi dan coklat. Minuman powder yang di buat CV.Jakarta Powder Drink dibagi menjadi dua jenis yaitu coffee powder dan chocolate powder. Perusahaan ini berada di Perumahan Wisma Mas Blok B3 No. 4, Pondok Cabe, Cinangka, Sawangan – Depok.

Perkembangan dan perubahan yang dialami dalam dunia usaha merupakan masalah yang harus dihadapi suatu perusahaan dalam menjalankan kegiatan usahanya. Di era globalisasi ini, setiap perusahaan diuntut untuk menghadapi persaingan yang lebih kompetitif dalam masalah persaingan antar perusahaan yang mengharuskan perusahaan

harus terus berinovasi terhadap produknya agar tidak kalah dalam bersaing dengan perusahaan lain.

Salah satu permasalahan yang di hadapi CV.Jakarta Powder Drink yaitu anggaran kebutuhan bahan baku yang selalu tidak sesuai dengan penjualan pertahunnya. Sehingga perusahaan setiap tahunnya selalu mengalami kesulitan dalam memenuhi permintaan konsumen dikarenakan perhitungan kebutuhan anggaran bahan baku yang selalu tidak tepat.

Oleh karena itu perlu dilakukan penelitian dengan judul **“Anggaran Kebutuhan Bahan Baku Berdasarkan Hasil Ramalan Penjualan CV.Jakarta Powder Drink Semester 7 Tahun 2016”**.

1.2. Rumusan Masalah

Berikut merupakan rumusan masalah untuk diteliti dan digunakan dalam penelitian adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana perhitungan peramalan penjualan CV.Jakarta Powder Drink pada Semester 7 Tahun 2016 ?
2. Bagaimana menentukan anggaran produksi CV.Jakarta Powder Drink pada semester 7 Tahun 2016 ?
3. Bagaimana menentukan anggaran bahan baku CV.Jakarta Powder Drink pada semester 7 Tahun 2016 ?

1.3. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas maka tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui Hasil Peramalan penjualan CV Jakarta Powder Drink Semester 7 Tahun 2016.
2. Untuk mengetahui Anggaran Produksi CV.Jakarta Powder Drink Semester 7 Tahun 2016.
3. Untuk Mengetahui Anggaran Kebutuhan Bahan Baku CV.Jakarta Powder Drink Semester 7 Tahun 2016.

1.4. Batasan Masalah

Untuk memfokuskan masalah yang di bahas dalam tugas akhir, maka dibatasi sebagai berikut:

1. Penelitian dilakukan pada CV.Jakarta Powder Drink.
2. Pada aspek keuangan akan membahas mengenai penyusunan anggaran kebutuhan bahan baku pada CV.Jakarta Powder Drink.
3. Menghitung rencana penjualan minuman serbuk coffee powder dan chocolate powder pada CV.Jakarta Powder Drink.
4. Menghitung rencana produksi minuman serbuk coffee powder dan chocolate Powder pada CV.Jakarta Powder Drink.
5. Data perusahaan yang digunakan merupakan data dari tahun 2013 sampai dengan tahun 2015 yang di kaji berdasarkan per semester.

1.5. Manfaat Penelitian

1. Bagi Perusahaan
Manfaat di adakan penelitian ini agar Perusahaan dapat menjadikan hasil penelitian ini sebagai acuan dalam meningkatkan efisiensi perusahaan.
2. Bagi Politeknik STMI Jakarta
Manfaat di adakan penelitian ini agar Dapat menambah referensi dan masukan bagi pihak–pihak yang membutuhkan informasi.
3. Bagi penulis
Manfaat di adakan penelitian ini agar dapat lebih memahami dan mencoba untuk menerapkan ilmu yang telah penulis dapat untuk mempraktekkannya langsung ke lapangan kerja.
4. Bagi pembaca
Manfaat di adakan penelitian ini bagi pembaca sebagai sumber informasi tambahan dan bahan referensi dalam menyusun tugas akhir.

1.6. Sistematika Penulisan

Untuk memudahkan pengkajian, penulisan, pembahasan, dan penyusunan laporan tugas akhir ini, maka peneliti membuat sistematika penulisan sebagai berikut:

BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini berisikan latar belakang, rumusan masalah, batasan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, serta sistematika penulisan.

BAB II : LANDASAN TEORI

Bab ini merupakan bagian yang berisi dasar-dasar teori atau konsep yang digunakan sebagai dasar pemikiran ilmiah untuk membahas dan menganalisa permasalahan yang ada.

BAB III : METODOLOGI PENELITIAN

Berisikan langkah-langkah yang dilakukan penulis dalam memecahkan masalah yang ada.

BAB IV : PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA

Berisikan pengumpulan data-data yang dibutuhkan untuk pengolahan data sesuai dengan metode yang dipilih, pengolahan data tersebut akan digunakan dalam analisa data.

BAB V : ANALISA DAN PEMBAHASAN

Berisikan analisa serta pembahasan terhadap hasil yang diperoleh dari data pengolahan data melalui metode yang diterapkan.

BAB VI : KESIMPULAN DAN SARAN

Berisikan kesimpulan dari penelitian yang dilakukan, serta saran-saran yang diperlukan perusahaan dan peneliti selanjutnya

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Pengertian Anggaran

Penganggaran ialah proses penyusunan anggaran, yang dimulai pembuatan panitia, pengumpulan dan pengklarifikasian data, pengajuan rencana kerja fisik dan keuangan tiap-tiap seksi, bagian, divisi, penyusunan secara menyeluruh, merevisi, dan mengajukan kepada pimpinan puncak untuk disetujui dan dilaksanakan. Anggaran adalah rencana kerja yang dituangkan dalam angka-angka keuangan baik jangka pendek maupun jangka panjang (Darsono, 2008:1).

Sedangkan Anggaran menurut (Rudianto, 2009:3) adalah rencana kerja organisasi dimasa mendatang yang diwujudkan dalam bentuk kuantitatif, formal dan sistematif. Dari definisi diatas, dapat diambil beberapa kesimpulan:

- a. Anggaran harus bersifat formal artinya anggaran disusun dengan sengaja dan bersungguh-sungguh dalam bentuk tertulis dan teliti.
- b. Anggaran harus bersifat sistematis artinya anggaran disusun dengan berurutan dan berdasarkan logika.
- c. Anggaran harus ditulis secara kuantitatif artinya ditulis dalam sederetan angka agar memudahkan anggota organisasi melihat target yang ingin dicapai perusahaan dalam suatu periode tertentu.

Perusahaan besar maupun kecil seharusnya membuat anggaran, karena penganggaran itu penting untuk membuat perencanaan dan untuk mengendalikan kegiatan. Perencanaan melihat ke masa depan, yaitu menentukan tindakan-tindakan apa yang harus dilakukan untuk mencapai sasaran dan tujuan suatu organisasi. Sedangkan pengendalian melihat ke belakang, yaitu menilai hasil kerja dan membandingkan dengan rencana yang telah ditetapkan.

Pada umumnya setiap perusahaan menyusun anggaran sebagai pedoman untuk melaksanakan kegiatan. Ada beberapa pengertian tentang anggaran antara lain sebagai berikut :

1. Anggaran dapat berupa anggaran fisik dan anggaran keuangan. Anggaran lazim disebut rencana kerja yang dituangkan secara tertulis dalam bentuk angka-angka keuangan, lazim disebut anggaran formal.
2. Anggaran lazim disebut perencanaan dan pengendalian laba, yaitu proses yang ditujukan untuk membantu manajemen dalam perencanaan dan pengendalian secara efektif.
3. Anggaran ialah suatu perencanaan laba strategis jangka panjang, suatu perencanaan taktis laba jangka pendek; suatu sistem akuntansi berdasarkan tanggung jawab; suatu penggunaan prinsip pengecualian yang berkesinambungan, sebagai alat untuk mencapai tujuan dan sasaran suatu organisasi.
4. Anggaran ialah rencana tentang kegiatan perusahaan yang mencakup berbagai kegiatan operasional yang saling berkaitan dan saling mempengaruhi satu sama lain sebagai pedoman untuk mencapai tujuan dan sasaran suatu organisasi. Pada umumnya disusun secara tertulis.
5. Anggaran dapat dianggap sebagai sistem yang memiliki kekhususan tersendiri atau sebagai sub-sistem yang memerlukan hubungan dengan sub-sistem lain yang ada dalam suatu organisasi atau perusahaan.
6. Anggaran dianggap sebagai sistem yang otonom karena mempunyai sasaran serta cara-cara kerja tersendiri yang merupakan suatu kebetulan dan yang berbeda dengan sasaran serta cara kerja sistem lain yang ada dalam perusahaan; anggaran sekaligus juga disebut sub-sistem.
7. Anggaran sebagai suatu sistem terdiri dari tiga lapisan yaitu: inti sistem, sub-sistem penunjang, sub-sistem lingkungan. Inti sistem ialah sasaran laba; sub-sistem penunjang ialah berbagai aktivitas yang membantu kelancaran kerjanya inti sistem seperti struktur organisasi, administrasi, analisis data, angka-angka standar dan sebagainya. Sub-sistem lingkungan ialah lingkungan eksternal organisasi seperti

ekonomi, sosial, politik, budaya, dan sebagainya yang mempengaruhi bekerja suatu sistem organisasi.

8. Anggaran atau budget adalah sama dengan profit planning. Perencanaan laba meliputi: perencanaan penjualan, perencanaan produksi, perencanaan penggunaan bahan baku, perencanaan pembelian bahan baku, perencanaan tenaga kerja langsung, perencanaan biaya overhead, perencanaan biaya pemasaran, perencanaan biaya umum dan administrasi, dan seterusnya. Model tersebut pada umumnya disebut anggaran berkala yang lengkap atau master budget.

2.1.1 Model Penyusunan Anggaran

Para penyusun anggaran atau tim anggaran menyusun anggaran berdasar teori, praktek, dan prediksi perubahan situasi ekonomi, sosial, dan politik.

Penyusunan anggaran berdasarkan teori adalah pembuatan anggaran berdasar pengetahuan ekonomi perusahaan, dimana titik sentral perusahaan adalah mencari laba. Oleh sebab itu, laba harus ditentukan dahulu, kemudian disusun strategi dan program kerja untuk mencapai sasaran laba.

Penyusunan anggaran berdasar praktek ialah pembuatan anggaran berdasar pengalaman praktek atau berdasar data historis. Data historis tersebut diolah secara ilmiah kemudian dijadikan bahan untuk menyusun anggaran. Cara ini lazim digunakan, karena lebih mudah dan dapat digunakan jika kondisi ekonomi, sosial, dan politik stabil.

Penyusunan anggaran berdasar prediksi perubahan situasi ekonomi, sosial, dan politik ialah pembuatan anggaran berdasar ramalan para ahli ekonomi, sosial, dan ahli politik. Model penyusunan anggaran ini adalah penggabungan data historis yang diolah secara kuantitatif dengan data kualitatif tentang ramalan perubahan kondisi ekonomi, sosial, dan politik.

Model penyusunan anggaran berdasar prediksi situasi ekonomi, sosial, dan politik nampaknya lebih rasional dibanding model a priori.

Dunia bisnis adalah dunia perubahan dan rasional yang berorientasi laba. Oleh sebab itu dalam menyusun anggaran, laba merupakan tujuan pokok suatu organisasi bisnis.

Dalam menentukan sasaran laba manajemen harus mempertimbangkan; volume penjualan, keadaan pulang pokok, kapasitas produksi, laba atas modal yang digunakan. Sasaran laba tersebut berupa laba jangka panjang dan jangka pendek.

2.1.2 Tujuan Penganggaran

Penganggaran bertujuan untuk; (1) memaksa manajer membuat rencana kerja, (2) tolak ukur mengevaluasi kinerja, (3) meningkatkan komunikasi dan koordinasi antara manajer, dan (4) membantu pengambilan keputusan.

Penganggaran memaksa manajer membuat rencana artinya manajer harus selalu berfikir proaktif tentang perubahan yang akan terjadi di masa depan. Kemampuan memprediksi masa depan itu dituangkan dalam bentuk angka-angka satuan fisik dan satuan uang yang berorientasi pada kelangsungan hidup perusahaan. Penganggaran sebagai tolak ukur mengevaluasi kinerja, artinya bahwa kinerja manajemen harus dibandingkan dengan anggaran.

2.1.3 Eksistensi Penganggaran

Keberadaan penganggaran dapat dilihat dari dua sudut yaitu sudut penyusunan dan sudut penggunaan. Penyusunan anggaran pada umumnya dibuat empat atau tiga bulan terakhir dari tahun berjalan untuk masa satu tahun fiskal, kemudian dibagi anggaran kuartalan dan bulanan. Dalam proses penyusunan anggaran biasanya ada panitia anggaran yang dipimpin oleh seorang kontroller, atau akuntan manajemen. Panitia anggaran menerima anggaran dari berbagai seksi, bagian, divisi, kemudian mengkoordinasikan, merevisi, dan menetapkan. Kemudian memonitor pelaksanaan anggaran selama tahun berjalan.

2.1.4 Kegunaan Anggaran

Kegunaan anggaran ialah untuk perencanaan dan pengendalian, evaluasi kinerja dan untuk mengarahkan perilaku manajer dan karyawan. Dalam perencanaan, perusahaan menyusun anggaran induk (master budget) berdasar prediksi masa mendatang yang terbaik mengenai tingkat aktivitas. Pada umumnya tingkat aktivitas yang dianggarkan tidak sama dengan tingkat aktivitas yang sesungguhnya, maka timbul penyimpangan-penyimpangan. Untuk memahami penyimpangan-penyimpangan harus disusun anggaran fleksibel.

2.1.5 Hubungan Anggaran Dengan Manajemen

Salah satu tugas manajer adalah membuat anggaran bagian yang dipimpinnya. Dengan membuat anggaran, seorang manajer dapat membuat perencanaan. Dapat melakukan koordinasi dengan bagian lainnya, dan dapat melakukan pengendalian kegiatan. Dengan demikian anggaran berhubungan erat dengan proses manajemen.

Proses manajemen merupakan saling hubungan unsur-unsur. (1) perencanaan (planning), yaitu menyusun rencana sebagai dasar pedoman kerja, (2) pengorganisasian (organizing), menyusun struktur organisasi yang merupakan pemberian wewenang dan permintaan tanggungjawab, (3) penataan (staffing), yaitu membina, membimbing, dan mengarahkan sumber daya manusia, (4) mencipta kerjasama dan koordinasi antar bagian (leading), dan (5) pengendalian (controlling), yaitu pengawasan atas pelaksanaan kerja berdasar rencana yang telah ditetapkan.

2.1.6 Pengelolaan Penganggaran

Proses penyusunan anggaran membutuhkan koordinasi semua level manajer yang diorganisir dalam Komite Anggaran yang memiliki tugas antara lain; (1) menyusun pedoman penyusunan anggaran, (2) menerima dan menganalisis setiap anggaran yang diajukan oleh seksi, bagian, atau divisi, (3) memberi rekomendasi penyempurnaan, (4) menyetujui anggaran.

Di samping komite anggaran, suatu perusahaan pada umumnya memiliki Departemen Anggaran yang mempunyai fungsi antara lain; (1) menyusun sistem dan prosedur penganggaran (*budget manual*), (2) memberi pendidikan dan pelatihan kepada tenaga pembuat anggaran, (3) mengumpulkan dan menganalisis data, (4) mengevaluasi kinerja berdasarkan anggaran. Hakikatnya *budget manual* memuat system *operating procedure* (SOP) yang memuat intruksi, informasi, referensi, untuk penyusunan anggaran; SOP menjelaskan tentang anggaran apa yang harus dibuat, bagaimana membuatnya, kapan pembuatan anggaran itu dibuat, dan siapa yang melakukannya.

2.1.7 Jenis-Jenis Anggaran

Dalam menyusun anggaran suatu perusahaan dapat berbasis waktu, ruang lingkup, dan fleksibilitas. Berdasarkan waktu anggaran dapat dibedakan menjadi dua, yaitu; (1) anggaran jangka pendek (waktunya paling lama satu tahun) dan (2) anggaran jangka panjang (waktunya lebih dari satu tahun, umumnya lima sampai sepuluh tahun).

Anggaran berdasarkan ruang lingkup, (1) anggaran parsial, yaitu anggaran yang ruang lingkupnya terbatas, (2) anggaran komprehensif atau lazim disebut anggaran induk (master budget) yaitu anggaran menyeluruh, dalam perusahaan manufaktur meliputi:

- a. Anggaran penjualan
- b. Anggaran pemakaian bahan baku
- c. Anggaran pembelian bahan baku
- d. Anggaran biaya tenaga kerja langsung
- e. Anggaran BOP
- f. Anggaran harga pokok produksi
- g. Anggaran biaya pemasaran
- h. Anggaran biaya administrasi
- i. Anggaran laba-rugi
- j. Anggaran kas
- k. Anggaran neraca

Anggaran berdasarkan fleksibilitas, dapat dibedakan menjadi; (1) anggaran statis (static budget) atau anggaran tetap (fixed budget), yaitu anggaran untuk satu titik kegiatan saja, misalnya pada satu titik kegiatan volume penjualan 1.000 unit, kemudian disusun anggaran pendapatan, biaya, dan anggaran laba operasi, (2) anggaran yang luwes (flexible budget), yaitu anggaran pada beberapa titik kegiatan, misalnya anggaran pada volume penjualan, 1.000 unit, 1.100 unit, 1.200 unit, dan seterusnya. Kemudian disusun anggaran pendapatan, biaya, dan laba operasi pada setiap volume penjualan.

2.1.8 Keunggulan dan Kelemahan Anggaran

Keunggulan anggaran antara lain:

- a. Hasil analisis lingkungan internal perusahaan yaitu analisis data historis perusahaan yang menjelaskan kekuatan dan kelemahannya kemudian dijadikan bahan baku untuk membuat program kerja dimasa mendatang.
- b. Hasil analisis lingkungan eksternal yang menjelaskan peluang bisnis dan kendala yang dihadapinya, kemudian dijadikan bahan baku untuk membuat program kerja dimasa mendatang.
- c. Sebagai alat pedoman kerja dan pengendalian kegiatan operasional dan keuangan.
- d. Sebagai sarana koordinasi antar seksi, bagian, divisi, dalam suatu perusahaan.
- e. Sebagai sumber rasa tanggungjawab dan partisipasi aktif semua kepala seksi, bagian, divisi dalam suatu perusahaan.
- f. Sebagai dasar untuk mengetahui wewenang dan tanggungjawab semua level manajer.

Kelemahan anggaran yaitu:

- a. Prediksi kegiatan bisnis dimasa mendatang belum tentu tepat atau belum tentu mendekati kenyataan.
- b. Perubahan kondisi politik, sosial, ekonomi, bisnis di masa mendatang sulit diprediksi sehingga sering tidak terjangkau dalam pemikiran pembuat anggaran.

- c. Sering terjadi konflik kepentingan dalam penyusunan anggaran maupun dalam pelaksanaannya.
- d. Pembuat anggaran (kepala seksi, bagian, divisi) sering berpikir subyektif, mementingkan seksinya, bagiannya, atau divisinya saja.
- e. Anggaran pada umumnya sangat idelistik sehingga sulit dicapai dan dapat mengakibatkan para pelaksana frustrasi.

2.1.9 Fungsi Anggaran

Berkaitan dengan fungsi utama manajemen, anggaran memiliki dua fungsi utama yaitu (Rudianto, 2009:6):

a. Alat Perencanaan

Sebagai bagian dari fungsi perencanaan, anggaran merupakan rencana kerja yang menjadi pedoman bagi anggota organisasi dalam bertindak. Anggaran merupakan rencana yang dipayakan untuk direalisasikan. Anggaran memberikan sasaran, dan arah yang harus dicapai oleh setiap bagian organisasi didalam suatu periode waktu tertentu. Tanpa memiliki anggaran, perusahaan tidak memiliki arah dan sasaran yang harus dicapai dalam suatu kurun waktu tertentu.

Karena itu dalam fungsi perencanaan, anggaran memiliki beberapa manfaat yang saling terkait satu sama lainnya, yaitu:

1. Memberikan pendekatan yang terarah dan terintegrasi kepada seluruh anggota organisasi.
2. Menciptakan suasana organisasi yang mengarah kepada tujuan umum, yaitu pencapaian laba usaha.
3. Mendorong seluruh anggota organisasi untuk memiliki komitmen untuk mencapai sasaran yang telah ditetapkan.
4. Mengarahkan penggunaan seluruh sumber daya pada kegiatan yang paling menguntungkan.
5. Mendorong pencapaian standar prestasi yang tinggi bagi seluruh anggota organisasi.

b. Alat Pengendalian

Sebagai bagian dari fungsi pengendalian, anggaran berguna sebagai alat penilai apakah aktivitas setiap bagian organisasi telah sesuai

dengan rencana atau tidak. Dalam hal ini anggaran berfungsi sebagai suatu standar/tolak ukur manajemen. Sebagai suatu standar, anggaran digunakan untuk menilai suatu kegiatan yang dilaksanakan oleh setiap bagian manajemen apakah telah sesuai dengan standar yang telah ditetapkan atau tidak.

Karena itu dalam fungsi pengendalian, anggaran memiliki beberapa manfaat yang saling terkait satu dengan lainnya, yaitu:

1. Berperan sebagai tolak ukur atau standar bagi kegiatan organisasi.
2. Memberikan kesempatan untuk menilai dan mengevaluasi secara sistematis setiap segi atau setiap aspek organisasi.
3. Mendorong setiap pihak manajemen secara dini mengadakan penelaah terhadap masalah yang dihadapi.

Karena itu, sebagai alat perencanaan dan pengendalian, anggaran memiliki fungsi dan manfaat yang saling terkait dan terintegrasi satu dengan lainnya. Satu manfaat dengan manfaat lainnya saling melengkapi.

Anggaran sebagai alat manajemen untuk keperluan perencanaan dan pengendalian mengalami perkembangan dari waktu ke waktu. Perkembangan ini diukur dari segi manfaat yang ingin diperoleh dari penggunaan sistem itu di dalam pelaksanaannya. Semakin banyak dan rumit manfaat yang dituju, semakin banyak persyaratan yang dituntut di dalam persiapan dan penyusunannya. Oleh karena itu, manajemen perlu menentukan terlebih dahulu pilihan sasaran dan manfaat apa yang ingin diperoleh dari penggunaan anggaran.

2.2. Anggaran Penjualan

2.2.1. Pengertian Anggaran Penjualan

Pengertian anggaran penjualan menurut M.Munandar (2010:41) yaitu:

“ Merencanakan secara matematik dan lebih terperinci tentang penjumlahan perusahaan selama periode tertentu yang akan datang, yang di dalamnya meliputi rencana tentang jenis (kualitas) barang yang akan dijual, jumlah (kuantitas) barang yang akan dijual, harga barang yang akan dijual, waktu penjualan, serta tempat (daerah) pemasarannya.”.

Gunawan adisaputro dan Marwan Asri (1994:121) anggaran penjualan, yaitu:

“Kemampuan yang dimiliki oleh suatu perusahaan untuk menjual hasil produksinya adalah terbatas. Dengan demikian tidak ada perlunya membeli material, menghasilkan barang/jasa. Mencari modal atau membeli mesin-mesin yang lebih besar dari kemampuan menjual, sehingga dapat dikatakan bahwa anggaran penjualan disusun paling dahulu dari anggaran-anggaran lainnya.”

Pengertian anggaran penjualan menurut M.Nafarin (2013:166), yaitu:

“Anggaran hasil penjualan atau anggaran hasil proses menjual. Menjual (sell) berarti menyerahkan sesuatu kepada pembeli dengan harga tertentu dan pada saat tertentu penjualan(selling) berarti proses kegiatan menjual, yaitu dari kegiatan penetapan harga jual sampai produk didistribusikan ke tangan konsumen (pembeli).”

Pengertian Anggaran Penjualan menurut Rudianto (2009:48), yaitu:

“Rencana kerja perusahaan di masa mendatang pada suatu kurun waktu tertentu di bidang penjualan produk perusahaan. Karena itu, anggaran penjualan harus merupakan suatu target yang diyakini dapat dicapai oleh sumber daya yang dimiliki perusahaan.

Dari definisi diatas maka dapat disimpulkan bahwa anggaran penjualan merupakan dasar penyusunan anggaran lainnya dan umumnya disusun terlebih dahulu sebelum menyusun anggaran lainnya. Oleh karena itu, anggaran penjualan sering disebut dengan anggaran kunci. Berhasil tidaknya sebuah perusahaan bergantung pada keberhasilan bagian penjualan dalam meningkatkan penjualannya. Penjualan merupakan ujung tombak dalam mencapai tujuan perusahaan mencari laba secara maksimal. Kesalahan dalam penyusunan anggaran penjualan mengakibatkan kesalahan pada anggaran yang lain.

2.2.2.Kegunaan Budget Penjualan

Menurut M.Munandar (2010:42), kegunaan anggaran penjualan yaitu:

1. Sebagai dasar untuk menyusun budget unit yang akan diproduksi, karena jumlah satuan (unit) yang akan diproduksi oleh perusahaan ditentukan oleh berapa banyak perusahaan yang bersangkutan mampu menjualnya.
2. Sebagai dasar untuk menyusun budget kas, karena penjualan tunai akan mengakibatkan pemasukan kas.

3. Sebagai dasar untuk menyusun budget piutang, karena penjualan kredit akan mengakibatkan bertambahnya piutang perusahaan.

2.2.3. Tujuan Anggaran Penjualan

Menurut Gunawan adisaputro dan Marwan Asri (1994:121) tujuan anggaran penjualan adalah :

“untuk memperoleh keuntungan. Keuntungan akan diperoleh apabila perusahaan menjual barang/jasa dengan harga yang lebih tinggi dari harga pokoknya”.

2.2.4. 6 Faktor Yang Mempengaruhi Anggaran Penjualan

Menurut M.Nafarin (2013:168), bahwa anggaran penjualan dipengaruhi oleh beberapa faktor diantaranya:

1. Faktor Pemasaran

Luas pasar, apakah bersifat lokal, regional, nasional, atau internasional. Keadaan persaingan, apakah bersifat monopoli, oligopoli, atau bebas. keadaan konsumen, bagaimana selera konsumen apakah konsumen akhir atau konsumen industri.

2. Faktor Keuangan

Yang perlu diperhatikan perusahaan antara lain mengenai kemampuan modal kerja mendukung pencapaian target penjualan yang dianggarkan, seperti untuk membeli bahan baku, membayar upah, biaya promosi produk dan lain-lain.

3. Faktor Ekonomis

Yang perlu diperhatikan perusahaan antara lain dengan meningkatnya penjualan berarti meningkatkan laba (rentabilitas) atau sebaliknya.

4. Faktor Kebijakan Perusahaan

Yaitu seperti kebijakan membuat produk dengan kualitas nomor satu sehingga kesempatan untuk menjual produk nomor dua dan nomor tiga menjadi tertutup

5. Faktor Perkembangan Penduduk

Faktor perkembangan penduduk juga mempengaruhi anggaran, misalnya peningkatan kelahiran dapat meningkatkan konsumsi susu, pakaian, mainan dan lain-lain.

6. Faktor Kondisi Politik, Sosial, Budaya, Pertahanan dan Keamanan.

7. Faktor Teknis.

Apakah kapasitas seperti mesin dan alat mampu memenuhi target penjualan yang dianggarkan apakah bahan baku dan tenaga kerja mudah dan murah.

8. Faktor Lainnya

Apakah pada musim tertentu anggaran penjualan ditambah, atau apakah kebijaksanaan pemerintah tidak berubah sampai lama anggaran yang disusun harus dapat dipertahankan.

Sedangkan ada dua faktor lagi yang akan disebutkan dan harus dipertimbangkan dalam penyusunan anggaran penjualan menurut M.Munandar (2010:42) yaitu:

1. Faktor-faktor Internal

- Perkembangan penjualan di waktu-waktu yang lalu, baik tentang jenis
(kualitas), jumlah (kuantitas), harga, waktu maupun tempat, (daerah) pemasarannya.
- Kebijakan-kebijakan perusahaan yang berhubungan dengan pemasaran.
- Kapasitas produksi yang nantinya diperlukan untuk menunjang penjualan.
- Tersedianya karyawan yang ditugasi di bidang pemasaran, baik jumlahnya
(kuantitas) maupun keterampilannya (kualitas).
- Modal kerja yang dimiliki perusahaan.

2. Faktor Eksternal

- Keadaan persaingan di pasar
- Posisi perusahaan dalam persaingan
- Tingkat pertumbuhan penduduk
- Elastisitas permintaan terhadap harga barang yang dihasilkan.
- Kebijakan-kebijaksanaan pemerintah yang berpengaruh.

2.2.5. Adapun beberapa hal yang perlu diperhatikan di dalam menyusun anggaran penjualan menurut Gunawan adisaputro dan Marwan Asri (1994:122) sebagai berikut:

1. Dasar-dasar penyusunan anggaran :

- a. Menyusun tujuan perusahaan
- b. Menyusun strategi perusahaan
- c. Menyusun ramalan penjualan

2. Menyusun anggaran penjualan :

- a. Anggaran promosi dan advertensi
- b. Anggaran biaya-biaya penjualan
- c. Rencana pemasaran

Dengan pengertian bahwa forecasting dan control atas penjualan dapat dilakukan, maka semua kegiatan tersebut disusun rencananya secara terperinci. Dasar-dasar penyusunan anggaran digunakan sebagai pegangan pokok.

2.2.6 Langkah Dalam Menyusun Anggaran Penjualan

Dalam menyusun anggaran penjualan, langkah yang perlu diperhatikan menurut M.Nafarin (2013:176), yaitu:

1. Mempertimbangkan faktor yang mempengaruhi anggaran penjualan.
2. Menetapkan harga jual untuk produk tertentu dan daerah tertentu.
3. Membuat taksiran (ramalan penjualan) tiap jenis produk yang akan dijual dan penentuan produk yang akan dijual pada daerah tertentu.
4. Memperhitungkan anggaran penjualan.
5. Menyusun anggaran penjualan

2.3. Ramalan Penjualan

2.3.1 Pengertian Ramalan

Menurut Gunawan Adisaputro dan Marwan Asri (1994:147):

Ramalan penjualan merupakan pusat dari seluruh perencanaan perusahaan, dan ini akan menentukan potensi penjualan dan luas pasar yang dikuasai mendatang.

Menurut (Darsono, 2010:18) ramalan penjualan ialah proyeksi jumlah komoditi yang diminta oleh konsumen dan proyeksi harga yang mampu dijangkau oleh konsumen. Dengan demikian ramalan penjualan terdiri dari ramalan jumlah komoditi dan ramalan harga komoditi yang akan dijual.

Menurut M.Munandar (2010:21):

Ramalan anggaran adalah budget yang memuat seluruh taksiran-taksiran (forecast), baik taksiran tentang kegiatan-kegiatan perusahaan dalam jangka waktu (periode) tertentu yang akan datang, maupun taksiran-taksiran tentang keadaan keuangan perusahaan pada suatu saat tertentu yang akan datang.

Menurut Rudiyanto (2009:3):

Ramalan adalah prediksi tentang apa yang akan terjadi, tanpa ada usaha dari peramal untuk mempengaruhi apa yang akan terjadi agar sesuai dengan ramalannya.

2.3.2 Pengertian Peramalan Penjualan

Menurut Gunawan Adisaputro dan Marwan Asri (1994:147):

Ramalan Penjualan adalah Proyek Teknis daripada permintaan langganan potensial untuk suatu waktu tertentu dengan berbagai asumsi.

Menurut M.Nafarin (2013:96):

Ramalan penjualan merupakan proses aktivitas memperkirakan produk yang akan dijual di masa mendatang dalam keadaan tertentu dan dibuat berdasarkan data yang pernah terjadi dan atau mungkin akan terjadi.

2.3.3 Teknik-Teknik Dalam Ramalan Penjualan

Peramalan adalah suatu cara untuk mengukur atau menaksir kondisi bisnis di masa mendatang. Pengukuran secara kuantitatif biasanya menggunakan metode statistik dan matematik. Sedangkan Pengukuran Secara kualitatif biasanya menggunakan judgement (pendapat). Sebenarnya kedua cara ini mempunyai kelemahan masing-masing. Sehingga dapat dikatakan peramalan menghendaki perpaduan antara analisa yang ilmiah dan pendapat pribadi perencana. Teknik statistik dipakai sebagai alat primer bagi penyusunan peramalan, sedangkan interpretasi dan judgement dipakai sebagai pelengkap. Secara sistematis, teknik-teknik atau metode-metode forecast dikelompokkan menjadi:

1. Forecast Berdasarkan Pendapat

Sumber pendapat-pendapat yang dipakai sebagai dasar melakukan forecast adalah:

- Pendapat salesman
- Pendapat sales manajer
- Pendapat para ahli

- Survei konsumen
2. Forecast Berdasarkan Perhitungan-perhitungan STATISTIK

- Analisa Trend
- ✓ Penetapan Garis Trend secara bebas

Pada umumnya metode tren bebas cenderung digunakan sebagai analisis pendahuluan yang akan memberikan gambaran awal dari suatu permasalahan yang dihadapi. Metode tren bebas mencoba melihat pola data amatan melalui tebaran titik dari pasangan data penjualan pada setiap waktunya.

- ✓ Penetapan Garis Trend dengan metode setengah rata-rata

Metode tren semi average dapat digunakan untuk keperluan peramalan dengan membentuk suatu persamaan seperti analisis regresi. Metode ini dapat digunakan apabila data yang ada jumlahnya genap, sehingga dapat dibagi menjadi dua kelompok sama besar.

- ✓ Penetapan Garis Trend secara sistematis

- Metode Moment

Rumus-rumus yang digunakan:

$$\text{I. } Y = a + bX$$

$$\text{II. } \sum Y_i = n.a + b\sum X_i$$

$$\text{III. } \sum X_i Y_i = a\sum X_i + b\sum X_i^2$$

- Metode Least Square

Dalam hal ini, terhadap data dilakukan pembagian dua kelompok.

Untuk data yang jumlahnya:

- Genap, maka score nilai X-nya adalah ..., -5, -3, -1, 1, 3, 5, ...
- Ganjil, maka score nilai X-nya adalah ..., -2, -1, 0, 1, 2, ...

Selanjutnya koefisien a dan b dicari dengan rumus :

$$a = \frac{\sum Y}{n} \quad b = \frac{\sum XY}{\sum X^2}$$

- Analisa Korelasi

$$r = \frac{n\sum XY - \sum X \sum Y}{\sqrt{n\sum X^2 - (\sum X)^2} \sqrt{n\sum Y^2 - (\sum Y)^2}}$$

3. Forecast dengan metode-metode khusus

1. Analisa Industri

Analisa industry salah satu cara untuk membuat forecast dengan metode khusus. Dalam metode ini dicoba untuk dihubungkan potensi penjualan perusahaan dengan industry pada umumnya dalam arti:

- Volume
- Posisi dalam persaingan

Dalam Analisis industry ditonjolkan tentang market share yang di miliki oleh perusahaan. Apabila market share makin lama makin besar, berarti perusahaan mempunyai posisi kekuatan dalam persaingan dengan perusahaan lain, sebaliknya apabila market share semakin lama semakin kecil, berarti perusahaan mempunyai posisi yang makin lemah dalam persaingan dengan perusahaan lain. Dengan kata lain, tingkat penjualan perusahaan tidak hanya tergantung pada prestasi yang di capai pada tahun tahun sebelumnya, tetapi juga dikaitkan secara langsung dengan perubahan industry.

Analisa Industri dibagi menjadi beberapa tahap dalam penggunaannya, yakni:

1. Membuat proyeksi demand industry untuk mengetahui prospek perkembangan penjualan industry pada tahun-tahun mendatang.
2. Menilai posisi perusahaan dalam hubungannya dengan industry pada umumnya. Posisi ini dinilai berdasarkan besarnya market share yang dimiliki oleh perusahaan dari tahun ke tahun.
3. Proyeksi posisi perusahaan pada masa mendatang, atau perhitungan Expected Market share

2. Analisa Product Line

Pada umumnya analisa Product line digunakan pada perusahaan-perusahaan yang menghasilkan lebih dari satu macam produk. Masing-masing macam produk tersebut tidak dapat di ambil kesamaannya dan harus dibuat forecast secara terpisah

3. Analisa Penggunaan Akhir

Analisa ini digunakan pada perusahaan-perusahaan yang memproduksi barang-barang yang tidak langsung dapat di konsumsi, melainkan masih memerlukan proses lebih lanjut untuk menjadi produk akhir. Permintaan akan produk ini dipengaruhi secara langsung oleh produk akhir yang berasal dari produk atau produk akhir yang menggunakannya.

2.4. Anggaran Produksi

Setelah anggaran penjualan tersusun, langkah selanjutnya adalah penyusunan anggaran produksi. Rencana penjualan secara lengkap harus disampaikan pada manajemen untuk dijabarkan menjadi program produksi yang sejalan dengan tujuan organisasi yang telah ditetapkan sebelumnya. Departemen produksi bertugas untuk merencanakan produksi dan mengkoordinir pemanfaatan sumber daya yang dimiliki agar tingkat produksi yang sudah di rencanakan dapat di capai.

2.4.1 Pengertian Anggaran Produksi

Menurut Gunawan adisaputro dan Marwan Asri (1994:181) Anggaran Produksi, yaitu:

“Berupa penjabaran dari rencana penjualan menjadi rencana produksi. Dengan demikian kegiatan produksi bukan merupakan aktivitas yang berdiri sendiri melainkan aktivitas penunjang dari rencana penjualan, karena itu jelas bahwa rencana produksi yang demikian meliputi perencanaan tentang jumlah produksi, kebutuhan persediaan, material, tenaga kerja dan kapasitas produksi”.

Menurut M.Nafarin (2013:182) Anggaran produksi, adalah:

“Anggaran untuk membuat produk jadi dan produk dalam proses dari suatu perusahaan pada periode tertentu. Produk jadi adalah produk yang siap untuk dijual, produk dalam proses adalah produk yang masih dalam penyelesaian. Seperti yang sudah dijelaskan di atas bahwa anggaran produksi ini dibuat untuk menunjang rencana penjualan yang sudah ditentukan sebelumnya. Jadi untuk membuat anggaran produksi ini terlebih dahulu kita harus membuat anggaran penjualan.

Anggaran produksi dapat disusun dengan menggunakan formula sebagai berikut:

Rencana penjualan + persediaan akhir - persediaan awal = Anggaran Produksi

2.4.2 Manfaat Menyusun Anggaran Produksi

Seiring dengan manfaat menyusun anggaran secara umum, maka manfaat menyusun anggaran produksi dapat dikelompokkan menjadi 2 (Dua) yaitu:

A. Manfaat secara umum

Manfaat anggaran secara umum adalah sebagai pedoman kerja, pengkoordinasian kerja dan pengawasan kerja.

B. Manfaat secara khusus

1. Untuk menunjang kegiatan penjualan sehingga produk dapat disediakan sesuai dengan waktu yang sudah direncanakan.
2. Menjaga tingkat persediaan yang memadai (supaya persediaan tidak terlalu besar dan tidak terlalu kecil)
3. Mengatur produksi agar biaya-biaya produksi dapat ditekan seminimal mungkin

2.4.3 Faktor Yang Mempengaruhi Anggaran Produksi

Menurut Gunawanadisaputro dan Marwan Asri (1994:186)

Dalam menentukan atau memperkirakan jangka waktu produksi dan jumlah barang yang akan dihasilkan, beberapa faktor harus dipertimbangkan antara lain :

1. Fasilitas pabrik

Program-program produksi harus selalu dikaitkan dengan fasilitas yang tersedia dalam pabrik, serta selalu mempertimbangkan efisiensi penggunaan fasilitas tersebut.

2. Fasilitas pergudangan

Beberapa jenis barang membutuhkan system penyimpanan secara khusus karena sifat-sifat yang khusus pula.

3. Stabilitas tenaga kerja

Beberapa jenis barang mempunyai sifat permintaan yang musiman. Dengan berdasarkan pada anggaran penjualan, ada bulan-bulan tertentu di mana volume penjualan diperkirakan tinggi mungkin perusahaan harus memaksakan diri dalam berproduksi.

4. Stabilitas bahan mentah

Apabila bahan mentah yang dipakai selalu tersedia di pasar hal itu dapat membahayakan kelancaran proses produksi. Karena itu kebijaksanaan dalam pembelian bahan mentah sangat perlu diperhatikan.

5. Modal yang digunakan

Besar kecilnya modal kerja yang tersedia akan mempunyai pengaruh terhadap besar kecilnya volume produksi dan kebijaksanaan persediaan.

2.4.4 Metode Penyusunan Anggaran Produksi

Dalam praktek umumnya, terdapat kebijakan tertentu mengenai tingkat produksi dan tingkat persediaan barang. Setiap kebijakan yang diambil tentu mempunyai implementasi yang berbeda. Apakah manajemen akan melakukan pendekatan kebijakan terhadap produksi dengan mengutamakan stabilitas produksi atau akan mengutamakan stabilitas persediaan da bisa juga manajemen mengkombinasi dari dua kebijakan tersebut. Berdasarkan uraian diatas maka pendekatan atau kebijakan dalam menyusun anggaran dapat dibagi menjadi 3 (tiga) yaitu:

1. Anggaran produksi dengan stabilitas produksi
2. Anggaran produksi dengan stabilitas persediaan
3. Anggaran produksi dengan kombinasi stabilitas

1. Anggaran Produksi Dengan Stabilitas Produksi

Metode ini digunakan untuk perusahaan/manajemen yang sangat memperhatikan kestabilan produksi. Langkah-langkah penyusunan anggaran produksi dengan stabilitas produksi.

1. Langkah Pertama Tentukan rencana produksi dengan formula:
$$\text{Volume penjualan} + \text{persediaan akhir barang jadi} - \text{persediaan barang jadi} = \text{Tingkat Produksi}$$
2. Langkah Kedua Setelah rencana produksi satu tahun diketahui, kemudian tentukan rencana produksi per-periode (d disesuaikan dengan rencana penjualan).

2. Anggaran Produksi Dengan Stabilitas Persediaan

Sebelumnya telah diuraikan bahwa penyusunan budget produksi yang mengutamakan pengendalian tingkat persediaan terlebih dahulu ditentukan perkiraan besarnya persediaan awal dan akhir tahun untuk mendapatkan tingkat persediaan yang perlu dari bulan ke bulan dapat dilakukan dengan 2 cara yakni:

- a. Selisih antara persediaan awal dan akhir tahun di bagi dengan 12. Kelemahan cara ini juga berupa sering ditemukannya bilangan-bilangan yang tidak bulat sehingga sukar untuk dilaksanakan dengan tepat.
- b. Selisih antara persediaan awal dan akhir tahun dibagi dengan suatu bilangan tertentu sehingga dihasilkan suatu bilangan bulat dan mudah dilaksanakan dengan tepat.

3. Anggaran Produksi Dengan Menggunakan Metode Kombinasi

Kebijakan kombinasi maksudnya adalah menngkombinasikan dua kebijakan yaitu kebijakan persediaan stabil dan kebijakan produksi stabil. Kebijakan yang merupakan kombinasi, diman tingkat produksi maupun tingkat persediaan berfluktuasi. Degan cara kombinasi ini, suatu saat produksi stabil dan pada saat lain persediaan stabil atau pada saat produksi berubah dan pada saat lain tingkat persediaan yang mengalami perubahan. Berubahnya tingkat produksi dan persediaan

biasanya diberi batasan minimal dan maksimal. Disini meskipun diteapkan dengan cara kombinasi, tetapi perusahaan masih harus menetapkan asumsi-asumsi lain agar dapat dicapai keseimbangan yang optimum antara tingkat penjualan persediaan produksi.

2.5. Anggaran Bahan Baku

2.5.1 Pengertian Anggaran Bahan Baku

Anggaran biaya bahan baku menurut Munandar (2010:134) merupakan anggaran yang merencanakan secara lebih terperinci tentang biaya bahan baku untuk produksi selama periode yang akan datang, yang di dalamnya meliputi rencana tentang jenis (kualitas) bahan baku yang diolah, jumlah (kuantitas) bahan baku yang diolah, dan waktu (kapan) bahan baku tersebut diolah dalam proses produksi.

Sedangkan menurut (Darsono, 2008:74) anggaran bahan baku adalah semua anggaran yang berhubungan dengan perencanaan secara lebih terperinci mengenai penggunaan bahan baku untuk proses produksi selama periode yang akan datang.

2.5.2 Pengelompokan Anggaran Bahan Baku

1. Anggaran Kebutuhan Bahan Baku

Anggaran ini disusun sebagai perencanaan jumlah bahan Baku yang di butuhkan keperluan produksi pada periode mendatang. Kebutuhan bahan Baku diperinci menurut jenisnya, menurut macam barang jadi yang akan dihasilkan, serta menurut bagian-bagian dalam pabrik yang menggunakan bahan baku tersebut.

Anggaran bahan baku yang di pakai dalam proses produksi dikelompokkan menjadi bahan baku langsung dan tidak langsung. Anggaran bahan baku disusun untuk merencanakan jumlah fisik bahan baku langsung yang diperlukan, bukan nilainya dalam rupiah. Secara terperinci pada anggaran ini harus dicantumkan:

- Jenis barang jadi yang dihasilkan
- Jenis bahan baku yang digunakan

- Bagian-bagian yang dilalui dalam proses produksi
- Standar penggunaan bahan baku
- Waktu Penggunaan bahan baku

Standar penggunaan bahan(SP) adalah bilangan yang menunjukkan berapa satuan bahan mentah yang diperlukan untuk menghasilkan 1 (satu) satuan barang jadi.

Umpamanya:

Standar Penggunaan=2, untuk barang jadi A dan bahan mentah X.

Artinya:

Untuk menghasilkan 1 unit barang A diperlukan 2 unit bahan baku X.

Selain itu dicantumkan pula:

- Jumlah masing-masing jenis barang jadi.
- Waktu Penggunaan bahan baku (dinyatakan dalam bulan atau kuartal)

Sehingga secara sederhana dapat digambarkan bentuk dasar anggaran kebutuhan baku sebagai berikut:

PT.XX

Anggaran Kebutuhan Bahan Baku

	Bahan Baku X			Bahan Baku Y		
	produksi	SP	Kebutuhan	Produksi	SP	Kebutuhan
Semester 1						
Barang A						
Barang B						
Jumlah						
Semester 2						
Barang A						
Barang B						
Jumlah						
Semester 3						
Barang A						

Barang B						
Jumlah						
Semester 4						
Barang A						
Barang B						
Jumlah						

Catatan:Kebutuhan bahan baku merupakan hasil kali jumlah barang jadi yang dihasilkan dengan standar penggunaan bahan.

Pada bentuk di atas tidak diperinci menurut bagian dalam perusahaan, sehingga dapat saja dianggap bahwa bentuk di atas merupakan anggaran kebutuhan bahan baku satu bagian. Apabila diperinci menurut bagian-bagian dalam perusahaan maka benyuknya menjadi:

PT.XX

Anggaran Kebutuhan Bahan Baku

Waktu	Jumlah Produksi	Bagian I				Bagian II				Bagian III			
		Material X		Material Y		Material X		Material Y		Material X		Material Y	
		SP	Jmlh	SP	Jmlh	SP	Jmlh	SP	Jmlh	SP	Jmlh	SP	Jmlh
Semester 1													
Barang A													
Barang B													
Semester 2													
Barang A													
Barang B													
Semester 3													
Barang A													
Barang B													
Semester 4													
Barang A													

Barang B													
Jumlah													

Menentukan Kebutuhan Bahan Baku

Jumlah bahan baku yang di butuhkan untuk proses produksi dalam satu periode waktu tertentu dapat ditentukan dengan berbagai cara, yakni:

a. Perkiraan langsung

Cara ini mengandung banyak risiko, antara lain berupa terlalu besar atau terlalu kecilnya perkiraan. Karena itu cara ini lebih baik diserahkan pada pihak-pihak yang telah berpengalaman dalam memproduksi barang yang sama pada waktu-waktu sebelumnya.

Bagi mereka cara ini lebih menguntungkan karena:

- ✓ Lebih mudah
- ✓ Lebih cepat
- ✓ Lebih ringan biayanya

b. Berdasarkan perhitungan standar penggunaan bahan

Standar Penggunaan dihitung dengan berbagai cara, seperti: dengan melakukan percobaan-percobaan di laboratorium dengan melakukan percobaan-percobaan khusus di dalam pabrik, dengan mendasarkan diri pada pemakaian nyata waktu yang lalu yang tercatat pada bill of material, dan dengan melihat angka penggunaan rata-rata yang ditentukan secara tastis.

2. Anggaran Pembelian Bahan Baku

Anggaran ini disusun sebagai perencanaan jumlah bahan baku yang harus dibeli pada periode mendatang. Bahan baku yang harus dibeli diperhitungkan dengan mempertimbangkan faktor-faktor persediaan dan kebutuhan bahan baku.

Anggaran pembelian bahan baku ini harus dihitung dan direncanakan dengan perhitungan yang benar terutama dalam hal jumlah dan waktu pembelian. Apabila jumlah bahan baku yang di beli terlalu besar mengakibatkan berbagai risiko seperti:

Bertumpuknya bahan baku di gudang, yang mungkin mengakibatkan penurunan kualitas, terlalu lamanya bahan baku ”menunggu” giliran diproses, atau biaya penyimpanan yang menjadi lebih besar.

Apabila Jumlah bahan baku yang di beli terlalu kecil, juga akan mendatangkan risiko berupa terhambatnya kelancaran proses produksi akibat kehabisan bahan baku, serta timbulnya biaya tambahan untuk mencari bahan baku pengganti secepatnya.

Adapun faktor-faktor yang perlu dipertimbangkan dalam penyusunan anggaran pembelian bahan baku, adalah:

- a. Anggaran unit kebutuhan bahan baku.
 - b. Biaya pengadaan (*set-up cost*)
 - c. Biaya-biaya penyimpanan dan risiko penyimpanan (*carrying cost*)
 - d. Fluktuasi harga bahan baku.
 - e. Tersedianya bahan baku dipasar.
 - f. Modal kerja yang tersedia.
 - g. Kebijakan perusahaan terhadap persediaan bahan baku.
3. Anggaran Persediaan Bahan Baku

Dalam penyusunan Anggaran kebutuhan bahan mentah dari anggaran pembelian bahan baku di muka, tampak bahwa masalah nilai persediaan awal dan persediaan akhir bahan baku selalu diperhitungkan.

Jumlah bahan baku yang di beli tidak harus sama dengan jumlah bahan baku yang di butuhkan, karena adanya faktor persediaan. Anggaran ini merupakan suatu perencanaan yang terperinci atas kuantitas bahan mentah yang disimpan sebagai persediaan.

Setiap perusahaan dapat mempunyai kebijaksanaan dalam menilai persediaan yang berbeda. Tetapi pada dasarnya kebijaksanaan tentang penilaian persediaan dapat dikelompokkan menjadi:

1. Kebijaksanaan FIFO (First In First Out)
2. Kebijaksanaan LIFO (Last In First Out)

Dalam kebijaksanaan FIFO, bahan baku yang lebih dahulu digunakan untuk produksi adalah bahan baku yang lebih dahulu masuk di gudang,

sehingga sering pula diterjemahkan “Pertama Masuk Pertama Keluar”. Dengan kata lain, penilaian bahan baku di gudang lainnya menurut urutan waktu pembeliannya. Sebaliknya dalam kebijaksanaan LIFO, Harga bahan baku yang masuk ke gudang lebih akhir justru dipakai untuk menentukan nilai bahan baku yang digunakan dalam produksi, meskipun pemakaian fisik tetap diurutkan menurut urutan pemasukannya.

Salah satu tujuan penyusunan anggaran perusahaan bahan baku adalah untuk pengawasan, tingkat persediaan bahan baku di gudang yang tidak terkontrol akan sangat membahayakan perusahaan itu sendiri. Dengan mendasarkan diri pada anggaran persediaan bahan baku, maka dapat dilihat apakah penggunaan bahan baku dan bahan baku yang tersisa sebagai persediaan sesuai dengan rencana semula atautkah terjadi penyimpangan.

4. Anggaran Biaya Bahan Baku Yang Habis Digunakan dalam produksi
Sebagian bahan baku disimpan sebagai persediaan, dan sebagian dipergunakan dalam proses produksi, anggaran ini merencanakan nilai bahan mentah yang di gunakan dalam satuan uang. Tidak semua bahan baku yang tersedia akan habis digunakan untuk produksi. Hal ini disebabkan karena 2 hal, yakni:
 1. Perlu adanya persediaan akhir, yang akan menjadi persediaan awal pada periode berikutnya.
 2. Perlu adanya persediaan cadangan agar kelangsungan produksi tidak terganggu akibat kehabisan bahan baku.

Bentuk Dasar Anggaran Biaya Bahan Baku Yang Habis Digunakan

Dalam anggaran ini standar penggunaan bahan baku masih diperhatikan tetapi tidak dicantumkan lagi karena sudah dicantumkan pada anggaran kebutuhan bahan baku.

Anggaran bahan baku yang habis digunakan perlu memperinci hal-hal:

1. Jenis bahan mentah yang digunakan

Bahan baku dan waktu	Barang A			Barang B			Jumlah	
	Kebutuhan bahan baku(unit)	Harga(Rp)	Jumlah(Rp)	Kebutuhan bahan baku (unit)	Harga(Rp)	Jumlah(Rp)	Unit	Rp
Bahan Mentah X								
Januari								
Februari								
Maret								
Kuartal II								
Kuartal III								
Kuartal IV								
Jumlah								
Bahan Mentah Y								
Januari								
Februari								
Maret								
Kuartal II								
Kuartal III								

Kuartal IV								
Jumlah								

2. Jumlah masing-masing jenis bahan baku yang digunakan untuk produksi
3. Harga per unit masing-masing jenis bahan baku
4. Nilai masing-masing bahan baku yang habis digunakan untuk produksi
5. Jenis barang yang dihasilkan dan menggunakan bahan baku

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Jenis data

3.1.1 Data Kualitatif

Data kualitatif yaitu data yang dinyatakan dalam bentuk kata-kata atau bukan dalam bentuk angka. Data ini biasanya menjelaskan karakteristik atau sifat. Data kualitatif yang digunakan terdiri dari:

1. Gambaran Umum Perusahaan
2. Stuktur Organisasi
3. Proses Produksi

3.1.2 Data Kuantitatif

Data Kuantitatif yaitu data yang dinyatakan dalam bentuk angka. Merupakan hasil dari perhitungan dan pengukuran. Data kuantitatif yang digunakan terdiri dari:

1. Data mengenai biaya produksi pada tahun 2013-2015 yang dihitung per semester
2. Data mengenai biaya non produksi pada tahun 2013-2015 yang dihitung per semester

3.2. Sumber Data

Untuk melakukan penelitian ini data yang digunakan dan diperoleh penulis bersumber dari perusahaan CV Jakarta Powder Drink. Adapun data yang digunakan dalam penelitian tugas akhir ini antara lain:

a. *Data Primer*

Merupakan Sumber data yang diperoleh atau dikumpulkan oleh peneliti secara langsung dari sumber datanya. Penulis mengumpulkannya secara langsung. Teknik yang digunakan penulis untuk mengumpulkan data primer antara lain observasi dan wawancara.

b. Data Sekunder

Merupakan Sumber data yang diperoleh atau dikumpulkan peneliti dari berbagai sumber yang telah ada (peneliti sebagai tangan kedua). Dalam hal ini data sekunder yang diperoleh oleh penulis yaitu salah satunya buku.

3.3. Metode Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini, teknik yang digunakan dalam pengumpulan data adalah dengan metode:

1. Observasi Lapangan
 - a. Wawancara: pengambilan data agar lebih akurat dilakukan dengan cara melakukan wawancara dengan pemilik dari CV.Jakarta Powder Drink.
 - b. Observasi: peninjauan langsung dilakukan melalui kegiatan pengamatan penulis terhadap objek penelitian.
 - c. Observasi Perpustakaan: Penelitian dilakukan berdasarkan kepustakaan yang dapat menunjang pengerjaan laporan tugas akhir ini yang bersumber dari buku-buku.
2. Teknik Kepustakaan adalah teknik yang dilakukan berdasarkan *literature* atau buku-buku yang berhubungan dengan objek penelitian.

3.4. Metode Pengolahan Data

Dalam penelitian ini metode pengolahan data yang digunakan untuk menjadikannya suatu laporan keuangan adalah dengan menghitungnya melalui Microsoft Excel dan Berpedoman pada buku Penganggaran Perusahaan

3.5. Teknik Analisis

Dalam penelitian ini, metode yang digunakan untuk menganalisis data adalah metode kualitatif dengan melakukan perhitungan terhadap data-data kuantitatif. Data yang digunakan sebagai penganalisaan dalam meramalkan anggaran Bahan Baku perusahaan. Data yang digunakan dalam penelitian ini di ambil dari periode 2013-2015 yang dihitung per semester.

Tahapan yang dilakukan dalam penelitian adalah dengan membuat Ramalan penjualan lalu menyusun anggaran penjualan kemudian menyusun anggaran produksi, selanjutnya anggaran produksi itu dapat dikaji dan meramalkan objek penelitian yaitu membuat anggaran bahan baku. Dan yang digunakan penulis dalam meramalkan anggaran penjualan adalah dengan menggunakan metode moment

1. Forecast penjualan

Forecasting adalah suatu cara untuk mengukur atau menaksir kondisi bisnis di masa mendatang. Pengukuran tersebut dapat dilakukan secara kuantitatif dan kualitatif. Pengukuran secara kuantitatif biasanya menggunakan metode statistik dan matematik. Sedangkan pengukuran secara kualitatif biasanya menggunakan judgment (pendapatan).

Sehingga dapat dikatakan bahwa forecasting menghendaki perpaduan antara analisa yang ilmiah dan pendapat pribadi perencana. Teknik statistik dipakai sebagai alat pimer bagi penyusunan forecast, sedangkan interpretasi dan judgetment dipakai sebagai pelengkap. Secara sistematis, teknik-teknik atau metode-metode forecast dikelompok menjadi:

1. Forecast berdasarkan pendapat (judgment method)

Biasanya digunakan untuk menyusun forecast penjualan maupun forecast kondisi bisnis pada umumnya.

Sumber pendapat-pendapat yang dipakai sebagai dasar melakukan forecast adalah:

- a. Pendapat salesman
- b. Pendapat sales manajer
- c. Pendapatparaahli
- d. Sureykonsumen

2. Forecast berdasarakan perhitungan-perhitungan STATISTIK

Para metode judgment mungkin masih terdapat unsur-unsur subyektivitas. Sebaliknya pada metode statistik ini unsur subyektivitas

ditekan sedikit mungkin. Perhitungan lebih didasarkan pada data obyektif baik yang bersifat mikro maupun makro.

Analisis trend

Trend adalah gerakan yang berjangka panjang, seolah-olah alun ombak dan cenderung untuk menuju kesatu arah, menaik atau menurun.

Penerapan garis trend dapat dilakukan dengan cara-cara:

- a. Penerapan garis trend secara bebas
- b. Penerapan garis trend dengan setengah rata-rata
- c. Penerapan garis trend secara matematis.

a) Penerapan garis trend secara bebas

Dapat dikatakan bahwa penerapan garis trend secara bebas merupakan suatu cara menerapkan garis trend tanpa menggunakan rumus matematika. Meskipun demikian bukan berarti bahwa garis trend dapat ditarik begitu saja tanpa menggunakan pertimbangan-perimbangan tertentu.

b) Penerapan garis trend dengan metode setengah rata-rata

Pada metode setengah rata-rata ini sudah mulai digunakan perhitungan-perhitungan. Unsur subjectivitas sudah dihilangkan.

$$Y = a + bX$$

Di mana :

a = rata-rata kelompok I

$$b = \frac{(\bar{X} \text{ kelompok II}) - (\bar{X} \text{ kelompok I})}{n}$$

n = jumlah tahun dalam kelompok II dan I

x = jumlah tahun dihitung dari periode dasar

c) Penerapan garis trend secara matematis

Penerapan Garis Trend secara matematis dengan menggunakan Metode moment:

➤ Metode Moment

Rumus-rumus dasar yang digunakan :

- I. $Y = a + bX$
- II. $\sum Y_i = n.a + b\sum X_i$
- III. $\sum X_i Y_i = a\sum X_i + b\sum X_i^2$

Contoh pemakaian metode moment:

Semester (X)	Penjualan(ribuan unit) (Y)
Semester 1	
Semester 2	
Semester 3	
Semester 4	
Semester 5	

Bila digunakan metode moment, maka disusun tabel lanjut sebagai berikut:

Tahun	X_i	Penjualan Y_i	$X_i Y_i$	X_i^2	Y_i^2
Semester 1	X	Y	XY	X^2	Y^2
Semester 2	X	Y	XY	X^2	Y^2
Semester 3	X	Y	XY	X^2	Y^2
Semester 4	X	Y	XY	X^2	Y^2
Semester 5	X	Y	XY	X^2	Y^2
	$\sum X$	$\sum Y$	$\sum XY$	$\sum X^2$	$\sum Y^2$

2. Anggaran Produksi

Secara garis besar anggaran produksi disusun dengan menggunakan rumus umum sebagai berikut :

Rencana Penjualan + Persediaan akhir periode – Persediaan awal periode = Anggaran produksi

3. Anggaran Kebutuhan Bahan Baku

Secara Sederhana dapat disusun dan digambarkan bentuk dasar anggaran kebutuhan bahan mentah sebagai berikut:

PT.JPD

Anggaran Kebutuhan Bahan Baku

	Bahan Baku X			Bahan Baku Y		
	produksi	SP	Kebutuhan	Produksi	SP	Kebutuhan
Semester 1						
Barang A						
Barang B						
Jumlah						
Semester 2						
Barang A						
Barang B						
Jumlah						
Semester 3						
Barang A						
Barang B						
Jumlah						
Semester 4						
Barang A						
Barang B						
Jumlah						

Catatan:Kebutuhan bahan baku merupakan hasil kali jumlah barang jadi yang dihasilkan dengan standar penggunaan bahan.

BAB IV

PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA

4.1. Data Umum Perusahaan

4.1.1. Profil Perusahaan

- NamaPerusahaan : CV. Jakarta Powder Drink
- Nama Pemilik : Muhammad Syakir
- Alamat : Perumahan Wisma Mas Blok B3 No. 4,
Pondok Cabe, Cinangka, Sawangan –
Depok
- Jenis usaha : Manufaktur (minuman Serbuk Instant)
- Tahun berdiri : 2013
- Klasifikasi Kelas : Menengah-Keatas
- Jumlah karyawan : 34
- No telepon : (021) 74717345
- NPWP : 03.328.321.9-412.000
- SIUP : 0018/10-27/PK/I/2014
- TDP : 10.27.3.46.05031
- Blog : www.instanpowderdrink.com

4.1.2. Visi dan Misi CV.Jakarta Powder Drink

- Visi CV.Jakarta Powder Drink yaitu
 - Mengembangkan produk sekaligus menghasilkan minuman instant siap saji yang bermutu di Indonesia
 - Menjadi produsen produk yang berkualitas
 - Diterima oleh seluruh lapisan masyarakat.
- Misi CV. Jakarta Powder Drink yaitu

- Melayani keperluan customer secara cepat dan tepat rasa
- Menghasilkan semua jenis produk minumanan melalui proses yang higienis dan halal dengan standar produksi yang baik.
- Memberikan produk bermutu dengan harga kompetitif
- Serta menawarkan varietas dan varian produk yang beragam.

4.1.3. Sejarah Berdirinya CV.Jakarta Powder Drink

CV.Jakarta Powder Drink (JPD) adalah perusahaan yang bergerak di bidang minuman serbuk yang dikelola secara modern dengan menggunakan teknologi berstandar nasional dan dikemas secara bersih dan menarik ,serta teruji kualitasnya.Tujuan CV.Jakarta Powder Drink yaitu untuk memenuhi kebutuhan konsumen terhadap minuman ,khususnya kebutuhan konsumen mengenai inovasi minuman kopi. Bapak Muhammad Syakir adalah pemimpin sekaligus pendiri CV.Jakarta Powder Drink. Sebelum mendirikan CV.Jakarta Powder Drink Bapak Muhammad Syakir berprofesi sebagai wartawan foto di ibu kota ,hingga disaat mendirikan CV.Jakarta Powder Drink pada awal tahun 2013 Bapak Muhammad Syakir berhenti dari pekerjaannya sebagai wartawan dan fokus untuk mengembangkan usahanya.Sejak tahun 2000-an sebenarnya Bapak Muhammad Syakir yang ditemani istrinya Wahyuni,telah menjalani berbagai macam usaha mulai dari membuka toko kelontongan, membuka usaha bengkel dengan suku cadang orisinal, serta membuka warung nasi, tetapi usahanya berujung dengan kegagalan.Akan tetapi, kegagalan yang dialami bapak syakir dan istri tidak menyurutkan jiwa wirausahanya.

Pada tahun 2011 Bapak Syakir dan istri kembali membuka usaha baru yaitu dengan membuka usaha minuman bubble,usaha ini tergolong sukses karena pada saat membuka usaha minuman bubble ini Bapak Syakir banyak meraup keuntungan.Usaha minuman bubble ini tergolong sukses karena Bapak Syakir bekerja sama dengan seorang produsen bubble drink. Hal ini membuat Bapak Syakir tertarik menjadi produsen dan membuka gerai minuman bubblenya tetapi tidak terikat dengan

waralaba, melainkan dengan cara maklon ia menjadi distributor tunggal dari minuman ini dengan mendirikan CV. Jakarta Powder Drink pada saat itu. Akan tetapi, kerjasama tersebut tidak berlangsung lama karena pihak partnernya menjual produknya ke pihak lain. Hal ini membuat Bapak Muhammad Syakir memutar otaknya untuk mencari alternative lain, untuk itu Bapak Muhammad Syakir mempelajari dan mendalami cara pembuatan powder drink. Bapak syakir mulai menciptakan dan meracik sendiri minuman powder drink, berkat usaha dan kerja kerasnya Bapak Muhammad Syakir berhasil membuka usaha baru dengan nama yang sama Jakarta Powder Drink yang dikenal oleh masyarakat hingga saat ini.

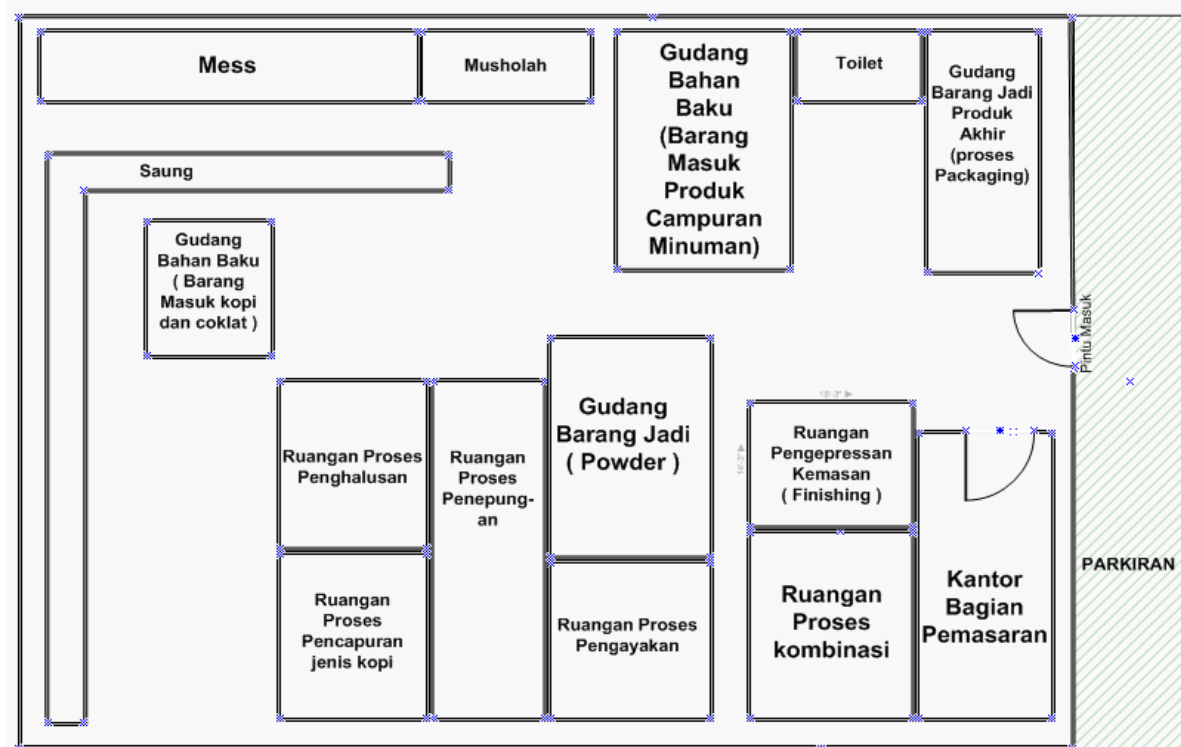
Untuk fokus dan mengembangkan usaha barunya ini bapak Muhammad Syakir hingga rela melepas pekerjaannya sebagai wartawan, dan memantapkan diri untuk mendalami dan mengembangkan usahanya ini. CV.Jakarta Powder Drink (JPD) yang berperan sebagai produsen sekaligus distributor minuman serbuk instant ini, telah berhasil menjual produknya ke berbagai daerah melalui 17 distributornya yang berada di Jabodetabek, Bandung, Palembang, Solo, Semarang, Malang, Yogyakarta, Makassar, Tegal, Medan, Banyuwangi, Padang, dan Riau. Berdirinya distributor-distributor tersebut, dirintis selama tiga tahun terakhir, dimana pada awalnya tahun 2013 terdapat 5 distributor, kemudian tahun 2014 dengan 9 distributor, dan selanjutnya pada tahun 2015 bertambah hingga 17 distributor unit usaha. Bertambahnya distributor dikarenakan banyaknya permintaan terhadap minuman serbuk instant ini, dan untuk meningkatkan distributor yang ada sampai saat ini CV.Jakarta Powder Drink terus mengembangkan usahanya, agar senantiasa menyajikan produk-produk yang berkualitas, inovatif dan bermutu tinggi.

4.1.4. Lokasi dan Tata Letak CV.Jakarta Powder Drink

a. Lokasi CV.Jakarta Powder Drink

Lokasi CV.Jakarta Powder Drink berada di Perumahan Wisma Mas Blok B3 No.4, Pondok Cabe, Cinangka, Sawangan – Depok.Lokasi ini dipilih di karenakan letaknya yang berdekatan dengan rumah pemilik perusahaan yaitu Bapak Muhammad syakir,hal ini bertujuan agar dapat memudahkan pengawasan dalam menjalankan proses produksi secara langsung.Disamping itu lokasi dipilih dekat bandara pondok cabe,hal ini bertujuan agar memudahkan proses pengiriman bahan baku dan memudahkan konsumen yang berada di luar daerah yang ingin mensurvei langsung produk Jakarta Powder drink.

b. Tata Letak atau Layout CV. Jakarta Powder Drink



Gambar 4.1. Layout Pabrik dan Toko

Sumber : CV. Jakarta Powder Drink

- a. Area Parkiran, merupakan tempat lalu-lalangnya kendaraan bahan baku , tempat parkir konsumen yang ingin membeli produk, serta pemberhentian kendaraan-kendaraan yang berhubungan dengan bagian produksi.
- b. Area Kantor bagian Pemasaran, merupakan tempat berlangsungnya administrasi pembelian produk atau bahan

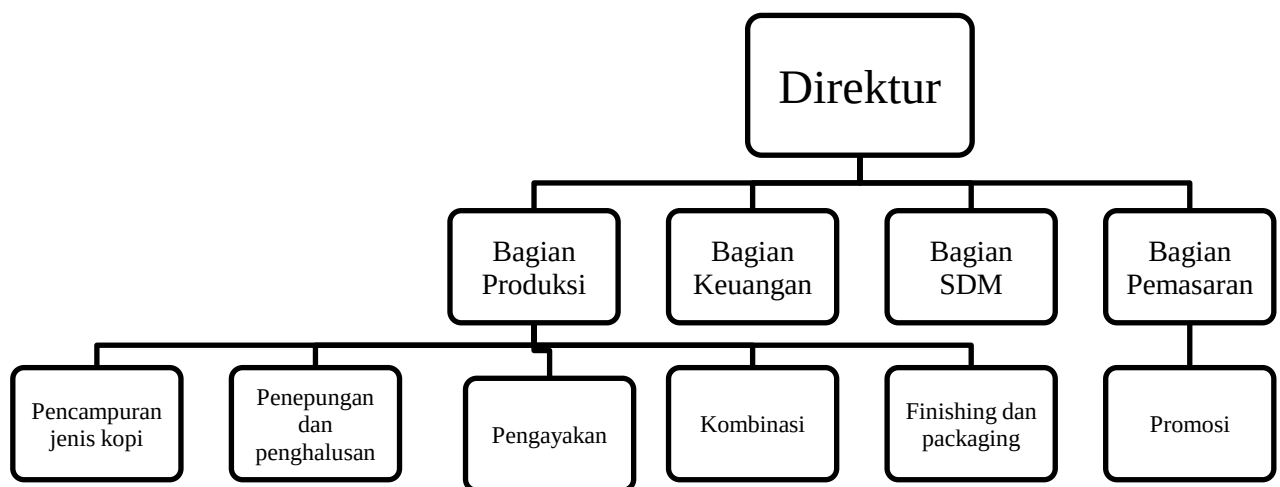
baku perusahaan sekaligus sebagai penyimpanan arsip-arsip perusahaan.

- c. Area Gudang Barang Jadi Produk Akhir, dimana adanya proses finishing, produk yang di-*pack* dalam kardus langsung ditata rapi ditempat tersebut, untuk pengiriman keesokannya.
- d. Toilet, merupakan toilet yang dapat digunakan semua unit kerja pada saat berlangsungnya aktivitas di perusahaan.
- e. Gudang Bahan Baku Untuk Proses Kombinasi, merupakan tempat penyimpanan bahan baku seperti creamer, maltodextrin, former, serta flavor, dan lainnya yang berasal dari perusahaan lain.
- f. Area Pengepressan Kemasan (Packaging), merupakan area produk yang akan dimasukkan kedalam aluminium foil yang di-*press* dan kemudian ditata rapi di tempat tersebut.
- g. Area Proses Kombinasi, merupakan tempat penyatuan segala bahan baku untuk diolah menjadi produk akhir.
- h. Area Gudang Barang Jadi Powder, merupakan tempat penyimpanan powder perusahaan yang siap dibawa ke ruang proses kombinasi.
- i. Area Proses Pengayakan, merupakan tempat penyaringan powder yang diproduksi perusahaan yang akan disimpan ke gudang.
- j. Area Proses Penepungan, merupakan tempat penepungan powder seperti kopi dan coklat yang telah dihaluskan.
- k. Area Proses Penghalusan, merupakan tempat penghalusan bahan baku biji kopi sangrai dan bungkil coklat.
- l. Area penyampuran jenis kopi yang berbeda, merupakan tempat untuk mengaduk kopi agar tercampur, disini kopi diputar-putar didalam alat yang digunakan.
- m. Gudang bahan baku kopi dan colat, merupakan tempat penyimpanan barang masuk dari perusahaan lain seperti kopi sangria dan bungkil coklat.

- n. Saung merupakan tempat istirahat para pekerja yang berkerja pada bidang produksi.
- o. Mess, merupakan tempat tinggal yang disedian untuk para pekerja.
- p. Musholah, merupakan tempat beribadah umat muslim yang berkerja di perusahaan.

4.1.5. Struktur Organisasi dan Deskripsi jabatan

A. Struktur Organisasi Perusahaan CV.Jakarta Powder Drink



Gambar 4.2 Struktur Organisasi CV. Jakarta Powder Drink

Sumber : CV. Jakarta Powder Drink

B. Deskripsi Jabatan

Setiap struktur organisasi memiliki bagian-bagian yang dipegang oleh masing-masing individu dengan menduduki jabatannya untuk menjalankan tugasnya masing-masing yang disertai oleh wewenang, maupun tanggung jawab.

i. Direktur Utama

- Mengambil kebijakan umum dan keputusan umum

- Mengadakan perencanaan perusahaan
- Melakukan koordinasi antar kepala bagian dan bawahannya.
- Bertanggung jawab penuh terhadap perusahaan
- Meminta pertanggung jawaban tiap-tiap bagian
- Menentukan kebijaksanaan yang menyangkut keuangan, tata-usaha, kepegawaian dan rencana induk perusahaan.
- Melakukan pengawasan terhadap setiap kegiatan agar berjalan sesuai dengan program yang telah ditetapkan.
- Ikut serta aktif dalam mempromosikan produk perusahaannya.
- Melaksanakan tugas lain yang berkaitan dengan fungsinya

ii. Keuangan / Administrasi

- Mengatur dan mencatat keluar masuknya uang.
- Mencatat dan melaksanakan pembayaran gaji dan upah karyawan.
- Mencatat dan melaporkan barang masuk.
- Membuat laporan keuangan.

iii. Manajer Produksi

- Mengatur dan mengawasi kegiatan produksi
- Membantu dan melancarkan proses produksi
- Mengatur dan mencatat kebutuhan bahan baku
- Mengevaluasi segala kebutuhan untuk memproduksi
- Melakukan koordinasi dengan kepala bidang lainnya dan bawahan

1) Bagian Proses Pencampuran Jenis Kopi

- Mengoprasikan mesin mixer coffee.
- Membuat bahan baku tercampur rata.
- Melakukan pengawasan atau control terhadap bahan yang masih dalam proses.
- Mengantarkan bahan baku yang siap diolah untuk di proses lebih lanjut

2) Bagian Proses penepungan dan Penghalusan tugasnya, antara lain :

a. Bagian proses Penghalusan

- Mengoprasikan mesin hammer mill
- Membuat bahan baku menjadi halus dan benar-benar menyatu.
- Melakukan pengawasan atau control selama proses berlangsung
- Menyiapkan bahan baku yang telah halus untuk diproses lebih lanjut

b. Bagian Proses Penepungan, tugasnya antara lain :

- Mengoprasikan mesin disk mill
- Membuat bahan baku menjadi seperti tepung
- Melakukan pengawasan atau control selama proses berlangsung
- Mengantarkan bahan baku yang telah menepung untuk diproses lebih lanjut

3) Bagian Proses Pengayakan, tugasnya antara lain :

- Mengoprasikan mesin vibration sifter
- Membuat bahan baku terhidar dari gumpalan atau pun menghindarkan dari benda asing lainnya.
- Melakukan pengawasan atau control selama proses berlangsung.
- Menaruh hasil proses ke gudang powder/bubuk.

4) Bagian Combining (Bagian Proses Kombinasi)

- Mengoprasikan mesin to mix-combine
- Mengukur dan Membuat bahan tercampur sesuai standar produk yang akan dihasilkan.
- Mengawasi selama produk masih dalam proses produksi.

- Menyajikan produk yang siap kemas.

5) a. Bagian Finishing

- Mengoprasikan mesin press
- Memasukan produk akhir kedalam kemasan
- Mengawasi dan menjaga kebersihan produk
- Membawa produk yang telah di kemas ke ruangan packaging.

b. Bagian Packaging

- Menaruh dan melakban produk kemasan kedalam kardus.
- Menata kardus yang telah rapi didalam ruangan tersebut.
- Menyegel kardus dengan tujuan pengiriman.

iv. Manajer Pemasaran

- Mencatat dan melaporkan barang yang akan dijual
- Berupaya memasarkan atau menjual produk kepada masyarakat luas
- Membuat program untuk meningkatkan penjualan
- Memperluas area pemasaran dengan meriset pasar
- Berkordinasi dengan pimpinan serta kepala bidang lainnya
- Melakukan strategi dalam memasarkan produk

Bagian Promosi

- Berupaya memperkenalkan dan menawarkan produk kepada konsumen.
- Berupaya menambah nilai jual produk dimata konsumen.
- Berupaya meningkatkan penjualan produk
- Berinteraksi dengan social media dan gadget

- Melakukan survai lapangan dan berinteraksi dengan konsumen
- v. Bidang Sumber Daya Manusia (SDM)
 - Perencanaan kebutuhan tenaga kerja
 - Perekrutan tenaga kerja
 - Pembinaan tenaga kerja
 - Evaluasi tenaga kerja

4.2. Aspek Pemasaran

Menurut Thamrin Abdullah dan Francis Tantri (2012:1) adalah Pemasaran menghasilkan pendapatan yang dikelola oleh orang-orang keuangan dan kemudian didayagunakan oleh orang-orang produksi untuk mencipta produk atau jasa. Tantangan bagi pemasaran adalah menghasilkan pendapatan dengan memenuhi keinginan para konsumen pada tingkat laba tertentu tanpa melupakan tanggung jawab social.

4.2.1. Produk yang Dijual

Sebagai perusahaan yang bergerak di bidang minuman serbuk. CV.Jakarta Powder Drink menjual produk dengan kemasan yang berbahan dasar dari **kopi dan coklat** Dengan berbagai varian rasa. Berikut merupakan variasi minuman serbuk yang dijual CV.Jakarta Powder Drink:

Tabel 4.1. Keterangan Produk Berdasarkan Varian Rasa

Coffe Powder	Chocolate Powder	
▪ MochaChino ▪ Cappuccino ▪ Vanilla Latte ▪ Caramel ▪ Machiato	▪ Creamy Coklat ▪ Caramel Coklat ▪ Dark Coklat ▪ Strawberry Coklat	▪ Blackforest ▪ Oreo ▪ Royal Coklat

▪ Café Latte	▪ Almond	
▪ Tiramisu	▪ Oreo Coklat	
▪ Hazelnut Coffe	▪ Hazelnut Coklat	
▪ Banana Coffe	▪ Banana Coklat	
▪ Avocado Coffe	▪ Avocado Coklat	

Sumber : www.instanpowderdrink.com

Produk JPD dengan Merk Lain

Jago Rista	JPD
	

4.2.2. [Wilayah Pemasaran](#)

Perusahaan melakukan pemasaran produknya di daerah Jabodetabek, Bandung, Palembang, Solo, Semarang, Malang, Yogyakarta, Makassar, Tegal, Medan, Banyuwangi, Padang, dan Riau. Cakupan wilayah pemasaran perusahaan cukup luas, hal ini dikarenakan perusahaan menjual produknya melalui sistem pengiriman barang dengan menggunakan jasa ekspedisi bila tujuan pengiriman barangnya di luar wilayah Depok.

4.2.3. Segmen Pasar

Segmentasi pasar menurut Sofian Assauri (2014:144) adalah dimaksud sebagai kegiatan membagi suatu pasar ke dalam kelompok-kelompok tersebut terdiri dari konsumen yang mempunyai ciri/sifat yang sama atau hampir sama. setiap kelompok konsumen dapat dipilih sebagai suatu pasar sasaran (target market) yang dicapai dengan strategi marketing mix yang berbeda.

4.2.4. Target Pasar

Target pasar CV. Jakarta Powder Drink dibagi menjadi 2 bagian, yaitu:

1. Konsumsi Langsung : Hotel, Restoran, kafe maupun kepada konsumen yang mengkonsumsi produk secara langsung
2. Konsumsi Tidak Langsung : Perusahaan lain yang melakukan pembelian untuk dijual kembali dengan cara maklon atau menjual produk JPD tetap dengan nama Jakarta Powder Drink.

Landasan Berpikir Peluang bisnis

Produk CV Jakarta Powder Drink ingin melakukan peningkatan rencana pemasaran ke Jakarta yang berpenduduk kurang lebih 30jt dan CV Jakarta Powder Drink merencanakan target pasar untuk konsumen potensialnya di daerah Jabodetabek sebesar 10% dari jumlah penduduk di Jakarta sebesar 3jt penduduk.

Perusahaan coffee bean sebagai pemasok utama di Jakarta ke konsumen kurang lebih 800kg/bulan jadi persemester 4000kg persemester. Untuk bahan pemenuhan 1% dari 3jt dikali 1kg/hari = 30.000kg per bulan dan untuk persemester menjadi 180.000 persemester.

Untuk per coffee 24.450kg dan ditambahkan 24.750kg per chocolate sehingga total peluang penjualan sebesar 49.200kg. jadi peluang bisnis dari market share baru dicapai 49.200 dibagi 180.000 dikali 1kg sehingga market share di jakarta untuk CV Jakarta Powder Drink sebesar 27,3 % hal ini yang membuat peluang bisnis CV JPD untuk wilayah jakarta sangat menjanjikan

4.2.5. Saluran Distribusi

Fungsi utama saluran distribusi adalah menyalurkan barang dari produsen ke konsumen, maka perusahaan dalam menentukan dan melaksanakan saluran distribusi harus berdasarkan pertimbangan yang baik.

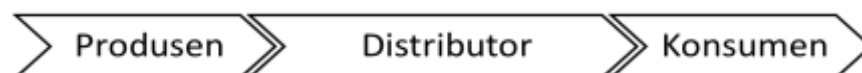
Berikut ini adalah jenis saluran distribusi yang digunakan CV. Jakarta Powder Drink dalam menyalurkan produknya:

Gambar 4.3 Saluran Distribusi Langsung CV. Jakarta Powder Drink



- ✓ Saluran Distribusi langsung yaitu pendistribusian produk dari produsen langsung kepada konsumen. Dimana saluran distribusi ini tidak menggunakan perantara.

Gambar 4.4 Saluran Distribusi Tidak Langsung CV. Jakarta Powder Drink



- ✓ Saluran Distribusi Tidak Langsung yaitu pendistribusian produk dari produsen melalui distributor hingga sampai di tangan konsumen. Saluran Distribusi ini adalah saluran yang sering digunakan oleh CV.Jakarta Powder Drink dalam

memasarkan produknya. Pada jenis saluran distribusi ini, produsen hanya melayani penjualan dalam jumlah besar pada perdagangan besar atau distributor dan konsumen melakukan pembelian ke pedagang besar atau distributor.

4.2.6. Harga Jual Produk CV. Jakarta Powder Drink

Dalam menentukan harga jual produknya, perusahaan mempertimbangkan beberapa hal, seperti harga bahan baku produk, tingkat kesulitan pembuatan produk, proses produksi, biaya promosi dan biaya pengiriman produk ke tempat distributor.

Tabel 4.2 Harga Jual Produk Per Periode

Jenis Produk	Ukuran	Harga Jual Produk (Rp)		
		2013	2014	2015
Coffe Powder	1000 g	65.000	65.000	67.000
Chocolate Powder	1000 g	65.000	65.000	67.000

Sumber : www.instanpowderdrink.com

Sistem pembayaran produk CV.Jakarta Powder Drink yaitu pembayaran dilakukan di muka sebelum produk dikirim. Dan pembayaran dilakukan secara langsung ataupun dengan cara di transfer lunas.atau pun memberi uang muka dahulu (DP) sebelum barang terkirim ke konsumen, konsumen dapat melakukan DP apabila telah memenuhi ketentuan perusahaan, yaitu:

- 1 Konsumen telah membeli minimal barang sebesar 10 Kg di awal pembelian.
- 2 Konsumen telah bernegosiasi ingin membeli dalam jumlah besar kedepannya untuk membuka usaha, dalam hal ini pemilik akan memberikan pengetahuan dalam pengolahan minuman serbuk JPD, agar hasilnya lebih baik.

Setelah barang sampai kepada kosumen, sisa pembayaran memiliki tanggal jatuh tempo selambat-lambatnya adalah 30 hari dimulai pada hari

pengiriman barang, apabila konsumen melewati tanggal pembayaran yang semestinya maka perusahaan akan mengirimkan surat penagihan untuk mengingatkan pihak konsumen.

4.2.7. Kegiatan Promosi CV. Jakarta Powder Drink

Promosi dilakukan perusahaan sebagai upaya untuk memperkenalkan produknya di pasar serta untuk meningkatkan permintaan atau penjualan produk sehingga dapat meningkatkan laba yang akan diperoleh. Berikut ini adalah bentuk promosi yang dilakukan CV. Jakarta Powder Drink:

a. Facebook

Facebook merupakan suatu cara yang di pilih CV.Jakarta Powder Drink dalam memasarkan produk karena media sosial pada saat ini menjadi kiblat perusahaan dagang dalam memasarkan produknya. Sekarang ini banyak masyarakat yang menggunakan aplikasi facebook, hal ini yang menjadi alasan CV.Jakarta Powder Drink memilih untuk memasarkan produk melalui facebook.Membuat iklan di facebook, perusahaan dapat menentukan tipe pelanggan secara demografi, sehingga Jakarta Powder Drink dapat menjangkau pelanggan yang mereka inginkan, facebook juga dapat dijangkau melalui seluler konsumen, sehingga konsumen dapat mengakses web JPD dengan mudah, hal ini dilakukan oleh promotor agar facebook mendapatkan pengawasan penuh.

b. Brosur

Pembagian brosur kepada calon konsumen juga merupakan cara yang dilakukan CV.Jakarta Powder Drink dalam menjual produknya. Brosur dibagikan kepada konsumen pada saat konsumen membeli produk Jakarta Powder Drink melalui distributor perusahaan maupun perusahaan secara langsung atau pada saat penyebaran brosur ke beberapa hotel, restoran, dan kafe di sekitar wilayah perusahaan oleh sales yang bertugas meningkatkan penjualan.Namun pemberian brosur ini kebanyakan kurang menarik minat masyarakat.Hal ini yang membuat sales untuk lebih maksimal lagi dalam pembagian brosur.

c. Kartu Nama

kartu nama digunakan untuk memberi tahu kontak yang dapat dihubungi apabila masyarakat berminat untuk membeli produk yang dijual. Hal ini dilakukan pemilik secara pribadi, pemilik memberikannya kepada distributor dan mitra usaha lain yang kenal dengan pemilik usaha JPD secara langsung, atau konsumen yang ingin mendapatkan

d. Blog

Pembuatan Blog CV.Jakarta powder Drink bertujuan untuk memberikan informasi produk kepada calon konsumen untuk lebih mengetahui dan mengenal lebih dekat produk-produk CV.Jakarta Powder Drink. Sehingga masyarakat dapat yakin dan mengetahui lebih banyak produk-produk CV.Jakarta Powder Drink. Blog ini dikelola oleh promotor sehingga web dapat dilihat secara online maupun offline oleh konsumen, blog juga dibuat agar dapat melayani pembelian.

e. Internet

Internet merupakan sarana pemasaran produk yang paling penting, karena pemasaran produk CV.Jakarta Powder Drink kebanyakan melalui media internet. Internet membuat semua media menjadi online, sehingga konsumen dapat terhubung dengan perusahaan secara cepat, hal ini dilakukan secara tepat guna oleh promotor untuk menyambut pelanggan, sehingga pelayanan yang baik dapat dirasakan oleh konsumen. Pelayanan yang menggunakan internet ini hanya dilakukan pada hari Kamis, Jumat, dan Sabtu tujuannya untuk meminimumkan biaya.

4.2.8. Fungsi Pemasaran yang Dilakukan CV.Jakarta Powder Drink

A. Penjualan Produk ke Konsumen

CV.Jakarta Powder Drink melakukan Penjualan produk secara langsung kepada konsumen melalui Distributor-distributor yang sudah ada di 17 daerah. perusahaan menyediakan kebutuhan rata-rata distributor yang membayar secara langsung atau kredit setiap kali

pemesanan, perusahaan juga menyediakan produk di kantor pemasaran untuk konsumen yang ingin membeli secara langsung di perusahaan.

B. Pengiriman Produk

Pengiriman produk merupakan hal penting dalam penjualan yaitu pengantaran barang hingga sampai di tangan konsumen secara aman dan cepat. CV. Jakarta Powder Drink melakukan pengiriman produknya melalui Jasa Ekspedisi jika pembelian produk di luar wilayah depok. Melalui jasa ekspedisi barang pesanan tersebut akan dikirim ke wilayah tujuan masing-masing dalam waktu yang sama berdasarkan jarak tempuh. Tugas pengantaran kepada jasa ekspedisi dilaksanakan oleh driver dengan surat jalan dari perusahaan dan setelah itu driver membawa surat tanda pengiriman untuk dilaporkan, dan untuk memperoleh harga distribusi yang sama tentu perusahaan akan mengirim barang antara satu sampai tiga hari perjalanan.

C. Pengiklanan Produk

Dalam mengiklankan produk CV. Jakarta Powder Drink menyebarkan brosur dan membagikan kartu nama, menempatkan informasi mengenai produk dan perusahaan melalui blog, memperkenalkan Jakarta Powder Drink melalui Koran-koran, dan menyiarkan usaha ini dari mulut ke mulut.

D. Pengemasan Produk Jakarta Powder Drink

Semua hasil produksi Jakarta Powder Drink haruslah dikemas dengan ketentuan standar produksi perusahaan adalah memasukan serbuk minuman yang telah jadi ke dalam alumunium foil dan di-press dengan mesin berteknologi agar produk dapat bertahan lama, tidak tercampur benda atau bau asing, dan tetap terjaga kualitasnya. Produk yang akan segera dijual akan dimasukan kedus-dus terlebih dahulu.

E. Penyimpanan Produk Jakarta Powder Drink

Produk yang siap dijual Jakarta Powder Drink disimpan di dalam gudang barang jadi produk akhir, dimana gudang tersebut berada di bagian packaging karena produk-produk yang akan dipasarkan perlu dirapikan

kedalam dus-dus agar terjaga kualitasnya sampai barang tersebut siap digunakan konsumen secara langsung.

Penyimpanan tersebut hanya berlangsung sehari, setiap harinya barang-barang dari gudang diambil untuk dikirim atau dijual, hal ini menjaga produk tetap aman sampai dilakukan pengiriman atau dibeli konsumen pada saat mendatangi perusahaan.

4.3. Bidang Produksi

A. Uraian Produk CV.Jakarta Powder Drink

Produksi merupakan kegiatan membuat atau menciptakan atau menghasilkan suatu produk (barang atau jasa) yang mempunyai nilai tambah dan memiliki hubungan timbal balik dengan teknologi. Atau produksi dapat juga diartikan sebagai cara, metode dan teknik untuk menciptakan atau menambah kegunaan suatu barang atau jasa dengan menggunakan sumber-sumber (Tenaga Kerja, mesin, bahan-bahan dan dana) yang ada.

Produksi Buchari Alma (2014:231) adalah kegiatan mengelola secara optimal penggunaan sumber daya (factor produksi) dalam proses transformasi menjadi produk barang dan jasa.

CV.Jakarta Powder Drink adalah perusahaan yang bergerak di bidang minuman serbuk. Perusahaan ini mengelola minuman serbuk instant yang dikelola secara modern dan teruji kualitasnya. Komposisi bahan dasar Jakarta Powder Drink yaitu kopi dan coklat. Minuman serbuk yang dibuat Jakarta Powder Drink ini tanpa mengurangi manfaat dari kopi atau pun coklat yang ada didalamnya. Kopi atau pun coklat memberikan banyak manfaat pada tubuh manusia, hal ini terkait dari isi kandungan yang ada di dalam kopi ataupun coklat. Manusia di dunia ini pada umumnya mengutamakan rasa dalam mengkonsumsi makanan dan minuman, hal ini yang membuat CV.Jakarta Powder Drink sebagai perusahaan minuman serbuk yang berbahan dasar kopi dan coklat ini membuat suatu terobosan baru yaitu membuat minuman serbuk yang

enak untuk dapat dinikmati oleh konsumen. Berikut Daftar pilihan rasa CV.Jakarta Powder Drink yang berunsur kopi dan coklat :

Coffe Powder :

- MochaChino
- Cappuccino
- Vanilla Latte
- Caramel Machiato
- Cafe Latte
- Tiramisu
- Hazelnut Coffe
- Banana Coffe
- Avocado Coffe

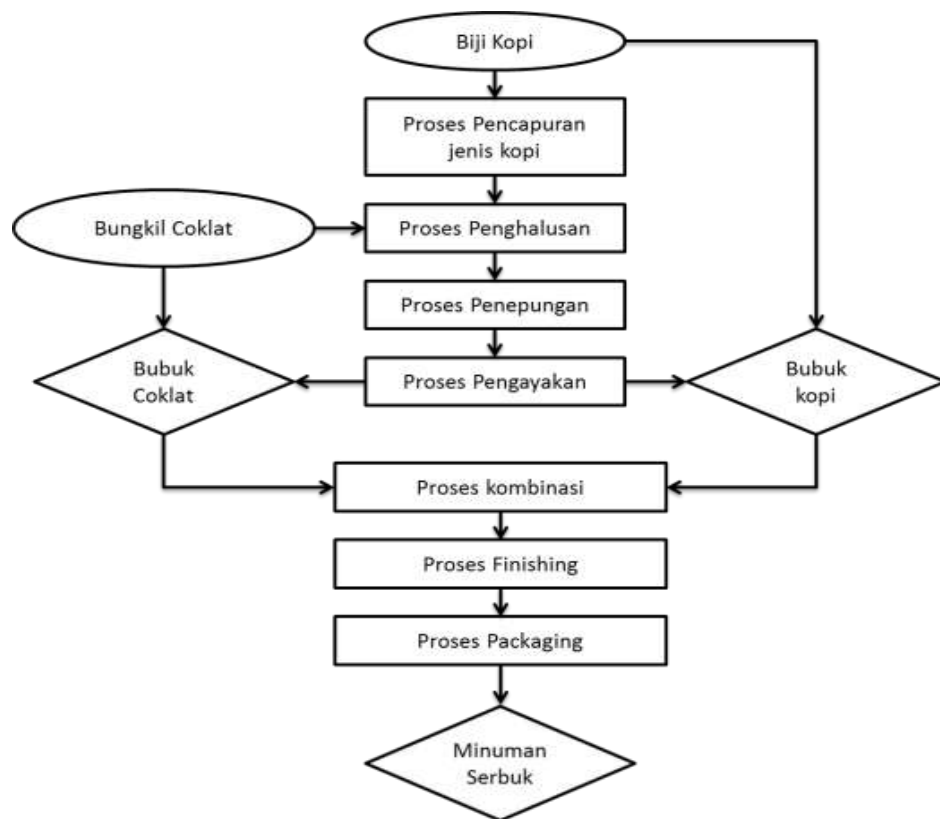
Chocolate Powder :

- Creamy Coklat
- Caramel Coklat
- Dark Coklat
- Strawberry Coklat
- Almond
- Oreo Coklat
- Hazelnut Coklat
- Banana Coklat
- Avocado Coklat
- Blackforest
- Oreo
- Royal Coklat

Di dalam penjualan produknya perusahaan CV.Jakarta Powder Drink akan selalu memberikan informasi penyajian pada kemasan, dimana produk dapat disajikan dalam keadaan panas atau dingin, menginformasikan tanda kadaluarsa, dan tanda halal pada produk JPD, serta memberikan logo sebagai legalitas produk perusahaan.

B. Alur Proses Produksi CV.Jakarta Powder Drink

Gambar 4.5. Alur Proses Produksi Minuman Serbuk



Alur Pembuatan Minuman Serbuk (Powder Drink) :

a. Input (Biji Kopi / Bungkil Coklat atau kakao)

Tahap awal yang dilakukan dalam melakukan proses produksi adalah menyiapkan bahan baku yang digunakan dalam proses produksi, ada dua bahan baku yang penting dalam proses pembuatan minuman serbuk ini yaitu biji kopi pilihan yang telah disangrai dan memiliki mutu yang bagus untuk memenuhi kualitas minuman serbuk, serta bungkil coklat yang merupakan hasil sampingan ekstrasi lemak kakao. Pada bungkil kakao, bungkil memiliki lemak yang cukup tinggi sekitar 10% - 30%, bungkil dari biji kakao yang difermentasi mempunyai kandungan cita rasa yang baik, sehingga dapat digunakan sebagai bahan baku minuman serbuk.

b. Proses Pencampuran Jenis Kopi

Pada tahap kedua ini, Berbagai jenis biji kopi sangrai yang telah dipilih pada tahap kedua akan melewati proses mixing, yaitu beberapa jenis kopi dicampur dengan menggunakan mesin mixer coffee tipe hexagonal, tujuannya untuk menyatukan kopi agar bubuk kopi yang dihasilkan konsisten dan seragam serta mendapatkan cita rasa dan aroma yang khas.

Gambar 4.6. Mesin Mixer Coffee



c. Proses Penghalusan

Pada tahap ke tiga, kopi yang telah tercampur rata dihaluskan menggunakan mesin hammer mill, bersamaan dengan itu bungkil coklat juga dihaluskan dengan menggunakan mesin hammer mill. Di dalam mesin, kopi dan bungkil coklat dihaluskan sambil diaduk rata. Namun, ukuran hasil penghalusan kopi yang dihasilkan masih membutuhkan proses lebih lanjut.

Gambar 4.7. Mesin Hammer Mill



d. Proses Penepungan

Pada tahap keempat, kopi dan bungkil coklat yang telah halus kemudian ditepungkan pada tahap ini dengan menggunakan mesin disk mill, partikel yang didapat semakin halus dan sesuai dengan ukuran partikel yang dibutuhkan karena hasil dari mesin disk mill dua kali lipat lebih halus dari hammer mill.

Gambar 4.8. Mesin Disk Mill



e. Proses Pengayakan

Pada Tahap kelima, bubuk yang telah dihasilkan melewati proses pengayakan. Pada tahap ini, diharapkan hasil yang didapat dapat sepenuhnya seragam, proses pengayakan dilakukan agar bubuk terhindar dari gumpalan-gumpalan keras yang kemungkinan dapat terjadi. Hasil yang didapat pada proses ini sudah siap untuk dijadikan sebagai bahan baku lanjutan pada proses selanjutnya.

Gambar 4.9. Mesin Vibration Sifter



f. Proses Kombinasi

Pada tahap keenam segala jenis bahan baku tambahan diaduk rata dengan masing-masing bubuk (powder). Pada proses ini, mulai dari cremer, maltodextrin, maupun susu bubuk dimasukan kedalam mesin combining setelah diukur dan disuaikan dengan takaran bubuk kopi dan bubuk coklat. Rasa dan kualitas yang didapat sudah merupakan hasil riset dan pengembangan dari perusahaan, untuk itu produk akhir memerlukan proses pengemasan yang baik untuk menjaga hasil dan kualitas produknya.

Gambar 4.10. Mesin To Mix-Comb



g. Proses Finishing

Pada tahap ketujuh, produk yang dihasilkan dimasukkan kedalam aluminium foil dengan ukuran 1kg minuman serbuk, setelah itu melawati proses kedap udara dengan mesin pengepres agar produk yang dihasil tidak terkontaminasi oleh apapun.

Gambar 4.11. Mesin Press



h. Proses Packaging

Pada tahap terakhir, produk yang sudah dikemas dibawa ke gudang dan dimasukkan kedalam kardus. Setiap kardus-kardus yang terisi dirapihkan dengan lakban. Kardus yang telah rapi memuat 10 item minuman serbuk yang siap kirim. Produk-produk yang siap kirim ini, dirapikan di gudang barang jadi dengan cara ditumpuk.

Gambar 4.12. Packaging



i. Output (minuman serbuk)

Hasil yang maksimal dari semua proses ada pada tahap kesembilan, yaitu produk-produk yang dihasilkan merupakan minuman serbuk siap dikirim.

Gambar 4.13. Powder Drink



C. Kebutuhan Bahan Baku dan Penolong CV.Jakarta Powder Drink

Bahan baku yang digunakan dalam sebuah produksi sangat penting karena mempengaruhi kualitas produk yang dihasilkan dan harga jualnya. Pengadaan bahan baku dilakukan setiap dua minggu sekali kemudian disimpan didalam gudang bahan baku. Di tahun 2013 setiap bulannya perusahaan memproduksi sebanyak 6 ton, Di tahun 2014 berdasarkan kebutuhan hotel, restaurant, dan kafe, untuk itu Jakarta Powder Drink mencatat kebutuhan bahan perusahaan untuk mengetahui pemesanan ulang (re-order), bahan baku CV. Jakarta Powder Drink, yaitu:

Bahan Baku Langsung atau Direct Material, yaitu sebuah bahan baku yang merupakan bagian daripada barang jadi yang dihasilkan. Biaya yang di dikeluarkan untuk membeli bahan baku langsung ini mempunyai hubungan yang erat dan sebanding dengan jumlah barang yang dihasilkan.

- Kopi Sangrai
- Bungkil Coklat
- Maltodextrin
- Cremer
- Former

- Emulsifier
- Susu Bubuk
- Flavour

D. Mesin dan Peralatan Produksi

Berikut adalah mesin dan peralatan yang digunakan CV. Jakarta Powder Drink dalam memproduksi minuman serbuk instant :

☐ **Mesin Mixer Coffee**

Mesin ini adalah mesin pengaduk atau pencampur sehingga apapun yang ada didalamnya dapat tercampur rata, mesin ini digunakan untuk mengaduk berbagai jenis kopi yang berbeda, cara kerjanya yaitu berputar – putar sehingga membolak – balik aneka jenis kopi yang ada didalamnya .

☐ **Mesin Hammer Mill**

Mesin Hammer Mill adalah mesin yang berguna untuk menghaluskan biji-bijian seperti kopi dan coklat, di dalam mesin ini terdapat pengaduk adonan yang berfungsi untuk meratakan adonan, sehingga kopi yang beraneka ragam bisa menjadi halus dan tercampur rata, mesin ini dapat menghasilkan kopi dan bungkil coklat yang halus.

☐ **Mesin Disk Mill**

Mesin Disk Mill sama hal nya dengan mesin Hammer Mill, tetapi mesin Disk Mill tidak memiliki pengaduk seperti Hammer Mill, hanya mesin ini memiliki tingkat kemampuan menghaluskan lebih halus dari mesin Hammer Mill, gerigi yang ada didalam mesin lebih banyak daripada Hammer Mill sehingga hasil powder (serbuk) dapat menepung.

☐ **Mesin Vibration Sifter**

Mesin ini adalah nama lain dari mesin pengayak, cara kerjanya yaitu bergetar agar bubuk yang dimasukan ke dalam mesin dapat

melewati penyaringan untuk meghidari benda asing atau gumpalan yang tidak diinginkan, artinya mesin ini berfungsi untuk memfilter bubuk sesuai standar perusahaan.

□ **Mesin to Mix-Combine**

Mesin ini merupakan container pengaduk yang digunakan untuk mengkombinasi lebih dari dua jenis bahan baku langsung yang digunakan untuk menghasilkan produk minuman serbuk instan (hasil akhir), bahan baku yang dimasukan adalah berbentuk serbuk (powder), di dalam mesin terdapat pengaduk yang dapat meratakan semua bahan baku langsung, pengaduk yang ada di dalam mesin berputar-putar agar semua bahan dapat menyatu.

□ **Mesin Press**

Mesin press dapat digunakan untuk mengelem kemasan dengan cara di-*press*, mesin menciptakan panas yang merekatkan aluminium foil, mesin ini tidak bisa berkerja secara langsung karena masih menggunakan bantuan tenaga manusia secara continue, tetapi prosesnya cukup cepat.

□ **Scoope**

□ **Bak**

□ **Baskom**

□ **Alat Ukur (Timbangan)**

Tabel 4.3. Data Mesin dan Peralatan dalam Proses Produksi

No.	Nama Mesin dan Alat	Jumlah Mesin
1.	Mesin Mixer Coffee	1
2.	Mesin Hammer Mill	2
3.	Mesin Disk Mill	2
4.	Mesin Vibration Sifter	3
5.	Mesin to Mix-Combine	2

6.	Mesin Press	2
7.	Baskom	3
8.	Scoope	20
9.	Bak	10
10.	Pengering Mesin (dryer)	2
11.	Ember	5
12.	Alat Ukur (Timbangan)	2

Sumber : CV. Jakarta Powder Drink

4.4. Bidang Personalia

4.4.1. Ketenagakerjaan

Manajemen personalia adalah manajemen yang mengkhususkan diri dalam bidang pengelolaan sumber daya manusia. Dalam pelaksanaannya hal ini CV.Jakarta Powder Drink dilakukan langsung oleh Manajer Personalia perusahaan mulai dari proses analisis jabatan, perekrutan karyawan, penempatan posisi, pemberian kompensasi, memotivasi karyawan, hingga pemutusan hubungan kerja.

Untuk dapat mengembangkan manajemen personalia maka kita harus sadar bahwa manusia bukanlah benda mati sebab manusia mempunyai perasaan, mereka dapat gembira dan sakit hati, mereka dapat senang dan susah, mereka bukan hanya memerlukan kebutuhan materi tetapi juga mereka juga sering mengharapkan penghargaan dan pengakuan.

Oleh karena demikian banyak factor yang merupakan aspek dalam kehidupan manusia dalam hubungannya antara satu dengan yang lain, maka untuk mengembangkannya perlu pengetahuan tentang dasar tentang psikologi, adat istiadat dan sebagainya. Memang harus kita akui bahwa makin kecil suatu perusahaan maka makin kecil peran manajemen personalia, sebaliknya dengan makin besarnya suatu perusahaan maka makin besarlah peranan manajemen personalia dan

disini CV. Jakarta Powder Drink sendiri kita tidak dapat sepenuhnya mengadopsi hal ini. Meskipun perusahaan ini masih dalam skala IKM (Industri Kecil dan Menengah) peranan manajemen personalia bisa terbilang besar dikarenakan system kekeluargaan yang mengutamakan kepercayaan diterapkan oleh pemilik perusahaan. Sehingga mengharuskan Manajer personalia harus sering berhubungan dengan tiap karyawannya, demi Mengenalnya Karakteristik maupun Kemampuan Karyawan.

4.4.2. Fungsi Manajemen

A. Sistem Rekrutmen Karyawan

Dalam merekrut karyawan CV Jakarta Powder Drink tidak memiliki syarat khusus untuk bekerja di perusahaan. Jika seseorang ingin melamar pekerjaan di CV.Jakarta Powder Drink ,orang tersebut hanya diwajibkan untuk memperlihatkan Kartu Tanda Penduduk kepada pemilik perusahaan dan diwawancara oleh pemilik perusahaan kemudian menyatakan memiliki kemauan untuk bekerja dengan giat di CV.Jakarta Powder Drink. Proses rekrutmen karyawan CV.Jakarta Powder Drink masih bersifat kekeluargaan, dimana seseorang yang ingin menjadi karyawan bekerja di CV Jakarta Powder drink merupakan warga asli di daerah sekitar perusahaan atau referensi dari keluarga atau karyawan yang lebih dahulu bekerja di perusahaan. Sistem ini dilakukan karena niat perusahaan untuk membuka lapangan pekerjaan untuk masyarakat yang tinggal di sekitar perusahaan. Akan tetapi, cara tersebut tidak diberlakukan untuk semua posisi, untuk beberapa posisi penting memiliki syarat khusus seperti keuangan/administrasi, manajer pemasaran, manajer produksi, dan quality control yang mempunyai tanggung jawab lebih besar daripada karyawan lainnya. Hal tersebut dapat di spesifikasi, tetapi masih bersifat kekeluargaan. Namun seringkali perusahaan masih kekurangan tenaga kerja di bagian produksi pada saat pemesanan produk sedang meningkat. Ditambah lagi perusahaan sering kekurangan tenaga kerja ahli karena keluar masuk karyawan di bidang produksi.

Adapun kordinator tiap-tiap bagian dipilih berdasarkan:

- a) Loyalitas terhadap perusahaan.
- b) Keahlian yang dimilikinya diatas karyawan yang lain (prestasi).
- c) Dapat mengelola manajemen dibidangnya sesuai standar perusahaan.
- d) Keahlian yang dimiliki sesuai dengan bidangnya.
- e) Dapat berkerjasama.
- f) Dan dapat dipercaya.

B. Pengenalan dan Orientasi Karyawan

Tidak ada prosesi yang khusus yang dilakukan perusahaan pada saat pengenalan dan orientasi karyawan. Karyawan yang baru mulai bekerja hanya diperkenalkan kepada jajaran karyawan yang telah ada dan diajak berkeliling lokasi perusahaan agar lebih mengenal lingkungannya. Untuk karyawan yang bekerja di bagian kantor, karyawan baru akan diberitahu secara langsung mengenai tugas-tugasnya beserta tanggung jawabnya. Sementara untuk karyawan yang terlibat dalam proses produksi, karyawan baru tidak langsung terlibat di bagian proses produksi. Karyawan baru di bagian produksi ini di berikan tugas ringan untuk membantu karyawan di bagian produksi yang sedang bertugas sambil memperhatikan kegiatan karyawan tersebut dalam proses produksi. Jika karyawan baru tersebut sudah dianggap mengerti secara keseluruhan maka barulah karyawan tersebut diijinkan untuk melakukan proses produksi.

C. Penilaian Kinerja Karyawan

Tujuan dari kegiatan penilaian kinerja karyawan adalah untuk mengetahui tingkat prestasi seorang karyawan dalam mengerjakan tugas-tugasnya dan mengukur loyalitas karyawan terhadap perusahaan, dalam rangka untuk mencapai sasaran dan tujuan perusahaan. Adapun kriteria-kriteria yang menjadi bahan penilaian CV. Jakarta Powder Drink terhadap kinerja karyawannya yaitu sebagai berikut:

a.. Kedisiplinan karyawan, yang dilihat dari absensi karyawan, banyaknya jumlah keterlambatan, dan lama waktu bekerja.

b. Tingkat kemampuan karyawan dalam menyelesaikan tugas-tugasnya dan khusus untuk karyawan yang terlibat dalam proses produksi juga diukur dari produktivitas karyawan tersebut.

Sikap karyawan, yaitu dari segi kerja samanya, keaktifannya, dan satu hal lagi bahwa perusahaan sangat menjunjung tinggi kejujuran. Perusahaan berpendapat bahwa karyawan yang jujur lebih berharga daripada karyawan yang terampil, karena keterampilan masih bisa dilatih sedangkan kejujuran tidak bisa.

a. Pengembangan Tenaga Kerja

Pengembangan tenaga kerja merupakan bagian penting dalam ketenagakerjaan untuk meningkatkan produktivitas dan efektivitas para pekerja terhadap perusahaan. Dalam hal pengembangan tenaga kerja, pemilik CV. Jakarta Powder Drink tidak hanya memperkerjakan karyawan hanya sekedar bekerja, tetapi juga dididik untuk menjadi karyawan yang kreatif dan terampil dalam membuat suatu produk.

b. Kesejahteraan Karyawan

Berikut ini adalah cara perusahaan CV. Jakarta Powder Drink dalam mensejahterakan karyawan perusahaan :

1. Gaji Per Bulan karyawan CV. Jakarta Powder Drink :

Tabel 4.4. Data Upah Karyawan

Keterangan	Upah Karyawan		
	Per Bulan	(Semester 1) Tahun 2013	(Semester 2) Tahun 2013
Keuangan/ Administrasi	Rp 2.500.000	Rp 15.000.000	Rp 15.000.000
Manajer Produksi	Rp 3.000.000	Rp 18.000.000	Rp 18.000.000
Bagian Produksi Powder	Rp 2.800.000	Rp 16.800.000	Rp 16.800.000
Bagian Combining	Rp 2.800.000	Rp 16.800.000	Rp 16.800.000
Bagian Finishing	Rp 2.500.000	Rp 15.000.000	Rp 15.000.000
Bagian Packaging	Rp 2.500.000	Rp 15.000.000	Rp 15.000.000

Quality Control	Rp 3.000.000	Rp 18.000.000	Rp 18.000.000
Gudang & Pengadaan B.B.	Rp 3.000.000	Rp 18.000.000	Rp 18.000.000
Manajer Pemasaran	Rp 2.800.000	Rp 16.800.000	Rp 16.800.000
Bagian Promosi	Rp 2.500.000	Rp 15.000.000	Rp 15.000.000
Bagian Penjualan & Driver	Rp 2.500.000	Rp 15.000.000	Rp 15.000.000
Total Biaya Upah Karyawan	Rp 29.900.000	Rp 179.400.000	Rp 179.400.000

Keterangan	Upah Karyawan		
	Per Bulan	(Semester 3) Tahun 2014	(Semester 4) Tahun 2014
Kuangan/ Administrasi	Rp. 2.600.000	Rp 15.600.000	Rp 15.600.000
Manajer Produksi	Rp. 3.200.000	Rp 19.200.000	Rp 19.200.000
Bagian Produksi Powder	Rp. 2.900.000	Rp 17.400.000	Rp 17.400.000
Bagian Combining	Rp. 2.900.000	Rp 17.400.000	Rp 17.400.000
Bagian Finishing	Rp. 2.700.000	Rp 16.200.000	Rp 16.200.000
Bagian Packaging	Rp. 2.700.000	Rp 16.200.000	Rp 16.200.000
Quality Control	Rp. 3.200.000	Rp 19.200.000	Rp 19.200.000
Gudang & PengadaanB.B.	Rp. 3.200.000	Rp 19.200.000	Rp 19.200.000
Manajer Pemasaran	Rp. 3.000.000	Rp 18.000.000	Rp 18.000.000
Bagian Promosi	Rp. 2.700.000	Rp 16.200.000	Rp 16.200.000
Bagian Penjualan &Driver	Rp. 2.700.000	Rp 16.200.000	Rp 16.200.000
Total Biaya Upah	Rp31.800.000	Rp 190.800.000	Rp 190.800.000

Karyawan			
----------	--	--	--

Keterangan	Upah Karyawan		
	Per Bulan	(Semester 5) Tahun 2015	(Semester 6) Tahun 2015
Keuangan/ Administrasi	Rp. 2.600.000	Rp 15.600.000	Rp 15.600.000
Manajer Produksi	Rp. 3.200.000	Rp 19.200.000	Rp 19.200.000
Bagian Produksi Powder	Rp. 2.900.000	Rp 17.400.000	Rp 17.400.000
Bagian Combining	Rp. 2.900.000	Rp 17.400.000	Rp 17.400.000
Bagian Finishing	Rp. 2.700.000	Rp 16.200.000	Rp 16.200.000
Bagian Packaging	Rp. 2.700.000	Rp 16.200.000	Rp 16.200.000
Quality Control	Rp. 3.200.000	Rp 19.200.000	Rp 19.200.000
Gudang & Pengadaan B. B.	Rp. 3.200.000	Rp 19.200.000	Rp 19.200.000
Manajer Pemasaran	Rp. 3.000.000	Rp 18.000.000	Rp 18.000.000
Bagian Promosi	Rp. 2.700.000	Rp 16.200.000	Rp 16.200.000
Bagian Penjualan & Driver	Rp. 2.700.000	Rp 16.200.000	Rp 16.200.000
Total Biaya Upah Karyawan	Rp31.800.000	Rp 190.800.000	Rp 190.800.000

Sumber : CV. Jakarta Powder Drink

2. Insentif

Di CV.Jakarta Powder Drink terdapat berbagai gaji insentif. Diantaranya gaji insentif untuk lembur dan insentif untuk hari raya. Untuk gaji insentif lembur akan diberikan setiap awal bulan setelah gaji lembur bulan lalu bersamaan dengan pembagian gaji per bulan.

3. Tunjangan Hari Raya (THR)

Setiap karyawan CV.Jakarta Powder Drink berhak mendapatkan tunjangan hari raya (THR) walaupun bukan beragama muslim dan diberikan pada saat menjelang hari raya Idul Fitri. Tunjangan tersebut

diberikan sebesar gaji per bulan dikalikan 2 dan di tambah dengan voucher belanja 200ribu rupiah.

4. Pemberian Reward (penghargaan)

Setiap 2 bulan sekali perusahaan CV.Jakarta Powder Drink memberikan reward atau penghargaan kepada karyawan terbaik berupa bonus berupa uang sebesar tambahan gaji sebesar 500 ribu rupiah.

5. Family Gathering

CV.Jakarta Powder Drink selalu rutin mengadakan acara rekreasi untuk seluruh karyawan setahun sekali. Selain bertujuan untuk memotivasi karyawan untuk bekerja lebih efektif juga untuk memberikan hiburan kepada karyawan dan berfungsi untuk mempererat silaturahmi antar karyawan dan antara keluarga karyawan.

6. BPJS Ketenagakerjaan

Seluruh karyawan CV.Jakarta Powder Drink didaftarkan di bpjs ketenagakerjaan, sebagai sarana jaminan kesehatan para karyawan dalam pekerjaannya di bidang masing-masing.

C . Pemutusan Hubungan Kerja

Pemutusan Hubungan Kerja adalah pengakhiran hubungan kerja karyawan dengan perusahaan karena suatu hal tertentu yang mengakibatkan berakhirnya hak dan kewajiban antara pekerja dan pengusaha. Peraturannya Surat Peringatan (SP) diberikan 2 kali sebelum akhirnya dipecat, tetapi sampai saat ini karyawan yang berhenti bekerja di perusahaan berdasarkan permintaan karyawan itu sendiri dan sebelum mengundurkan diri karyawan harus menkoordinasikan hal tersebut sebulan sebelum berhenti dari pekerjaan.

D .Kontrak Kerja Karyawan

CV.Jakarta Powder Drink menerapkan system kontrak kerja pada karyawannya 6-18 bulan di semua bidang tenaga kerja yang ada di CV.Jakarta Powder Drink. Pemilik perusahaan selalu berupaya untuk meningkatkan kesejahteraan karyawannya setiap tahunnya. Namun

seringkali Banyak karyawan di perusahaan CV.Jakarta Powder Drink yang mengundurkan diri secara tiba-tiba dikarenakan gaji yang kecil atau pulang kampung dan tidak kembali bekerja lagi.

4.5. Bidang Keuangan

Setiap perusahaan dalam menjalankan berbagai aktivitasnya memiliki pengeluaran dan pemasukan yang harus dicatat untuk mengetahui apa saja transaksi yang terjadi dalam periode tertentu, sehingga pada akhir periode tertentu perusahaan dapat mengetahui posisi keuangan perusahaannya, dan posisi keuangan tersebut dapat dijadikan sebagai bahan untuk merencanakan aktivitas di periode berikutnya.

Biaya Investasi

Tabel 4.5. Modal Awal Perusahaan

No.	Keterangan	Jumlah	Harga Satuan	Total
1.	Tanah	500 m ²	Rp 1.000.000	Rp 500.000.000
2.	Bangunan			300.000.000
3.	Mesin :			
	Mesin Mixer Coffee	1 Unit	Rp 5.000.000	Rp 5.000.000
	Mesin Hammer Mill	2 Unit	Rp 10.000.000	Rp 20.000.000
	Mesin Disk Mill	2 Unit	Rp 2.300.000	Rp 4.600.000
	Mesin Vibration Sifter	3 Unit	Rp 1.500.000	Rp 4.500.000
	Mesin to Mix-Combine	2 Unit	Rp 3.500.000	Rp 7.000.000
	Mesin Press	2 Unit	Rp 4.000.000	Rp 8.000.000
	Subtotal			Rp 849.100.000
4.	Peralatan Pabrik dan Kantor :			

	Baskom	5 Unit	Rp 250.000	Rp 1.250.000
	Bak	10 Unit	Rp 50.000	Rp 500.000
	Scoope	10 Unit	Rp 27.000	Rp 270.000
	Ember	5 Unit	Rp 25.000	Rp 125.000
	Pengering mesin (dryer)	2 Unit	Rp 2.500.000	Rp 5.000.000
	Printer	1 Unit	Rp 700.000	Rp 700.000
	Telepon	1 Unit	Rp 300.000	Rp 300.000
	Komputer	5 Unit	Rp 10.000.000	Rp 50.000.000
	Subtotal			Rp 58.145.000
5.	Inventaris kantor & Pabrik :			
	Ac	1 Unit	Rp 2.700.000	Rp 2.700.000
	Kulkas	1 Unit		Rp 1.500.000
	Meja	5 Unit	Rp 2.650.000	Rp 13.250.000
	Kipas	11 Unit	Rp 400.000	Rp 4.400.000
	Bangku	5 Unit	Rp 700.000	Rp 3.500.000
	Dispenser	2 Unit	Rp 200.000	Rp 400.000
	Lemari	1 Unit	Rp 2.700.000	Rp 2.700.000
	Alat Tulis Kantor			Rp 1.500.000
	Subtotal			Rp 29.950.000
6.	Kendaraan :			
	Mobil	1 Unit	Rp 70.000.000	Rp 70.000.000

	Subtotal			Rp	70.000.000
7.	Biaya Pra Operasi :				
	Biaya Perizinan			Rp	12.000.000
	Paten			Rp	650.000
	Sub total			Rp	12.650.000
Jumlah Modal Awal				Rp	1.019.845.000

Tabel 4.6. Biaya Penyusutan

Aktiva Tetap	Nilai Aktiva	Umur Ekonomis	Penyusutan
1. Gedung	Rp. 300.000.000	20 Semester	Rp 15.000.000
2. Mesin	Rp. 49.100.000	14 Semester	Rp 3.507.100
3. Peralatan Pabrik dan kantor	Rp. 58.145.000	9 Semester 3 bulan	Rp 6.120.700
4. Kendaraan	Rp. 70.000,000	14 Semester	Rp 5.000.000
5. Perizinan	Rp 650,000	10 semester	Rp 65.000
Total penyusutan			Rp 29.692.800

BAB V

ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini akan dibahas mengenai inti dari tujuan penelitian yaitu meramalkan kebutuhan bahan baku CV Jakarta Powder Drink untuk semester 7. Yaitu dengan menggunakan metode moment dalam peramalannya. Metode moment sendiri merupakan bagian dari suatu cara untuk meramalkan penjualan yang dimana melakukan forecast dengan menggunakan penerapan garis trend secara sistematis.

Untuk meramalkan kebutuhan bahan baku CV Jakarta Powder Drink itu sendiri data yang digunakan yaitu data penjualan dan kebutuhan bahan baku perusahaan dari tahun 2013-2015 yang dihitung berdasarkan per semester. Langkah dalam meramalkan kebutuhan bahan baku itu sendiri yaitu dengan :

1. Forecast penjualan:
 - a. Metode moment
 - b. Metode eksponential smoothing
2. Membuat anggaran produksi
3. Menyusun anggaran kebutuhan bahan baku.

1. Forecast penjualan

a. Metode moment

Untuk mengetahui tingkat penjualan pada semester selanjutnya, perusahaan harus melakukan forecast penjualan . Hal ini agar perusahaan bisa mengetahui tingkat kebutuhan dalam menjual produk pada periode tertentu.

Berikut ini adalah perhitungan dalam meramalkan tingkat penjualan pada CV Jakarta Powder Drink dengan menggunakan metode moment:

Rumus-rumus yang digunakan:

- I. $Y = a + bX$
- II. $\sum Y_i = n.a + b\sum X_i$
- III. $\sum X_i Y_i = a\sum X_i + b\sum X_i^2$

Data penjualan CV Jakarta Powder Drink:

Coffee Powder	
Semester(x)	Penjualan (Y)
Semester 1	15.440 kg
Semester 2	19.360 kg
Semester 3	18.400 kg
Semester 4	21.600 kg
Semester 5	19.400 kg
Semester 6	23.600 kg

Chocolate Powder	
Semester(x)	Penjualan (Y)
Semester 1	19.560 kg
Semester 2	17.640 kg
Semester 3	22.600 kg
Semester 4	21.400 kg
Semester 5	24.600 kg
Semester 6	22.400 kg

Susunan tabel lanjutan sebagai berikut:

Produk Coffee Powder:

Coffee Powder				
Semester(x)	X_i	Penjualan (Y_i)	$X_i \cdot Y_i$	X_i^2
Semester 1	0	15.440 kg	0	0
Semester 2	1	19.360 kg	19.360 kg	1
Semester 3	2	18.400 kg	36.800 kg	4
Semester 4	3	21.600 kg	64.800 kg	9
Semester 5	4	19.400 kg	77.600 kg	16
Semester 6	5	23.600 kg	118.000 kg	25
	$\sum X_i = 15$	$\sum Y_i = 117.800$ kg	$\sum X_i \cdot Y_i = 316.560$ kg	55

$$\sum Y_i = n.a + b \cdot \sum x_i$$

$$117.800 = 6a + 15b$$

$$\Sigma X_i.Y_i = a.\Sigma x_i + b.\Sigma x_i^2$$

$$316.560 = 15a + 55b$$

$$\begin{array}{r|l} 1. \ 6a + 15b = 117.800 & \times 15 \\ 2. \ 15a + 55b = 316.560 & \times 6 \end{array} \quad \begin{array}{l} 90a + 225b = 1.767.000 \\ 90a + 330b = 1.899.360 \\ \hline \end{array}$$

$$-105b = -132.360$$

$$b = \frac{132.360}{105}$$

$$= 1260,6$$

$$6a + 15 \times 1260,6 = 117.800$$

$$6a + 18.909 = 117.800$$

$$a = 16.481,8$$

Sehingga persamaan trend :

$$Y = 16.481,8 + 1.260,6 X$$

$$\text{Semester 1: } Y = 16.481,8 + 1260,6 (0) = 16.481,8 \text{ kg}$$

$$\text{Semester 2: } Y = 16.481,8 + 1260,6 (1) = 17.742,4 \text{ kg}$$

$$\text{Semester 3: } Y = 16.481,8 + 1260,6 (2) = 19.003 \text{ kg}$$

$$\text{Semester 4: } Y = 16.481,8 + 1260,6 (3) = 20.263,6 \text{ kg}$$

$$\text{Semester 5: } Y = 16.481,8 + 1260,6 (4) = 21.524,2 \text{ kg}$$

$$\text{Semester 6: } Y = 16.481,8 + 1260,6 (5) = 22.784,8 \text{ kg}$$

$$\text{Semester 7: } Y = 16.481,8 + 1260,6 (6) = 24.045,4 \text{ kg}$$

Produk Chocolate Powder:

Chocolate Powder				
Semester(x)	Xi	Penjualan (Yi)	Xi . Yi	Xi ²
Semester 1	0	19.560 kg	0	0
Semester 2	1	17.640 kg	17.640 kg	1
Semester 3	2	22.600 kg	45.200 kg	4
Semester 4	3	21.400 kg	64.200 kg	9

Semester 5	4	24.600 kg	98.400 kg	16
Semester 6	5	22.400 kg	112.000 kg	25
	$\Sigma X_i = 15$	$\Sigma y_i = 128.200$ kg	$\Sigma X_i \cdot Y_i = 337.440$ kg	55

$$\Sigma Y_i = n \cdot a + b \cdot \Sigma x_i$$

$$128.200 = 6a + 15b$$

$$\Sigma X_i \cdot Y_i = a \cdot \Sigma x_i + b \cdot \Sigma x_i^2$$

$$337.440 = 15a + 55b$$

$$1. \quad 6a + 15b = 128.200 \quad | \times 15 \quad | \quad 90a + 225b = 1.923.000$$

$$2. \quad 15a + 55b = 337.440 \quad | \times 6 \quad | \quad 90a + 330b = 2.024.640$$

$$-105b = -101.640$$

$$b = \frac{101.640}{105}$$

$$= 968$$

$$6a + 15 \times 968 = 128.200$$

$$6a + 14.520 = 128.200$$

$$a = 18.946,7$$

Sehingga Persamaan Trend:

$$Y = 18.946,7 + 968x$$

$$\text{Semester 1: } Y = 18.946,7 + 968(0) = 18.946,7 \text{ kg}$$

$$\text{Semester 2: } Y = 18.946,7 + 968(1) = 19.914,7 \text{ kg}$$

$$\text{Semester 3: } Y = 18.946,7 + 968(2) = 20.882,7 \text{ kg}$$

$$\text{Semester 4: } Y = 18.946,7 + 968(3) = 21.850,7 \text{ kg}$$

$$\text{Semester 5: } Y = 18.946,7 + 968(4) = 22.818,7 \text{ kg}$$

$$\text{Semester 6: } Y = 18.946,7 + 968(5) = 23.786,7 \text{ kg}$$

Nilai Trend Ramalan Pada Semester Berikutnya:

$$\text{Semester 7: } Y = 18.946,7 + 968(6) = 24.754,7 \text{ kg}$$

b. Metode eksponential smoothing

nilai α yang akan digunakan yaitu $\alpha = 0,1$; $\alpha = 0,5$, dimana peramalan permintaan dengan nilai α dari nilai eror terkecil yang akan dipilih.

Coffee Powder

I. $\alpha = 0,1$

Contoh perhitungan dengan nilai $\alpha = 0,1$ adalah sebagai berikut:

$$S'_1 \text{ Semester1} = S''_1 \text{ Semester1} = X \text{ Semester1} = 15.440$$

$$S'_2 \text{ Semester2} = \alpha x_2 + (1-\alpha) S'_{2-1} = 0,1 (19.360) + 0,9(15.440) \\ = 15.832$$

$$S''_2 \text{ Semester2} = \alpha x_2 + (1-\alpha) S''_{2-1} = 0,1 (15.832) + 0,9 (15.440) \\ = 15.479$$

$$a_2 = 2S'_2 - S''_2 = 2(15.832) - 15.479 \\ = 16.185$$

$$b_2 = \alpha/(1-\alpha) \times (S'_2 - S''_2) = 0,1/0,9 \times (15.832-15.479) \\ = 39$$

$$F \text{ semester 3} = a_2 + b_2 = 16.185 + 39 = 16.224$$

T	Data Penjualan	S'	S''	Nilai a	Nilai b	Hasil Ramalan
Semester 1	15.440	15.440	15.440	-	-	-
Semester 2	19.360	15.832	15.479	16.185	39	-
Semester 3	18.400	16.089	15.540	16.638	61	16.224
Semester 4	21.600	16.640	15.650	17.630	110	16.699
Semester 5	19.400	16.916	15.777	16.916	124	17.740
Semester 6	23.600	17.584	15.958	19.210	181	18.179

$$MSE = \sum \frac{Et^2}{T} = \frac{60.897.618}{4} = 15.224.404,5$$

$$PE = \frac{\sum |E|}{X} = \frac{0,12 + 0,23 + 0,09 + 0,23}{4} = 0,67$$

$$MAPE = \sum \frac{PE}{T} = \frac{0,67}{4} = 0,1675$$

II. $\alpha = 0,5$

Contoh perhitungan dengan nilai $\alpha = 0,5$ adalah sebagai berikut:

$$S'_1 \text{ Semester1} = S''_1 \text{ Semester1} = X \text{ Semester1} = 15.440$$

$$S'_2 \text{ Semester2} = \alpha x_2 + (1-\alpha) S'_{2-1} = 0,5 (19.360) + 0,5(15.440) \\ = 17.400$$

$$S''_2 \text{ Semester2} = \alpha x_2 + (1-\alpha) S''_{2-1} = 0,5 (17.400) + 0,5 (15.440) \\ = 16.420$$

$$a_2 = 2S'_2 - S''_2 = 2(17.400) - 16.420 \\ = 18.380$$

$$b_2 = \alpha/(1-\alpha) \times (S'_2 - S''_2) = 0,5/0,5 \times (17.400 - 16.420) \\ = 980$$

$$F \text{ semester 3} = a_2 + b_2 = 18.380 + 980 = 19.360$$

T	Data Penjualan	S'	S''	Nilai a	Nilai b	Hasil Ramalan
Semester 1	15.440	15.440	15.440	-	-	-
Semester 2	19.360	17.400	16.420	18.380	980	-
Semester 3	18.400	17.900	17.160	18.640	740	19.360
Semester 4	21.600	19.750	18.455	21.045	1295	19.380
Semester 5	19.400	19.575	19.015	20.135	560	22.340
Semester 6	23.600	21.588	20.302	22.874	1286	20.695

$$MSE = \sum \frac{Et^2}{T} = 22.932.625 = 5.733.156,25$$

$$PE = \frac{\sum |E|}{X} = \frac{0,05 + 0,10 + 0,15 + 0,15}{4} = 0,42$$

$$MAPE = \sum \frac{PE}{T} = \frac{0,42}{4} = 0,105$$

Nilai α	MSE	MAPE(%)
0,1	15.224.404,50	16,75
0,5	5.733.156,25	10,5

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat bahwa nilai α MSE dan MAPE terkecil dihasilkan oleh nilai $\alpha = 0,5$. Sehingga nilai α yang digunakan untuk meramalkan jumlah permintaan pada semester 7 tahun 2016 yaitu $\alpha = 0,5$. Perhitungan peramalan permintaan untuk semester 7 tahun 2016. Sebagai berikut:

$$\alpha = 0,5$$

$$S'_7 \text{ Semester 7} = \alpha x_7 + (1-\alpha) S'_{7-1} = 0,5 (23.600) + 0,5(21.588) \\ = 22.594$$

$$S''_7 \text{ Semester 7} = \alpha x_7 + (1-\alpha) S''_{7-1} = 0,5 (22.594) + 0,5 (20.302) \\ = 21.448$$

$$A_7 = 2S'_7 - S''_7 = 2(22.594) - 21.448 \\ = 23.740$$

$$B_7 = \alpha / (1-\alpha) \times (S'_2 - S''_2) = 0,5 / 0,5 \times (22.594 - 21.448) \\ = 1.146$$

$$F \text{ semester 7} = a_2 + b_2 = 23.740 + 1.146 = 24.886$$

Jadi hasil peramalan penjualan dengan menggunakan metode eksponensial smoothing lebih baik menggunakan perhitungan $\alpha=0,5$ dengan hasil ramalan untuk semester 7 sebesar 24.886 kg

B. Anggaran Produksi

Setelah Forecast penjualan selesai dihitung, tahapan selanjutnya yaitu membuat anggaran produksi. Seperti yang sudah dijabarkan bahwa anggaran produksi ini dibuat untuk menunjang rencana penjualan yang sudah ditentukan sebelumnya dan agar perusahaan bisa mengetahui Biaya internal yang dikeluarkan untuk memenuhi kebutuhan Biaya pekerja, Biaya Bahan Baku, Biaya Overhead Pabrik.

Berikut ini adalah Data yang dipakai dalam meramalkan Anggaran Produksi semester 7 pada CV Jakarta Powder Drink:

Coffee Powder

- a. Tingkat persediaan semester 6
 Persediaan awal = 30 kg
 Persediaan akhir = 70 kg
- b. Volume penjualan semester 6 = 23.630 kg
- c. Volume penjualan (dari hasil forecast penjualan) = 24.045,4

Penyesuaian untuk menentukan besarnya persediaan produk Coffee Powder akhir semester 7 adalah dengan cara sebagai berikut:

$$\text{Tingkat Persediaan rata-rata semester 6} = \frac{30+70}{2} = 50$$

$$\text{Tingkat Perputaran barang Semester 6} = \frac{23.630}{50} = 472,6$$

$$\text{Tingkat persediaan rata-rata Semester 7} = \frac{24.045,4}{472,6} = 51$$

Persediaan Akhir Semester 7 (misalnya X) adalah:

$$\frac{70 + X}{2} = 51$$

$$X = 102 - 70$$

$$X = 52$$

CV Jakarta Powder Drink
Anggaran Produksi (Coffee Powder)

Semester 7

Keterangan	Jumlah (kg)
Rencana Penjualan	24.045,4
Persediaan Akhir	52
Jumlah	24.097,4
Persediaan awal	(70)
Tingkat Produksi	24.027,4

Chocolate Powder

- a. Tingkat persediaan semester 6

Persediaan awal = 1.000 kg

Persediaan akhir = 600 kg

- b. Volume penjualan semester 6 = 23.400 kg

- c. Volume penjualan (dari hasil forecast penjualan) = 24.754,7

Penyesuaian untuk menentukan besarnya persediaan produk Chocolate Powder akhir semester 7 adalah dengan cara sebagai berikut:

$$\text{Tingkat Persediaan rata-rata semester 6} = \frac{1000+600}{2} = 800$$

$$\text{Tingkat Perputaran barang Semester 6} = \frac{23.400}{800} = 29,25$$

$$\text{Tingkat persediaan rata-rata Semester 7} = \frac{24.754,7}{29,25} = 846$$

Persediaan Akhir Semester 7 (misalnya X) adalah:

$$\frac{600 + X}{2} = 846$$

$$X = 1.692 - 600$$

$$X = 1.092$$

CV Jakarta Powder Drink
Anggaran Produksi (Chocolate Powder)
Semester 7

Keterangan	Jumlah (kg)
Rencana Penjualan	24.754,7
Persediaan Akhir	1.092
Jumlah	25.846,7
Persediaan awal	(600)
Tingkat Produksi	25.246,7

C. Anggaran Bahan Baku

Setelah menyusun anggaran Produksi, tahap selanjutnya menyusun anggaran kebutuhan bahan baku. Seperti yang sudah di jabarkan bahwa anggaran kebutuhan bahan baku dibuat untuk mengetahui berapa unit kebutuhan yang digunakan pada periode selanjutnya. Berikut kajian penelitian mengenai anggaran bahan baku :

Anggaran kebutuhan bahan baku

Anggaran ini disusun sebagai perencanaan jumlah bahan mentah yang digunakan untuk keperluan produksi pada periode mendatang. Kebutuhan bahan mentah diperinci menurut jenisnya, Berikut penjelasan mengenai

anggaran kebutuhan bahan baku yang disusun Berdasarkan perhitungan standar penggunaan bahan baku CV.Jakarta Powder Drink semester 7:

Jenis Barang	Semester 7
Coffee Powder	24.027,4 kg
Cohocolate Powder	25.246,7 kg

Standar penggunaan untuk setiap jenis bahan baku adalah:

Jenis Barang	Bahan baku (Semester 7)						
	Kopi Sangrai	Maltodextrim	Cremer	Former	Emulsifier	Susu Bubuk	Flavour
Coffee Powder	50,5%	7,3%	17,5%	1,6%	2,9%	9,8%	10,4%

Jenis Barang	Bahan baku (Semester 7)						
	Bungkil Sangrai	Maltodextrim	Cremer	Former	Emulsifier	Susu Bubuk	Flavour
Chocolate Powder	39,7%	9,6%	12,1%	2,6%	1,5%	13%	21,5%

Coffee Powder:

$$1. \text{ Kopi Sangrai} = \frac{52\% + 51,7\% + 51,1\% + 50,9\% + 46,4\% + 50,9\%}{6} = 50,9\%$$

$$2. \text{ Maltodextrim} = \frac{7\% + 6,7\% + 7\% + 7,9\% + 7,7\% + 7,6\%}{6} = 7,3\%$$

$$3. \text{ Cremer} = \frac{16,8\% + 17,6\% + 17,4\% + 17,6\% + 18,5\% + 16,9\%}{6} = 17,5\%$$

$$4. \text{ Former} = \frac{1,5\% + 1,3\% + 1,4\% + 1,6\% + 2,1\% + 2,1\%}{6} = 1,6\%$$

$$5. \text{ Emulsifier} = \frac{2,1\% + 2,1\% + 3\% + 3\% + 3,6\% + 3,4\%}{6} = 2,9\%$$

$$6. \text{ Susu bubuk} = \frac{10,3\% + 10,3\% + 9,8\% + 9,2\% + 10,3\% + 8,9\%}{6} = 9,8\%$$

6

$$7. \text{ Flavour} = \frac{10,3\% + 10,3\% + 10,3\% + 9,8\% + 11,4\% + 10,2\%}{6} = 10,4\%$$

Chocolate Powder:

$$1. \text{ Bungkil sangrai} = \frac{38,8\% + 38,5\% + 41,2\% + 40,6\% + 38,6\% + 40,6\%}{6} = 39,7\%$$

$$2. \text{ Maltodextrin} = \frac{10,2\% + 9,1\% + 9,5\% + 9,6\% + 10,2\% + 8,9\%}{6} = 9,6\%$$

$$3. \text{ Cremer} = \frac{13,3\% + 12,5\% + 11,5\% + 11,2\% + 12,2\% + 11,6\%}{6} = 12,1\%$$

$$4. \text{ Former} = \frac{2,1\% + 1,8\% + 2,9\% + 2,6\% + 3,3\% + 3,1\%}{6} = 2,6\%$$

$$5. \text{ Emulsifier} = \frac{1,3\% + 1,3\% + 1,3\% + 1,4\% + 2\% + 1,8\%}{6} = 1,5\%$$

$$6. \text{ Susu Bubuk} = \frac{12,8\% + 13\% + 12,8\% + 13,5\% + 13,4\% + 12,5\%}{6} = 13\%$$

$$7. \text{ Flavour} = \frac{21,5\% + 23,8\% + 20,8\% + 21,1\% + 20,3\% + 21,5\%}{6} = 21,5\%$$

CV Jakarta Powder Drink

Anggaran Kebutuhan Bahan Baku

Semester 7

Coffee Powder:

Coffee Powder	Produksi	Kopi sangrai		Maltodextrin		Cremer	
		SP	Kebutuhan	SP	Kebutuhan	SP	Kebutuhan
Semester 7	24.027,4 kg	50,50%	12.133,8kg	7,30%	1.754 kg	17,50%	4.204,8

Coffee Powder	Produksi	Former		Emulsifier		Susu Bubuk	
		SP	Kebutuhan	SP	Kebutuhan	SP	Kebutuhan
Semester 7	24.027,4 kg	1,60%	384,4 kg	2,90%	696,8 kg	9,80%	2.354,7 kg

Coffee Powder	Produksi	Flavour	
		SP	Kebutuhan
Semester 7	24.027,4 kg	10,40%	2.498,9 kg

Chocolate Powder:

Chocolate Powder	Produksi	Bungkil Sangrai		Maltodextrin		Cremer	
		SP	Kebutuhan	SP	Kebutuhan	SP	Kebutuhan
Semester 7	25.246,7 kg	39,70%	10.022,9 kg	9,60%	2.423,7 kg	12,10%	3.054,9 kg

Chocolate Powder	Produksi	Former		Emulsifier		Susu Bubuk	
		SP	Kebutuhan	SP	Kebutuhan	SP	Kebutuhan
Semester 7	25.246,7 kg	2,60%	656,4 kg	1,50%	378,7 kg	13%	3.282,1 kg

Chocolate Powder	Produksi	Flavour	
		SP	Kebutuhan
Semester 7	25.246,7 kg	21,50%	5.428 kg

Jadi Tabel anggaran kebutuhan Bahan Baku CV Jakarta Powder Drink Semester 7, secara keseluruhan sebagai berikut:

Coffee Powder	Kebutuhan Bahan Baku (Semester 7)
a. Kopi Sangrai	12.133,8 kg

b. Maltodextrin	2.423,7 kg
c. Cremer	3.054,9 kg
d. Former	656,4 kg
e. Emulsifier	378,7 kg
f. Susu Bubuk	3.282,1 kg
g. Flavour	5.428 kg
Total	24.027,4 kg

Chocolate Powder	Kebutuhan Bahan Baku (Semester 7)
a. Bungkil sangrai	10.022,9 kg
b. Maltodextrin	1.754 kg
c. Cremer	4.204,8 kg
d. Former	384,4 kg
e. Emulsifier	696,8 kg
f. Susu Bubuk	2.354,7 kg
g. Flavour	2.498,9 kg
Total	25.246,7 kg

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

6.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil yang diperoleh dengan menggunakan metode moment dalam membuat forecast penjualan, anggaran produksi, hingga anggaran kebutuhan bahan baku yang telah diuraikan pada bab 5. Maka dapat diambil hasil kesimpulan ramalan kebutuhan bahan baku sebagai berikut:

a. Forecast Penjualan

Hasil Forecast penjualan CV Jakarta Powder Drink semester 7 pada produk coffee powder sebesar **24.045,4kg**. Hasil perhitungan ramalan per semester ini merupakan penjualan paling tinggi pada produk coffee powder sejak produk ini dijual dan juga termasuk peningkatan penjualan bagi CV Jakarta Powder Drink pada semester sebelumnya yaitu sebesar 23.630 kg. Dan Hasil Forecast penjualan pada Produk Chocolate powder Sebesar **24.754,7kg**. Hasil ini menjadi peningkatan pada semester sebelumnya yang sebesar 23.400kg. Sehingga dapat disimpulkan bahwa pada periode semester 7, CV Jakarta Powder Drink akan mengalami kemajuan dalam hal melakukan penjualan produknya.

b. Anggaran Produksi

Anggaran Produksi dibuat untuk menunjang rencana penjualan yang sudah ditentukan sebelumnya dan agar perusahaan bisa mengetahui Biaya internal yang dikeluarkan. Hasil ramalan anggaran produksi CV Jakarta Powder Drink pada produk coffee powder sebesar **24.027,4kg** dan pada produk chocolate powder sebesar **25.246,7kg**. Angka tersebut diperoleh dengan menjumlahkan forecast penjualan ditambah ramalan persediaan akhir pada semester 7 dan dikurangi persediaan awal dari persediaan akhir semester sebelumnya. Dan ramalan anggaran produksi pada semester 7 untuk produk coffee dan chocolate powder mengalami peningkatan pada produksi semester sebelumnya yaitu sebesar 23.630kg untuk produk coffee powder dan 23.400 untuk produk chocolate powder.

c. Anggaran Kebutuhan Bahan Baku

Anggaran kebutuhan bahan baku dibuat untuk mengetahui tingkat kebutuhan bahan baku untuk memproduksi produk pada periode mendatang. Hal ini sangat berguna bagi perusahaan dalam mengalokasikan biaya dan mengetahui kebutuhan akan bahan baku pada periode mendatang. Di dalam pembuatan Coffee powder memerlukan bahan baku yaitu Kopi Sangrai, Maltodextrin, Cremer, Former, Emulsifier, Susu Bubuk, Flavour. Dan hasil yang di dapat dalam merencanakan anggaran kebutuhan bahan baku pada CV Jakarta powder Drink pada produk coffee powder sebagai berikut:

- Kopi sangrai = 12.133,8kg
- Maltodextrin= 1.754 kg
- Cremer = 4.204,8 kg
- Former = 384,4 kg
- Emulsifier = 696,8 kg
- Susu Bubuk = 2.354,7 kg
- Flavour = 2.498,9 kg

Sedangkan di dalam pembuatan Chocolate Powder memerlukan bahan baku yaitu Bunkil sangrai, Maltodextrin, Cremer, Former, Emulsifier, Susu bubuk, Flavour. Dan hasil yang di dapat dalam merencanakan anggaran kebutuhan bahan baku pada CV Jakarta powder Drink pada produk coffee powder sebagai berikut:

- Bunkil Sangrai = 10.022,9 kg
- Maltodextrin = 1.754 kg
- Cremer = 4.204,8 kg
- Former = 384,4 kg
- Emulsifier = 696,8 kg
- Susu Bubuk = 2.354,7 kg
- Flavour = 2.498,9 kg

Oleh karena itu maka dapat diambil kesimpulan bahwa penjualan CV.Jakarta Powder Drink pada semester 7 diperkirakan akan meningkat di bandingkan tahun sebelumnya. Hal ini terjadi pada kedua produk CV

Jakarta Powder Drink yaitu Coffee Powder dan Chocolate powder. Dan dengan meningkatnya penjualan di semester yang akan datang, diikuti oleh anggaran produksi dan anggaran kebutuhan bahan baku yang meningkat juga akan kebutuhannya.

6.2. Saran

Berdasarkan hasil analisis dan kesimpulan penelitian, maka berikut dikemukakan beberapa saran yang mungkin dapat bermanfaat sebagai pertimbangan untuk menentukan kebijakan demi kemajuan CV Jakarta Powder Drink. antara lain:

- Dilihat dari tingkat penjualan CV Jakarta Powder Drink, perusahaan disarankan untuk mempertahankan dan selalu meningkatkan penjualan setiap semesternya.
- Dilihat dari Kondisi pembuatan bahan bakunya, disarankan perusahaan menetapkan akan kebutuhan standar penggunaan bahan baku di setiap bagian bahan bakunya dalam proses pembuatan produk.
- Dilihat dari produk yang ditawarkan CV Jakarta Powder Drink harus melakukan perubahan dan inovasi rasa pada produk yang di tawarkan. Hal ini bertujuan agar konsumen tidak merasa bosan akan produk yang di tawarkan.

Dan adapun saran kondisi umum untuk perusahaan, seperti:

1. CV Jakarta Powder Drink seharusnya melakukan pembuatan laporan keuangan yang baik guna dapat selalu mengawasi kinerja perusahaan dan dapat mengetahui kondisi keuangan perusahaan setiap saat.
2. Di periode selanjutnya CV Jakarta Powder Drink harus mulai mencari tenaga-tenaga ahli di bidang yang dibutuhkan terutama bidang keuangan, Personalia dan produksi. Dan melakukan mutu tenaga kerja dengan mengadakan pelatihan-pelatihan atau seminar.
3. Di periode selanjutnya pada bagian pemasaran harus bisa memaksimalkan dana pemasaran yang ada seperti melakukan pengeluaran untuk pertumbuhan mendatang seperti mengadakan

survey dan upaya penelitian untuk pengembangan produk yang dapat selalu disesuaikan dengan selera konsumen.

4. Menjaga agar tidak ketinggalan dalam perkembangan teknologi , seperti penggunaan mesin-mesin untuk produksi dan sarana atau media untuk Promosi memasarkan Produk.
5. Melakukan Hubungan Kerja sama yang baik dengan bank dengan melakukan manajemen utang yang baik.
6. Pada periode selanjutnya pimpinan perusahaan harus menjaga komunikasi dengan para karyawan, dan lebih meningkatkan sebuah kebijakan-kebijakan yang bersifat motivasi para karyawan dalam meningkatkan kinerja perusahaan, seperti meningkatkan gaji karyawan produksi dan memberi insentif para karyawan yang sudah berhasil memenuhi target perusahaan.

Dan dalam bagian ini juga akan diadakan pengolahan data terhadap aspek keuangan. Adapun proses pengolahan data tersebut adalah sebagai berikut:

1. Biaya produksi (pembelian bahan baku dan persediaan)
2. Biaya operasional (biaya pemasaran dan administrasi)
3. Penjualan
4. Harga pokok penjualan
5. Laporan Laba Rugi
6. Neraca

Tabel 4.7. Biaya Kebutuhan Bahan Baku

Bahan Baku	(Semester 1) 2013		
	Kebutuhan Bahan Baku	Harga Bahan Baku Per Kg	Biaya Bahan Baku
Coffee Powder :			
a. Kopi Sangrai	8.000 Kg	Rp 1.133,3	Rp 9.066.400
b. Maltodextrin	1.100 Kg	Rp 120.000	Rp 132.000.000
c. Cremer	2.600 Kg	Rp 22.222,2	Rp 57.777.720
d. Former	220 Kg	Rp 5.000	Rp 1.100.000
f. Susu Bubuk	320 Kg	Rp 2.000	Rp 640.000
g. Flavour	1.600 Kg	Rp 3.571,43	Rp 5.714.286,8
	1.600 Kg	Rp 10.000	Rp 16.000.000
Total	15.440 Kg		Rp 222.298.406,8
Chocolate Powder :			
a. Bungkil Sangrai	7.600 Kg	Rp 5.833,3	Rp 44.333.080
b. Maltodextrin	2.000 Kg	Rp 120.000	Rp 240.000.000
c. Cremer	2.600 Kg	Rp 22.222	Rp 57.777.720
d. Former	400 Kg	Rp 5.000	Rp 2.000.000
f. Susu Bubuk	260 Kg	Rp 2.000	Rp 520.000
g. Flavour			

	2.500 Kg	Rp 3.571,43	Rp 8.928.575
	4.200 Kg	Rp 10.000	Rp 42.000.000
Total	19.560 Kg		Rp 395.559.375
Total Keseluruhan	35.000 Kg		Rp 617.857.781,8

Bahan Baku	(Semester 2) 2013		
	Kebutuhan Bahan Baku	Harga Bahan Baku Per Kg	Biaya Bahan Baku
Coffee Powder :			
a. Kopi Sangrai	10.000 Kg	Rp 1.133	Rp 11.333.600
b. Maltodextrin	1.300 Kg	Rp 120.000	Rp 156.000.000
c. Cremer	3.400 Kg	Rp 22.222	Rp 75.555.613,3
d. Former	260 Kg	Rp 5.000	Rp 1.300.000
f. Susu Bubuk	400 Kg	Rp 2.000	Rp 800.000
g. Flavour	2.000 Kg	Rp 3.571,43	Rp 7.142.856
	2.000 Kg	Rp 10.000	Rp 20.000.000
Total	19.360 Kg		Rp 272.132.069,3
Chocolate Powder :			
a. Bungkil Sangrai	6.800 Kg	Rp 5.833,3	Rp 39.666.920
b. Maltodextrin	1.600 Kg	Rp 120.000	Rp 192.000.000
c. Cremer	2.200 Kg	Rp 22.222	Rp 48.888.946,7
e. Emulsifier	320 Kg	Rp 5.000	Rp 1.600.000

f. Susu Bubuk	220 Kg	Rp 2.000	Rp 440.000
g. Flavour	2.300 Kg	Rp 3.571,43	Rp 8.214.282,2
	4.200 Kg	Rp 10.000	Rp 42.000.000
Total	17.640 Kg		Rp 332.810.148,9
Total Keseluruhan	37.000 Kg		Rp 604.942.218,2

Bahan Baku	(Semester 3) 2014		
	Kebutuhan Bahan Baku	Harga Bahan Baku Per Kg	Biaya Bahan Baku
Coffee Powder :			
a. Kopi Sangrai	9.400 Kg	Rp 1.176,47	Rp 11.058.818
b. Maltodextrin	1.300 Kg	Rp 133.333,33	Rp 173.333.339
c. Cremer	3.200 Kg	Rp 22.000	Rp 70.400.000
d. Former	250 Kg	Rp 4.000	Rp 1.000.000
f. Susu Bubuk	550 Kg	Rp 2.000	Rp 1.100.000
g. Flavour	1.800 Kg	Rp 4.375	Rp 7.875.000

	1.900 Kg	Rp 14.545,45	Rp 27.636.355
Total	18.400 Kg		Rp 292.403.512
Chocolate Powder :			
a. Bungkil Sangrai	9.300 Kg	Rp 5.333,33	Rp 49.600.000
b. Maltodextrin	2.150 Kg	Rp 133.333	Rp 286.665.950
c. Cremer			
d. Former	2.600 Kg	Rp 22.000	Rp 57.200.000
e. Emulsifier	650 Kg	Rp 4.000	Rp 2.600.000
f. Susu Bubuk	300 Kg	Rp 2.000	Rp 600.000
g. Flavour			
	2.900 Kg	Rp 4.375	Rp 12.687.500
	4.700 Kg	Rp 14.545,45	Rp 68.363.615
Total	22.600 Kg		Rp 477.717.065
Total Keseluruhan	41.000 Kg		Rp 770.120.577

Bahan Baku	(Semester 4) 2014
-------------------	--------------------------

	Kebutuhan Bahan Baku	Harga Bahan Baku Per Kg	Biaya Bahan Baku
Coffee Powder :			
a. Kopi Sangrai	11.000 Kg	Rp 1.176,47	Rp 12.941.182
b. Maltodextrin	1.700 Kg	Rp 133.333,33	Rp 226.666.661
c. Cremer			
d. Former	3.800 Kg	Rp 22.000	Rp 83.600.000
e. Emulsifier	350 Kg	Rp 4.000	Rp 1.400.000
f. Susu Bubuk	650 Kg	Rp 2.000	Rp 1.300.000
g. Flavour	2.000 Kg	Rp 4.375	Rp 8.750.000
	2.100 Kg	Rp 14.545,45	Rp 30.545.463,2
Total	21.600 Kg		Rp 365.203.306,2
Chocolate Powder :			
a. Bungkil Sangrai	8.700 Kg	Rp 5.333,33	Rp 46.400.000
b. Maltodextrin	2.050 Kg	Rp 133.333	Rp 273.334.050
c. Cremer			
d. Former	2.400 Kg	Rp 22.000	Rp 52.800.000
e. Emulsifier	550 Kg	Rp 4.000	Rp 2.200.000
f. Susu Bubuk	300 Kg	Rp 2.000	Rp 600.000
g. Flavour	2.900 Kg	Rp 4.375	Rp 12.687.500
	4.500 Kg	Rp 14.545,45	Rp 65.454.566,8
Total	21.400 Kg		Rp 453.476.116,8
Total Keseluruhan	43.000 Kg		Rp 818.679.423

Bahan Baku	(Semester 5) 2015		
	Kebutuhan Bahan Baku	Harga Bahan Baku Per Kg	Biaya Bahan Baku

Coffee Powder :			
a. Kopi Sangrai	9.000 Kg	Rp 1.285,71	Rp 11.571.390
b. Maltodextrin	1.500 Kg	Rp 141.025,6	Rp 211.538.400
c. Cremer	3.600 Kg	Rp 22.727,2	Rp 81.817.920
d. Former	400 Kg	Rp 3.333	Rp 1.333.332
e. Emulsifier	700 Kg	Rp 1.667	Rp 1.167.000
f. Susu Bubuk	2.000 Kg	Rp 5.882,3	Rp 11.764.600
g. Flavour	2.200 Kg	Rp 15.277,7	Rp 33.610.940
Total	19.400 Kg		Rp 352.803.582
Chocolate Powder :			
a. Bungkil Sangrai	9.500 Kg	Rp 5.376,3	Rp 51.074.850
b. Maltodextrin	2.500 Kg	Rp 141.025,6	Rp 352.564.000
c. Cremer	3.000 Kg	Rp 22.727,2	Rp 68.181.600
d. Former	800 Kg	Rp 3.333	Rp 2.666.664
e. Emulsifier	500 Kg	Rp 1.667	Rp 833.500
f. Susu Bubuk	3.300 Kg	Rp 5.882,3	Rp 19.411.590
g. Flavour	5.000 Kg	Rp 15.277,7	Rp 76.388.500
Total	24.600 Kg		Rp 571.120.704
Total Keseluruhan	44.000 Kg		Rp 923.924.286

Bahan Baku	(Semester 6) 2015		
	Kebutuhan Bahan Baku	Harga Bahan Baku Per Kg	Biaya Bahan Baku

Coffee Powder :			
a. Kopi Sangrai	12.000 Kg	Rp 1.285,7	Rp 15.428.610
b. Maltodextrin	1.800 Kg	Rp 141.025,6	Rp 253.846.215,4
c. Cremer	4.000 Kg	Rp 22.727,2	Rp 90.909.352,7
d. Former	500 Kg	Rp 3.333	Rp 1.666.668
e. Emulsifier	800 Kg	Rp 1.667	Rp 1.333.000
f. Susu Bubuk	2.100 Kg	Rp 5.882,3	Rp 12.353.047,1
g. Flavour	2.400 Kg	Rp 15.277,7	Rp 36.666.837,8
Total	23.600 Kg		Rp 412.203.731
Chocolate Powder :			
a. Bungkil Sangrai	9.100 Kg	Rp 5.376,3	Rp 48.925.150
b. Maltodextrin	2.000 Kg	Rp 141.025,6	Rp 282.051.384,6
c. Cremer	2.600 Kg	Rp 22.727,2	Rp 59.091.127,3
d. Former	700 Kg	Rp 3.333	Rp 2.333.336
e. Emulsifier	400 Kg	Rp 1.667	Rp 666.500
f. Susu Bubuk	2.800 Kg	Rp 5.882,3	Rp 16.470.762,9
g. Flavour	4.800 Kg	Rp 15.277,7	Rp 73.333.722,2
Total	22.400 Kg		Rp 482.871.983
Total Keseluruhan	46.000 Kg		Rp 895.075.714

Tabel 4.8. Persediaan Bahan Baku

Keterangan	(Semester 1) 2013	
	Coffee Powder	Chocolate Powder

Persediaan Awal	0 Kg	0 Kg
Pembelian	15.440 Kg	19.560 Kg
Jumlah Tersedia	15.440 Kg	19.560 Kg
Pemakaian Untuk Produksi	(15.320 Kg)	(19.460 Kg)
Persediaan Akhir	120 Kg	100 Kg
Harga beli/ Kg	Rp 14.397,63	Rp 20.222,87
Nilai Persediaan Akhir	Rp 1.727.715,6	Rp 2.022.287
Total Nilai Persediaan Akhir	Rp 3.750.002,6	

Keterangan	(Semester 2) 2013	
	Coffee Powder	Chocolate Powder
Persediaan Awal	120 Kg	100 Kg
Pembelian	19.360 Kg	17.640 Kg
Jumlah Tersedia	19.480 Kg	17.740 Kg
Pemakaian Untuk Produksi	(19.300 Kg)	(17.640 Kg)
Persediaan Akhir	180 Kg	100 Kg
Harga beli/ Kg	Rp 14.056,36	Rp 18.866,79

Nilai Persediaan Akhir	Rp 2.530.144,8	Rp 1.886.679
Total Nilai Persediaan Akhir	Rp 4.416.823,8	

Keterangan	(Semester 3) 2014	
	Coffee Powder	Chocolate Powder
Persediaan Awal	180 Kg	100 Kg
Pembelian	18.400 Kg	22.600 Kg
Jumlah Tersedia	19.580 Kg	22.700 Kg
Pemakaian Untuk Produksi	(19.460 Kg)	(22.100 Kg)
Persediaan Akhir	120 Kg	600 Kg
Harga beli/ Kg	Rp 15.891,5	Rp 21.137,92
Nilai Persediaan Akhir	Rp 1.906.980	Rp 12.682.752
Total Nilai Persediaan Akhir	Rp 14.589.732	

Keterangan	(Semester 4) 2014	
	Coffee Powder	Chocolate Powder
Persediaan Awal	120 Kg	600 Kg

Pembelian	21.600 Kg	21.400 Kg
Jumlah Tersedia	21.720 Kg	22.000 Kg
Pemakaian Untuk Produksi	(21.540 Kg)	(21.600 Kg)
Persediaan Akhir	180 Kg	400 Kg
Harga beli/ Kg	Rp 16.907,56	Rp 21.190,47
Nilai Persediaan Akhir	Rp 3.043.360,8	Rp 8.476.188
Total Nilai Persediaan Akhir	Rp 11.519.548,8	

Keterangan	(Semester 5) 2015	
	Coffee Powder	Chocolate Powder
Persediaan Awal	180 Kg	400 Kg
Pembelian	19.400 Kg	24.600 Kg
Jumlah Tersedia	19.580 Kg	25.000 Kg
Pemakaian Untuk Produksi	(19.550 Kg)	(24.000 Kg)
Persediaan Akhir	30 Kg	1000 Kg
Harga beli/ Kg	Rp 18.185,75	Rp 23,216,29
Nilai Persediaan Akhir	Rp 545.572,5	Rp 23.216.290
Total Nilai Persediaan Akhir	Rp 23.761.862,5	

Keterangan	(Semester 6) 2015	
	Coffee Powder	Chocolate Powder
Persediaan Awal	30 Kg	1000 Kg
Pembelian	23.600 Kg	22.400 Kg
Jumlah Tersedia	23.630 Kg	23.400 Kg
Pemakaian Untuk Produksi	(23.560 Kg)	(22.800 Kg)
Persediaan Akhir	70 Kg	600 Kg
Harga beli/ Kg	Rp 17.466,26	Rp 21.556,78
Nilai Persediaan Akhir	Rp 1.222.638,2	Rp 12.934.068
Total Nilai Persediaan Akhir	Rp 14.156.706,2	

Produksi Bahan Baku CV Jakarta Powder Drink

Per sub bagian bahan dasar

Semester 1

Coffee Powder

2. Kopi sangrai = $\frac{8000}{15440} \times 100\% = 52\% \times 15.320 = 7.937 \text{ kg}$
3. Maltodextrin = $\frac{1100}{15440} \times 100\% = 7\% \times 15.320 = 1.091 \text{ kg}$
4. Cremer = $\frac{2600}{15440} \times 100\% = 16,8\% \times 15.320 = 2.579 \text{ kg}$
5. Former = $\frac{220}{15440} \times 100\% = 1,5\% \times 15.320 = 219 \text{ kg}$
6. Emulsifier = $\frac{320}{15440} \times 100\% = 2,1\% \times 15.320 = 318 \text{ kg}$

$$\begin{aligned}
7. \text{ Susu Bubuk} &= \frac{1600}{15440} \times 100\% = 10,3\% \times 15.320 = 1.588 \text{ kg} \\
8. \text{ Flavour} &= \frac{1600}{15440} \times 100\% = 10,3\% \times 15.320 = 1.588 \text{ kg}
\end{aligned}$$

Chocolate Powder

$$\begin{aligned}
1. \text{ Bungkil sangrai} &= \frac{7600}{19560} \times 100\% = 38,8\% \times 19.460 = 7.561 \text{ kg} \\
2. \text{ Maltodextrin} &= \frac{2000}{19560} \times 100\% = 10,2\% \times 19.460 = 1.990 \text{ kg} \\
3. \text{ Cremer} &= \frac{2600}{19560} \times 100\% = 13,3\% \times 19.460 = 2.587 \text{ kg} \\
4. \text{ Former} &= \frac{400}{19560} \times 100\% = 2,1\% \times 19.460 = 398 \text{ kg} \\
5. \text{ Emulsifier} &= \frac{260}{19560} \times 100\% = 1,3\% \times 19.460 = 258 \text{ kg} \\
6. \text{ Susu Bubuk} &= \frac{2500}{19560} \times 100\% = 12,8\% \times 19.460 = 2.487 \text{ kg} \\
7. \text{ Flavour} &= \frac{4200}{19560} \times 100\% = 21,5\% \times 19.460 = 4.179 \text{ kg}
\end{aligned}$$

Semester 2

Coffee Powder

$$\begin{aligned}
1. \text{ Kopi sangrai} &= \frac{10000}{19360} \times 100\% = 51,7\% \times 19.300 = 9.969 \text{ kg} \\
2. \text{ Maltodextrin} &= \frac{1300}{19360} \times 100\% = 6,7\% \times 19.300 = 1.296 \text{ kg} \\
3. \text{ Cremer} &= \frac{3400}{19360} \times 100\% = 17,6\% \times 19.300 = 3.389 \text{ kg} \\
4. \text{ Former} &= \frac{260}{19360} \times 100\% = 1,3\% \times 19.300 = 259 \text{ kg} \\
5. \text{ Emulsifier} &= \frac{400}{19360} \times 100\% = 2,1\% \times 19.300 = 399 \text{ kg} \\
6. \text{ Susu Bubuk} &= \frac{2000}{19360} \times 100\% = 10,3\% \times 19.300 = 1.994 \text{ kg} \\
7. \text{ Flavour} &= \frac{2000}{19360} \times 100\% = 10,3\% \times 19.300 = 1.994 \text{ kg}
\end{aligned}$$

Chocolate Powder

$$1. \text{ Bungkil sangrai} = \frac{6800}{17640} \times 100\% = 38,5\% \times 17.640 = 6.800 \text{ kg}$$

	$\frac{17640}{17640}$		
2. Maltodextrin	$= \frac{1600}{17640} \times 100\% = 9,1\%$	$\times 17.640 = 1.600 \text{ kg}$	
3. Cremer	$= \frac{2200}{17640} \times 100\% = 12,5\%$	$\times 17.640 = 2.200 \text{ kg}$	
4. Former	$= \frac{320}{17640} \times 100\% = 1,8\%$	$\times 17.640 = 320 \text{ kg}$	
5. Emulsifier	$= \frac{220}{17640} \times 100\% = 1,3\%$	$\times 17.640 = 220 \text{ kg}$	
6. Susu Bubuk	$= \frac{2300}{17640} \times 100\% = 13\%$	$\times 17.640 = 2.300 \text{ kg}$	
7. Flavour	$= \frac{4200}{17640} \times 100\% = 23,8\%$	$\times 17.640 = 4.200 \text{ kg}$	

Semester 3

Coffee Powder

1. Kopi sangrai	$= \frac{9400}{18400} \times 100\% = 51,1\%$	$\times 19.460 = 9.942 \text{ kg}$	
2. Maltodextrin	$= \frac{1300}{18400} \times 100\% = 7\%$	$\times 19.460 = 1.375 \text{ kg}$	
3. Cremer	$= \frac{3200}{18400} \times 100\% = 17,4\%$	$\times 19.460 = 3.384 \text{ kg}$	
4. Former	$= \frac{250}{18400} \times 100\% = 1,4\%$	$\times 19.460 = 264 \text{ kg}$	
5. Emulsifier	$= \frac{550}{18400} \times 100\% = 3\%$	$\times 19.460 = 582 \text{ kg}$	
6. Susu Bubuk	$= \frac{1800}{18400} \times 100\% = 9,8\%$	$\times 19.460 = 1.904 \text{ kg}$	
7. Flavour	$= \frac{1900}{18400} \times 100\% = 10,3\%$	$\times 19.460 = 2.009 \text{ kg}$	

Chocolate Powder

1. Bungkil sangrai	$= \frac{9300}{22600} \times 100\% = 41,2\%$	$\times 22.100 = 9.094 \text{ kg}$	
2. Maltodextrin	$= \frac{2150}{22600} \times 100\% = 9,5\%$	$\times 22.100 = 2.102 \text{ kg}$	
3. Cremer	$= \frac{2600}{22600} \times 100\% = 11,5\%$	$\times 22.100 = 2.543 \text{ kg}$	

	$\frac{22600}{22600}$	
4. Former	$= \frac{650}{22600} \times 100\% = 2,9\%$	$2,9\% \times 22.100 = 636 \text{ kg}$
5. Emulsifier	$= \frac{300}{22600} \times 100\% = 1,3\%$	$1,3\% \times 22.100 = 293 \text{ kg}$
6. Susu Bubuk	$= \frac{2900}{22600} \times 100\% = 12,8\%$	$12,8\% \times 22.100 = 2.836 \text{ kg}$
7. Flavour	$= \frac{4700}{22600} \times 100\% = 20,8\%$	$20,8\% \times 22.100 = 4.596 \text{ kg}$

Semester 4

Coffee Powder

1. Kopi sangrai	$= \frac{11000}{21600} \times 100\% = 50,9\%$	$50,9\% \times 21.540 = 10.970 \text{ kg}$
2. Maltodextrin	$= \frac{1700}{21600} \times 100\% = 7,9\%$	$7,9\% \times 21.540 = 1.695 \text{ kg}$
3. Cremer	$= \frac{3800}{21600} \times 100\% = 17,6\%$	$17,6\% \times 21.540 = 3.789 \text{ kg}$
4. Former	$= \frac{350}{21600} \times 100\% = 1,6\%$	$1,6\% \times 21.540 = 349 \text{ kg}$
5. Emulsifier	$= \frac{650}{21600} \times 100\% = 3\%$	$3\% \times 21.540 = 648 \text{ kg}$
6. Susu Bubuk	$= \frac{2000}{21600} \times 100\% = 9,2\%$	$9,2\% \times 21.540 = 1.995 \text{ kg}$
7. Flavour	$= \frac{2100}{21600} \times 100\% = 9,8\%$	$9,8\% \times 21.540 = 2.094 \text{ kg}$

Chocolate Powder

1. Bungkil sangrai	$= \frac{8700}{21400} \times 100\% = 40,6\%$	$40,6\% \times 21.600 = 8.781 \text{ kg}$
2. Maltodextrin	$= \frac{2050}{21400} \times 100\% = 9,6\%$	$9,6\% \times 21.600 = 2.069 \text{ kg}$
3. Cremer	$= \frac{2400}{21400} \times 100\% = 11,2\%$	$11,2\% \times 21.600 = 2.422 \text{ kg}$
4. Former	$= \frac{550}{21400} \times 100\% = 2,6\%$	$2,6\% \times 21.600 = 556 \text{ kg}$
5. Emulsifier	$= \frac{300}{21400} \times 100\% = 1,4\%$	$1,4\% \times 21.600 = 303 \text{ kg}$

$$\begin{array}{lcl}
 & \frac{21400}{21400} & \\
 6. \text{ Susu Bubuk} & = \frac{2900}{21400} \times 100\% = 13,5\% \times 21.600 = 2.927 \text{ kg} & \\
 7. \text{ Flavour} & = \frac{4500}{21400} \times 100\% = 21,1\% \times 21.600 = 4.542 \text{ kg} &
 \end{array}$$

Semester 5

Coffee Powder

$$\begin{array}{lcl}
 1. \text{ Kopi sangrai} & = \frac{9000}{19400} \times 100\% = 46,4\% \times 19.550 = 9.070 \text{ kg} & \\
 2. \text{ Maltodextrin} & = \frac{1500}{19400} \times 100\% = 7,7\% \times 19.550 = 1.512 \text{ kg} & \\
 3. \text{ Cremer} & = \frac{3600}{19400} \times 100\% = 18,5\% \times 19.550 = 3.628 \text{ kg} & \\
 4. \text{ Former} & = \frac{400}{19400} \times 100\% = 2,1\% \times 19.550 = 403 \text{ kg} & \\
 5. \text{ Emulsifier} & = \frac{700}{19400} \times 100\% = 3,6\% \times 19.550 = 705 \text{ kg} & \\
 6. \text{ Susu Bubuk} & = \frac{2000}{19400} \times 100\% = 10,3\% \times 19.550 = 2015 \text{ kg} & \\
 7. \text{ Flavour} & = \frac{2200}{19400} \times 100\% = 11,4\% \times 19.550 = 2.217 \text{ kg} &
 \end{array}$$

Chocolate Powder

$$\begin{array}{lcl}
 1. \text{ Bungkil sangrai} & = \frac{9500}{24600} \times 100\% = 38,6\% \times 24.000 = 9.268 \text{ kg} & \\
 2. \text{ Maltodextrin} & = \frac{2500}{24600} \times 100\% = 10,2\% \times 24.000 = 2.439 \text{ kg} & \\
 3. \text{ Cremer} & = \frac{3000}{24600} \times 100\% = 12,2\% \times 24.000 = 2.927 \text{ kg} & \\
 4. \text{ Former} & = \frac{800}{24600} \times 100\% = 3,3\% \times 24.000 = 780 \text{ kg} & \\
 5. \text{ Emulsifier} & = \frac{500}{24600} \times 100\% = 2\% \times 24.000 = 488 \text{ kg} & \\
 6. \text{ Susu Bubuk} & = \frac{3300}{24600} \times 100\% = 13,4\% \times 24.000 = 3.220 \text{ kg} & \\
 7. \text{ Flavour} & = \frac{5000}{24600} \times 100\% = 20,3\% \times 24.000 = 4.878 \text{ kg} &
 \end{array}$$

24600

Semester 6

Coffee Powder

1. Kopi sangrai = $\frac{12000}{23600} \times 100\% = 50,9\% \times 23.560 = 11.980 \text{ kg}$
2. Maltodextrin = $\frac{1800}{23600} \times 100\% = 7,6\% \times 23.560 = 1.797 \text{ kg}$
3. Cremer = $\frac{4000}{23600} \times 100\% = 16,9\% \times 23.560 = 3.993 \text{ kg}$
4. Former = $\frac{500}{23600} \times 100\% = 2,1\% \times 23.560 = 499 \text{ kg}$
5. Emulsifier = $\frac{800}{23600} \times 100\% = 3,4\% \times 23.560 = 799 \text{ kg}$
6. Susu Bubuk = $\frac{2100}{23600} \times 100\% = 8,9\% \times 23.560 = 2.096 \text{ kg}$
7. Flavour = $\frac{2400}{23600} \times 100\% = 10,2\% \times 23.560 = 2.396 \text{ kg}$

Chocolate Powder

1. Bungkil sangrai = $\frac{9100}{22400} \times 100\% = 40,6\% \times 22.800 = 9.263 \text{ kg}$
2. Maltodextrin = $\frac{2000}{22400} \times 100\% = 8,9\% \times 22.800 = 2.036 \text{ kg}$
3. Cremer = $\frac{2600}{22400} \times 100\% = 11,6\% \times 22.800 = 2.646 \text{ kg}$
4. Former = $\frac{700}{22400} \times 100\% = 3,1\% \times 22.800 = 712 \text{ kg}$
5. Emulsifier = $\frac{400}{22400} \times 100\% = 1,8\% \times 22.800 = 407 \text{ kg}$
6. Susu Bubuk = $\frac{2800}{22400} \times 100\% = 12,5\% \times 22.800 = 2.850 \text{ kg}$
7. Flavour = $\frac{4800}{22400} \times 100\% = 21,5\% \times 22.800 = 4.886 \text{ kg}$

Tabel 4.9. Biaya Overhead Pabrik

Biaya Overhead Pabrik	Tahun 2013	
	Semester 1	Semester 2
Biaya Perlengkapan Pabrik	Rp. 1.500.000	Rp. 1.500.000
Biaya Langganan listrik dan Air Pabrik	Rp. 12.000.000	Rp. 12.000.000
Amortisasi Paten	Rp. 65.000	Rp. 65.000
Penyusutan Gedung	Rp. 10.000.000	Rp. 10.000.000
Penyusutan Mesin dan Peralatan	Rp. 4.017.500	Rp. 4.017.500
Total BOP	Rp. 27.582.500	Rp. 27.582.500

Biaya Overhead Pabrik	Tahun 2014	
	Semester 3	Semester 4
Biaya Perlengkapan Pabrik	Rp. 550.000	Rp. 550.000
Biaya Langganan listrik dan Air Pabrik	Rp. 13.500.000	Rp. 13.500.000
Amortisasi Paten	Rp. 65.000	Rp. 65.000
Penyusutan Gedung	Rp. 10.000.000	Rp. 10.000.000
Penyusutan Mesin dan Peralatan	Rp. 4.017.500	Rp. 4.017.500
Total BOP	Rp. 28.132.500	Rp. 28.132.500
Biaya Overhead Pabrik	Tahun 2015	
	Semester 5	Semester 6
Biaya Perlengkapan Pabrik	Rp. 500.000	Rp. 500.000
Biaya Langganan listrik dan Air Pabrik	Rp. 13.500.000	Rp. 13.500.000
Amortisasi Paten	Rp. 65.000	Rp. 65.000
Penyusutan Gedung	Rp. 10.000.000	Rp. 10.000.000
Penyusutan Mesin dan Peralatan	Rp. 4.017.500	Rp. 4.017.500
Total BOP	Rp. 28.132.500	Rp. 28.132.500

Tabel 4.10 Biaya Gaji/upah Bagian Produksi

Gaji/Upah Bagian Produksi	(Semester 1) Tahun 2013		
	Jumlah	Gaji	Jumlah
	Karyawan	Per Bulan	Per tahun
a. Quality Control	1	Rp 3.000.000	Rp 18.000.000
b. Gudang dan Pengadaan B.B.			

c. Bagian Produksi Powder	1	Rp 3.000.000	Rp 18.000.000
d. Bagian Combining	5	Rp 2.800.000	Rp 84.000.000
e. Bagian Finishing	1	Rp 2.800.000	Rp 16.800.000
f. Bagian Packaging	2	Rp 2.500.000	Rp 30.000.000
	2	Rp 2.500.000	Rp 30.000.000
Total	13		Rp 196.800.000
Gaji/Upah Bagian Produksi	(Semester 2) Tahun 2013		
	Jumlah Karyawan	Gaji Per Bulan	Jumlah Per tahun
a. Quality Control b. Gudang dan Pengadaan B.B. c. Bagian Produksi Powder d. Bagian Combining e. Bagian Finishing f. Bagian Packaging	1	Rp 3.000.000	Rp 18.000.000
	1	Rp 3.000.000	Rp 18.000.000
	5	Rp 2.800.000	Rp 84.000.000
	1	Rp 2.800.000	Rp 16.800.000
	2	Rp 2.500.000	Rp 30.000.000
	2	Rp 2.500.000	Rp 30.000.000
Total	13		Rp 196.800.000

Gaji/Upah Bagian Produksi	(Semester 3) Tahun 2014		
	Jumlah Karyawan	Gaji Per Bulan	Jumlah Per tahun
a. Quality Control	1	Rp 3.200.000	Rp 19.200.000
b. Gudang dan Pengadaan B.B.			

c. Bagian Produksi Powder	1	Rp 3.200.000	Rp 19.200.000
d. Bagian Combining	5	Rp 2.900.000	Rp 87.000.000
e. Bagian Finishing	1	Rp 2.900.000	Rp 17.400.000
f. Bagian Packaging	2	Rp 2.700.000	Rp 32.400.000
	2	Rp 2.700.000	Rp 32.400.000
Total	13		Rp 207.600.000

Gaji/Upah Bagian Produksi	(Semester 4) Tahun 2014		
	Jumlah	Gaji	Jumlah
	Karyawan	Per Bulan	Per tahun
	1	Rp 3.200.000	Rp 19.200.000
	1	Rp 3.200.000	Rp 19.200.000
a. Quality Control	5	Rp 2.900.000	Rp 87.000.000
b. Gudang dan Pengadaan B.B.	1	Rp 2.900.000	Rp 17.400.000
c. Bagian Produksi Powder	2	Rp 2.700.000	Rp 32.400.000
d. Bagian Combining	2	Rp 2.700.000	Rp 32.400.000
e. Bagian Finishing			
f. Bagian Packaging			
Total	13		Rp 207.600.000

Gaji/Upah Bagian Produksi	(Semester 5) Tahun 2015		
	Jumlah	Gaji	Jumlah

	Karyawan	Per Bulan	Per tahun
	1	Rp 3.200.000	Rp 19.200.000
	1	Rp 3.200.000	Rp 19.200.000
a. Quality Control	5	Rp 2.900.000	Rp 87.000.000
b. Gudang dan Pengadaan B.B.	1	Rp 2.900.000	Rp 17.400.000
c. Bagian Produksi Powder	2	Rp 2.700.000	Rp 32.400.000
d. Bagian Combining	2	Rp 2.700.000	Rp 32.400.000
e. Bagian Finishing			
f. Bagian Packaging			
Total	13		Rp 207.600.000

Gaji/Upah Bagian Produksi	(Semester 6) Tahun 2015		
	Jumlah	Gaji	Jumlah
	Karyawan	Per Bulan	Per tahun
	1	Rp 3.200.000	Rp 19.200.000
	1	Rp 3.200.000	Rp 19.200.000
a. Quality Control	5	Rp 2.900.000	Rp 87.000.000
b. Gudang dan Pengadaan B.B.	1	Rp 2.900.000	Rp 17.400.000
c. Bagian Produksi Powder	2	Rp 2.700.000	Rp 32.400.000
d. Bagian Combining	2	Rp 2.700.000	Rp 32.400.000
e. Bagian Finishing			
f. Bagian Packaging			
Total	13		Rp 207.600.000

Tabel 4.11 Biaya Pemasaran

Keterangan	(Semester 1) Tahun 2013	
	Budget pemasaran	Realisasi pemasaran

1.Gaji/Upah Pejualan		
a. Selles	Rp 240.000.000	Rp 240.000.000
2.Biaya Distribusi		
a. Bahan Bakar	Rp 17.440.000	Rp 17.440.000
b. Jasa Ekspedisi	Rp 74.000.000	Rp 72.000.000
c. Biaya lain-lain	Rp 8.100.000	Rp 8.000.000
Total Biaya Distribusi	Rp 99.540.000	Rp 97.440.000
3.Biaya Pengemasan		
a. Aluminium Foil	Rp 58.000.000	Rp 56.000.000
b. Kardus	Rp 2.655.000	Rp 2.555.000
c. Lakban	Rp 1.327.500	Rp 1.277.500
Total Biaya Pengemasan	Rp 61.982.500	Rp. 59.832.500
4.Biaya promosi		
a. Facebook	Rp 2.700.000	Rp 2.700.000
b. Brosur	Rp 1.500.000	Rp 1.500.000
c. Kartu Nama	Rp 85.000	Rp 85.000
d. Blog	Rp 500.000	Rp 500.000
e. Internet	Rp 1.150.000	Rp 1.150.000
Total Biaya Promosi	Rp 5.935.000	Rp 5.935.000
5.Biaya Pemeliharaan	Rp 3.500.000	Rp 3.000.000
6.Biaya Penyusutan Peralatan	Rp 4.000.000	Rp 3.500.000
Total Biaya Pemasaran	Rp 414.957.500	Rp 409.707.500

Keterangan	(Semester 2) Tahun 2013	
	Budget pemasaran	Realisasi pemasaran
1.Gaji/Upah Pejualan		
a. Selles	Rp 240.000.000	Rp 240.000.000
2.Biaya Distribusi		
a. Bahan Bakar	Rp 20.000.000	Rp 20.000.000
b.Jasa Ekspedisi	Rp 74.000.000	Rp 72.000.000
c. Biaya lain-lain	Rp 9.200.000	Rp 9.000.000
Total Biaya Distribusi	Rp 103.200.000	Rp 101.000.000
3.Biaya Pengemasan		
a. Aluminium Foil	Rp 62.000.000	Rp 59.000.000
b. Kardus	Rp 2.745.000	Rp 2.645.000
c. Lakban	Rp 1.372.500	Rp 1.322.500
Total Biaya Pengemasan	Rp 66.117.500	Rp. 62.967.500
4.Biaya promosi		
a. Facebook	Rp 2.700.000	Rp 2.700.000
b. Brosur	Rp 1.550.000	Rp 1.550.000
c. Kartu Nama	Rp 85.000	Rp 85.000
d. Blog	Rp 500.000	Rp 500.000
e. Internet	Rp 1.250.000	Rp 1.250.000
Total Biaya Promosi	Rp 6.085.000	Rp 6.085.000
5.Biaya Pemeliharaan	Rp 3.500.000	Rp 3.000.000
6.Biaya Penyusutan Peralatan	Rp 4.000.000	Rp 3.500.000
Total Biaya Pemasaran	Rp 422.902.500	Rp 416.552.500

Keterangan	(Semester 3) Tahun 2014	
	Budget pemasaran	Realisasi pemasaran
1.Gaji/Upah Pejualan		
a. Selles	Rp 259.200.000	Rp 259.200.000
2.Biaya Distribusi		
a..Bahan Bakar	Rp 20.000.000	Rp 20.000.000
b. Jasa Ekspedisi	Rp 107.500.000	Rp 105.000.000
c. Biaya lain-lain	Rp 8.850.000	Rp 8.750.000
Total Biaya Distribusi	Rp 136.350.000	Rp 133.750.000
3.Biaya Pengemasan		
a. Aluminium Foil	Rp 69.370.000	Rp 68.370.000
b. Kardus	Rp 4.175.000	Rp 4.075.000
c. Lakban	Rp 1.822.500	Rp 1.722.500
Total Biaya Pengemasan	Rp 75.367.500	Rp. 74.167.500
4.Biaya promosi		
a. Facebook	Rp 2.760.000	Rp 2.760.000
b. Brosur	Rp 2.000.000	Rp 2.000.000
c. Kartu Nama	Rp 100.000	Rp 100.000
d. Blog	Rp 500.000	Rp 500.000
e. Internet	Rp 1.300.000	Rp 1.300.000
Total Biaya Promosi	Rp 6.660.000	Rp 6.660.000
5.Biaya Pemeliharaan	Rp 3.500.000	Rp 3.000.000
6.Biaya Penyusutan Peralatan	Rp 4.000.000	Rp 3.500.000
Total Biaya Pemasaran	Rp 485.077.500	Rp 480.277.500

Keterangan	(Semester 4) Tahun 2014	
	Budget pemasaran	Realisasi pemasaran
1.Gaji/Upah Pejualan		
a. Selles	Rp 259.200.000	Rp 259.200.000
2.Biaya Distribusi		
a. Bahan Bakar	Rp 21.000.000	Rp 21.000.000
b. Jasa Ekspedisi	Rp 107.500.000	Rp 105.000.000
c. Biaya lain-lain	Rp 9.200.000	Rp 9.000.000
Total Biaya Distribusi	Rp 137.700.000	Rp 135.000.000
3.Biaya Pengemasan		
a. Aluminium Foil	Rp 73.630.000	Rp 71.630.000
b. Kardus	Rp 4.465.000	Rp 4.275.000
c. Lakban	Rp 1.957.500	Rp 1.807.500
Total Biaya Pengemasan	Rp 80.052.500	Rp. 77.712.500
4.Biaya promosi		
a. Facebook	Rp 2.760.000	Rp 2.760.000
b. Brosur	Rp 2.000.000	Rp 2.000.000
c. Kartu Nama	Rp 104.000	Rp 104.000
d. Blog	Rp 500.000	Rp 500.000
e. Internet	Rp 1.300.000	Rp 1.300.000
Total Biaya Promosi	Rp 6.664.000	Rp 6.664.000
5.Biaya Pemeliharaan	Rp 3.500.000	Rp 3.000.000
6.Biaya Penyusutan Peralatan	Rp 4.000.000	Rp 3.500.000
Total Biaya Pemasaran	Rp 491.116.500	Rp 485.076.500

Keterangan	(Semester 5) Tahun 2015	
	Budget pemasaran	Realisasi pemasaran
1.Gaji/Upah Pejualan		
a. Selles	Rp 259.200.000	Rp 259.200.000
2.Biaya Distribusi		
a. Bahan Bakar	Rp 21.100.000	Rp 21.000.000
b.Jasa Ekspedisi	Rp 137.000.000	Rp 132.000.000
c. Biaya lain-lain	Rp 9.100.000	Rp 9.000.000
Total Biaya Distribusi	Rp 167.200.000	Rp 162.000.000
3.Biaya Pengemasan		
a. Aluminium Foil	Rp 76.040.000	Rp 75.540.000
b. Kardus	Rp 5.442.000	Rp 4.942.000
c. Lakban	Rp 2.153.000	Rp 2.053.000
Total Biaya Pengemasan	Rp 83.635.000	Rp. 82.535.000
4.Biaya promosi		
a. Facebook	Rp 2.800.000	Rp 2.800.000
b. Brosur	Rp 3.500.000	Rp 3.500.000
c. Kartu Nama	Rp 90.000	Rp 90.000
d. Blog	Rp 500.000	Rp 500.000
e. Internet	Rp 1.350.000	Rp 1.350.000
Total Biaya Promosi	Rp 8.240.000	Rp 8.240.000
5.Biaya Pemeliharaan	Rp 3.500.000	Rp 3.000.000
6.Biaya Penyusutan Peralatan	Rp 4.000.000	Rp 3.500.000
Total Biaya Pemasaran	Rp 525.775.000	Rp 518.475.000

Keterangan	(Semester 6) Tahun 2015	
	Budget pemasaran	Realisasi pemasaran
1.Gaji/Upah Pejualan		
a. Selles	Rp 259.200.000	Rp 259.200.000
2.Biaya Distribusi		
a. Bahan Bakar	Rp 24.140.000	Rp 24.000.000
b. Jasa Ekspedisi	Rp 143.000.000	Rp 138.000.000
c. Biaya lain-lain	Rp 9.400.000	Rp 9.250.000
Total Biaya Distribusi	Rp 176.540.000	Rp 171.250.000
3.Biaya Pengemasan		
a. Aluminium Foil	Rp 79.960.000	Rp 78.960.000
b. Kardus	Rp 5.958.000	Rp 5.158.000
c. Lakban	Rp 2.407.000	Rp 2.147.000
Total Biaya Pengemasan	Rp 88.365.000	Rp. 86.265.000
4.Biaya promosi		
a. Facebook	Rp 2.900.000	Rp 2.900.000
b. Brosur	Rp 3.820.000	Rp 3.820.000
c. Kartu Nama	Rp 100.000	Rp 100.000
d. Blog	Rp 500.000	Rp 500.000
e. Internet	Rp 1.500.000	Rp 1.500.000
Total Biaya Promosi	Rp 8.820.000	Rp 8.820.000
5.Biaya Pemeliharaan	Rp 3.500.000	Rp 3.000.000
6.Biaya Penyusutan Peralatan	Rp 4.000.000	Rp 3.500.000
Total Biaya Pemasaran	Rp 540.425.000	Rp 532.035.000

Tabel 4.12. Data Penjualan

Keterangan	Tahun 2013	
	Semester 1	Semester 2
Harga Jual (Rp)	65.000/kg	65.000/kg
Kuantitas (kg)	35.000	37.000
Hasil Penjualan	Rp.2.275.000.000	Rp.2.405.000.000

Keterangan	Tahun 2014	
	Semester 3	Semester 4
Harga Jual (Rp)	65.000/kg	65.000/kg
Kuantitas (kg)	41.000	43.000
Hasil Penjualan	Rp.2.665.000.000	Rp.2.665.000.000

Keterangan	Tahun 2015	
	Semester 5	Semester 6
Harga Jual (Rp)	67.000/kg	67.000/kg
Kuantitas (kg)	44.000	46.000
Hasil Penjualan	Rp.2.948.000.000	Rp.3.082.000.000

Tabel 4.13. Hutang bank

Semester	Beginning Year Principal (1)	Total PMT (2)	Annual Payment		End of Year Principal (5)=(1)-(4)
			Paind to Interest,6,5% (3)	Paind to Principal (4)=(2)-(3)	
1	Rp.500.000.000	Rp. 71.083.310	Rp.32.500.000	Rp. 38.583.310	Rp.461.416.690
2	Rp.461.416.690	Rp. 71.083.310	Rp.29.992.084,9	Rp. 41.091.225,1	Rp.420.325.464,9
3	Rp.420.325.464,9	Rp. 71.083.310	Rp.27.321.155,2	Rp. 43.762.154,8	Rp.376.563.310,1
4	Rp.376.563.310,1	Rp. 71.083.310	Rp.24.476.615,2	Rp. 46.606.694,8	Rp.329.956.615,3
5	Rp.329.956.615,3	Rp. 71.083.310	Rp.21.447.180	Rp. 49.636.130	Rp.280.320.485,3
6	Rp.280.320.485,3	Rp. 71.083.310	Rp.18.220.831,5	Rp. 52.862.478,5	Rp.227.458.006,8

7	Rp.227.458.006,8	Rp. 71.083.310	Rp.14.784.770,4	Rp. 56.298.539,6	Rp.171.159.467,2
8	Rp.171.159.467,2	Rp. 71.083.310	Rp.11.125.365,4	Rp. 59.957.944,6	Rp.111.201.522,6
9	Rp.111.201.522,6	Rp. 71.083.310	Rp. 7.228.099	Rp. 63.855.211	Rp. 47.346.311,6
10	Rp. 47.346.311,6	Rp. 71.083.310	Rp. 3.077.510,3	Rp.68.005.799,7.	Lunas
Selisih PMT dikurang Annual Payment		Rp.710.833.100	Rp.210.233.611,9	Rp.500.599.488,1	

Tabel 4.14. Harga Pokok Penjualan

CV. Jakarta Powder Drink Laporan Harga Pokok Penjualan Per Semester		
Keterangan	Tahun 2013	
	Semester 1	Semester 2
Bahan Langsung:		
- Persediaan bahan (1/1)	0	Rp. 3.750.002,6
- Pembelian Bersih	Rp. 617.857.781,8	Rp. 609.942.218,2
- Bahan Baku yang dapat dipakai	Rp.617.857.781,8	Rp. 613.692.220,8
- Persediaan Bahan Baku (31/12)	(Rp. 3.750.002,6)	(Rp. 4.416.823,8)
- Biaya Bahan Baku	Rp. 614.107.779,2	Rp. 609.275.397
Tenaga Kerja Langsung:		
- By. Tenaga Kerja Langsung	Rp. 196.800.000	Rp. 196.800.000
Overhead Pabrik:		
- By. Tenaga Kerja tidak Langsung	0	0
- By. Perlengkapan Pabrik	Rp. 1.500.000	Rp. 1.500.000
- By. Langganan Listrik & Air Pabrik	Rp. 12.000.000	Rp. 12.000.000
- Amortisasi Paten	Rp. 65.000	Rp. 65.000
- Penyusutan Gedung	Rp. 10.000.000	Rp. 10.000.000
- Penyusutan Mesin dan Peralatan	Rp. 4.017.500	Rp. 4.017.500
Total BOP	Rp. 27.582.500	Rp. 27.582.500
Total Biaya Pabrikasi:	Rp. 838.490.279,2	Rp. 833.657.897
Harga Pokok Produksi:	Rp. 838.490.279,2	Rp. 833.657.897
Persediaan Barang Jadi (1/1)	0	Rp. 4.750.000

Harga Pokok Barang Jadi	Rp. 838.490.279,2	Rp. 838.407.897
Persediaan Barang Jadi (31/12)	(Rp. 4.750.000)	(Rp. 5.000.000)
Harga Pokok Penjualan	Rp. 833.740.279,2	Rp. 843.407.897

CV. Jakarta Powder Drink Laporan Harga Pokok Penjualan Per Semester		
Keterangan	Tahun 2014	
	Semester 3	Semester 4
Bahan Langsung:		
- Persediaan bahan (1/1)	Rp. 4.416.823,8	Rp. 14.589.732
- Pembelian Bersih	Rp. 770.120.577	Rp. 818.679.423
- Bahan Baku yang dapat dipakai	Rp. 774.537.400,8	Rp. 833.269.155
- Persediaan Bahan Baku (31/12)	(Rp. 14.589.732)	(Rp. 11.519.548,8)
- Biaya Bahan Baku	Rp. 759.947.668,8	Rp. 821.749.606,2
Tenaga Kerja Langsung:		
- By. Tenaga Kerja Langsung	Rp. 207.600.000	Rp. 207.600.000
Overhead Pabrik:		
- By. Tenaga Kerja tidak Langsung	0	0
- By. Perlengkapan Pabrik	Rp. 550.000	Rp. 550.000
- By. Langganan Listrik & Air Pabrik	Rp. 13.500.000	Rp. 13.500.000
- Amortisasi Paten	Rp. 65.000	Rp. 65.000
- Penyusutan Gedung	Rp. 10.000.000	Rp. 10.000.000
- Penyusutan Mesin dan Peralatan	Rp. 4.017.500	Rp. 4.017.500
Total BOP	Rp. 28.132.500	Rp. 28.132.500
Total Biaya Pabrikasi:	Rp. 995.680.168,8	Rp.1.057.482.106
Harga Pokok Produksi:	Rp. 995.680.168,8	Rp.1.057.482.106

Persediaan Barang Jadi (1/1)	Rp. 5.000.000	Rp. 6.000.000
Harga Pokok Barang Jadi	Rp.1.000.680.168,8	Rp.1.063.482.106
Persediaan Barang Jadi (31/12)	(Rp. 6.000.000)	(Rp. 7.000.000)
Harga Pokok Penjualan	Rp. 994.680.168,8	Rp.1.056.482.106
CV. Jakarta Powder Drink Laporan Harga Pokok Penjualan Per Semester		
Keterangan	Tahun 2015	
	Semester 5	Semester 6
Bahan Langsung:		
- Persediaan bahan (1/1)	Rp. 11.519.548,8	Rp. 23.761.862,5
- Pembelian Bersih	Rp. 923.924.286	Rp. 895.075.714
- Bahan Baku yang dapat dipakai	Rp. 935.443.834,8	Rp. 918.837.576,5
- Persediaan Bahan Baku (31/12)	(Rp. 23.761.862,5)	(Rp. 14.156.706,2)
- Biaya Bahan Baku	Rp. 911.681.972,3	Rp. 904.680.870,3
Tenaga Kerja Langsung:		
- By. Tenaga Kerja Langsung	Rp. 207.600.000	Rp. 207.600.000
opOverhead Pabrik:		
- By. Tenaga Kerja tidak Langsung	0	0
- By. Perlengkapan Pabrik	Rp. 500.000	Rp. 500.000
- By. Langganan Listrik & Air Pabrik	Rp. 13.500.000	Rp. 13.500.000
- Amortisasi Paten	Rp. 65.000	Rp. 65.000
- Penyusutan Gedung	Rp. 10.000.000	Rp. 10.000.000
- Penyusutan Mesin dan Peralatan	Rp. 4.017.500	Rp. 4.017.500
Total BOP	Rp. 28.082.500	Rp. 28.082.500
Total Biaya Pabrikasi:	Rp.1.147.364.472,3	Rp.1.140.363.370,3
Harga Pokok Produksi:	Rp.1.147.364.472,3	Rp.1.140.363.370,3
Persediaan Barang Jadi (1/1)	Rp. 7.000.000	Rp. 8.000.000

Harga Pokok Barang Jadi	Rp.1.154.364.472,3	Rp.1.148.363.370,3
Persediaan Barang Jadi (31/12)	(Rp. 8.000.000)	(Rp. 8.750.000)
Harga Pokok Penjualan	Rp.1.146.364.472,3	Rp.1.139.613.370,3

Tabel 4.15. Laporan Laba Rugi

CV. Jakarta Powder Drink Laporan Rugi - Laba Per Semester		
Keterangan	Tahun 2013	
	Semester 1	Semester 2
Unit Penjualan	35.000 kg	37.000 kg
Harga Jual	Rp. 65.000/kg	Rp. 65.000/kg
Hasil Penjualan	Rp.2.275.000.000	Rp.2.405.000.000
Retur Penjualan	(Rp. 975.000)	(Rp. 975.000)
Harga Pokok Penjualan	(Rp. 833.740.279,2)	(Rp. 843.407.897)
Laba Kotor atas Penjualan	Rp.1.440.284.721,8	Rp.1.560.617.103
Dikurangi Biaya Usaha		
- By. Pemasaran	(Rp. 409.707.500)	(Rp. 416.552.500)
- By. Adm. & Umum	(Rp. 830.300.000)	(Rp. 830.300.000)
Laba Sebelum Pajak dan Bunga Pinjaman	Rp. 200.277.221,8	Rp. 313.764.603
Biaya Bunga Pinjaman	(Rp. 71.083.310)	(Rp. 71.083.310)
Laba Sebelum Pajak	Rp. 129.193.911,8	Rp. 242.681.293
Pajak, 10%	(Rp. 12.919.391,2)	(Rp. 24.268.129,3)
Laba Bersih	Rp. 116.274.520,6	Rp. 218.413.163,7

CV. Jakarta Powder Drink Laporan Rugi - Laba Per Semester		
Keterangan	Tahun 2014	
	Semester 3	Semester 4
Unit Penjualan	41.000 kg	43.000 kg

Harga Jual	Rp. 65.000/kg	Rp. 65.000/kg
Hasil Penjualan	Rp.2.665.000.000	Rp.2.795.000.000
Retur Penjualan	(Rp. 780.000)	(Rp. 520.000)
Harga Pokok Penjualan	(Rp. 994.680.168,8)	(Rp.1.056.482.106)
Laba Kotor atas Penjualan	Rp.1.669.539.831,2	Rp.1.737.997.894
Dikurangi Biaya Usaha		
- By. Pemasaran	(Rp. 480.277.500)	(Rp. 485.076.500)
- By. Adm. & Umum	(Rp. 839.325.000)	(Rp. 839.325.000)
Laba Sebelum Pajak dan Bunga Pinjaman	Rp. 349.937.331,2	Rp. 413.596.394
Biaya Bunga Pinjaman	(Rp. 71.083.310)	(Rp. 71.083.310)
Laba Sebelum Pajak	Rp. 278.854.021,2	Rp. 342.513.084
Pajak, 10%	(Rp. 27.885.402,1)	(Rp. 34.251.308,4)
Laba Bersih	Rp.250.968.619,1	Rp. 308.261.775,6

CV. Jakarta Powder Drink Laporan Rugi - Laba Per Semester		
Keterangan	Tahun 2015	
	Semester 5	Semester 6
Unit Penjualan	44.000/kg	46.000/kg
Harga Jual	Rp. 65.000/kg	Rp. 65.000/kg
Hasil Penjualan	Rp.2.860.000.000	Rp.2.990.000.000
Retur Penjualan	(Rp. 780.000)	(Rp. 455.000)
Harga Pokok Penjualan	(Rp.1.146.364.472,3)	(Rp.1.139.613.370,3)
Laba Kotor atas Penjualan	Rp.1.712.855.528,7	Rp.1.849.931.630
Dikurangi Biaya Usaha		
- By. Pemasaran	(Rp. 518.475.000)	(Rp. 532.035.000)

- By. Adm. & Umum	(Rp. 840.400.000)	(Rp. 840.400.000)
Laba Sebelum Pajak dan Bunga Pinjaman	Rp. 353.980.528,7	Rp. 477.496.630
Biaya Bunga Pinjaman	(Rp. 71.083.310)	(Rp. 71.083.310)
Laba Sebelum Pajak	Rp. 282.897.218,7	Rp. 406.413.320
Pajak, 10%	(Rp. 28.289.721,9)	(Rp. 40.641.332)
Laba Bersih	Rp. 254.607.496,8	Rp. 365.771.988

Tabel 4.16. Laporan Perubahan Modal

CV. Jakarta Powder Drink Laporan Perubahan Modal Per Semester		
Keterangan	Tahun 2013	
	Semester 1	Semester 2
Modal Awal	Rp.1.019.845.000	Rp.1.123.119.521,6
Penambahan Labah Bersih :	Rp. 116.274.520,6	Rp. 218.413.163,7
Saldo Setelah Penambahan	Rp. 1.136.119.520,6	Rp.1.341.532.685,3
Pengurangan Prive :	(Rp. 13.000.000)	(Rp. 13.000.000)
Modal Akhir	Rp. 1.123.119.520,6	Rp.1.328.532.685,3

CV. Jakarta Powder Drink Laporan Perubahan Modal Per Semester		
Keterangan	Tahun 2014	
	Semester 3	Semester 4
Modal Awal	Rp.1.328.532.685,3	Rp.1.565.501.304,4
Penambahan Labah Bersih :	Rp. 250.968.619,1	Rp. 308.261.775,6
Saldo Setelah Penambahan	Rp. 1.579.501.304,4	Rp.1.873.763.080
Pengurangan Prive :	(Rp. 14.000.000)	(Rp. 14.000.000)
Modal Akhir	Rp.1.565.501.304,4	Rp.1.859.763.080

CV. Jakarta Powder Drink Laporan Perubahan Modal Per Semester		
Keterangan	Tahun 2015	
	Semester 5	Semester 6
Modal Awal	Rp.1.859.763.080	Rp.2.099.370.576,8
Penambahan Labah Bersih :	Rp. 254.607.496,8	Rp. 365.771.988
Saldo Setelah Penambahan	Rp.2.114.370.576,8	Rp.2.465.142.564,8
Pengurangan Prive :	(Rp. 15.000.000)	(Rp. 15.000.000)
Modal Akhir	Rp.2.099.370.576,8	Rp.2.450.142.564,8

Tabel 4.17 Laporan Arus Kas

CV. Jakarta Powder Drink Laporan Arus Kas Per Semester		
Keterangan	Tahun 2013	
	Semester 1	Semester 2
A. ARUS KAS MASUK		
Hasil penjualan/pendapatan	Rp.2.275.000.000	Rp.2.405.000.000
B. ARUS KAS KELUAR		
Harga Pokok Penjualan	Rp. 833.740.279,2	Rp. 843.407.897
Biaya Usaha	Rp.1.240.007.500	Rp.1.246.852.500
Bunga Pinjaman	Rp. 71.083.310	Rp. 71.083.310
Pajak	Rp. 12.919.391,2	Rp. 24.268.129,3
Total Arus Kas Keluar	Rp.2.157.750.480,4	Rp.2.185.611.836,3
C. SELISIH KAS (A-B)	Rp. 117.249.519,2	Rp. 219.388.163,7
Surplus (Defisit)	Surplus	Surplus
D. SALDO KAS AWAL	0	Rp. 117.249.519,2
E. SALDO KAS AKHIR	Rp. 117.249.519,2	Rp. 336.637.682,9

CV. Jakarta Powder Drink Laporan Arus Kas Per Semester
--

Keterangan	Tahun 2014	
	Semester 3	Semester 4
A. ARUS KAS MASUK		
Hasil penjualan/pendapatan	Rp.2.665.000.000	Rp.2.795.000.000
B. ARUS KAS KELUAR		
Harga Pokok Penjualan	Rp. 994.680.168,8	Rp.1.056.482.106
Biaya Usaha	Rp.1.319.602.500	Rp.1.324.401.500
Bunga Pinjaman	Rp. 71.083.310	Rp. 71.083.310
Pajak	Rp. 27.885.402,1	Rp. 34.251.308,4
Total Arus Kas Keluar	Rp.2.413.251.380,9	Rp.2.486.218.224,4
C. SELISIH KAS (A-B)	Rp. 251.748.619,1	Rp. 308.781775,6
Surplus (Defisit)	Surplus	Surplus
D. SALDO KAS AWAL	Rp. 336.637.682,9	Rp. 588.386.302
E. SALDO KAS AKHIR	Rp. 588.386.302	Rp. 897.168.077,6

CV. Jakarta Powder Drink Laporan Arus Kas Per Semester		
Keterangan	Tahun 2015	
	Semester 5	Semester 6
A. ARUS KAS MASUK		
Hasil penjualan/pendapatan	Rp.2.860.000.000	Rp.2.990.000.000
B. ARUS KAS KELUAR		
Harga Pokok Penjualan	Rp.1.146.364.472,3	Rp.1.139.613.370,3
Biaya Usaha	Rp.1.358.875.000	Rp.1.372.435.000
Bunga Pinjaman	Rp. 71.083.310	Rp. 71.083.310
Pajak	Rp. 28.289.721,9	Rp. 40.641.332
Total Arus Kas Keluar	Rp.2.604.612.504,2	Rp.2.623.773.012,3
C. SELISIH KAS (A-B)	Rp. 255.387.495,8	Rp. 366.226.987,7
Surplus (Defisit)	Surplus	Surplus
D. SALDO KAS AWAL	Rp. 897.168.077,6	Rp.1.152.555.573,4
E. SALDO KAS AKHIR	Rp.1.152.555.573,4	Rp.1.518.782.561,1

Tabel 4.18 NERACA

CV. Jakarta Powder Drink Neraca Per Semester		
Keterangan	Tahun 2013	
	Semester 1	Semester 2
AKTIVA LANCAR		
Kas	Rp. 117.249.519,2	Rp. 336.637.682,9
Piutang	Rp. 549.102.798,8	Rp. 525.255.468,6
Persediaan Bahan baku	Rp. 3.750.002,6	Rp. 4.416.823,8
Persediaan Barang jadi	Rp. 4.750.000	Rp. 5.000.000
JUMLAH AKTIVA LANCAR	Rp. 674.852.320,6	Rp. 871.309.975,3
AKTIVA TETAP		
Tanah	Rp. 500.000.000	Rp. 500.000.000
Gedung	Rp. 300.000.000	Rp. 300.000.000
Akum. Penyusutan Gedung	(Rp. 15.000.000)	(Rp. 30.000.000)
Nilai Buku	Rp. 285.000.000	Rp. 270.000.000
Peralatan	Rp. 58.145.000	Rp. 58.145.000
Akum. Penyusutan Peralatan	(Rp. 6.120.700)	(Rp. 12.241.400)
Nilai Buku	Rp. 52.024.300	Rp. 45.903.600
Mesin	Rp. 49.100.000	Rp. 49.100.000
Akum. Penyusutan Mesin	(Rp. 3.507.100)	(Rp. 7.014.200)
Nilai Buku	Rp. 45.592.900	Rp. 42.085.800
Mobil	Rp. 70.000.000	Rp. 70.000.000
Akum. Penyusutan Kendaraan	(Rp. 5.000.000)	(Rp. 10.000.000)
Nilai Buku	Rp. 65.000.000	Rp. 60.000.000
Paten	Rp. 650.000	Rp. 650.000
JUMLAH AKTIVA TETAP	Rp. 948.267.200	Rp. 918.639.400
JUMLAH AKTIVA	Rp. 1.623.119.520,6	Rp. 1.789.949.375,3
HUTANG LANCAR		
Pinjaman Bank	Rp. 500.000.000	Rp. 461.416.690
JUMLAH HUTANG	Rp. 500.000.000	Rp. 461.416.690
MODAL		

Modal Syakir	Rp. 873.119.520,6	Rp.1.000.000.000
Modal Wahyuni	Rp. 250.000.000	Rp. 328.532.685,3
JUMLAH MODAL	Rp. 1.123.119.520,6	Rp.1.328.532.685,3
JUMLAH PASIVA	Rp. 1.623.119.520,6	Rp. 1.789.949.375,3

CV. Jakarta Powder Drink Neraca Per Semester		
Keterangan	Tahun 2014	
	Semester 3	Semester 4
AKTIVA LANCAR		
Kas	Rp. 588.386.302	Rp. 897.168.077,6
Piutang	Rp. 487.839.135,3	Rp. 461.254.963,7
Persediaan Bahan baku	Rp. 14.589.732	Rp. 11.519.548,8
Persediaan Barang jadi	Rp. 6.000.000	Rp. 7.000.000
JUMLAH AKTIVA LANCAR	Rp.1.096.815.169,3	Rp.1.376.942.590,1
AKTIVA TETAP		
Tanah	Rp. 500.000.000	Rp. 500.000.000
Gedung	Rp. 300.000.000	Rp. 300.000.000
Akum. Penyusutan Gedung	(Rp. 45.000.000)	(Rp. 60.000.000)
Nilai Buku	Rp. 255.000.000	Rp. 240.000.000
Peralatan	Rp. 58.145.000	Rp. 58.145.000
Akum. Penyusutan Peralatan	(Rp. 18.362.100)	(Rp. 24.482.800)
Nilai Buku	Rp. 39.782.900	Rp. 33.662.200
Mesin	Rp. 49.100.000	Rp. 49.100.000
Akum. Penyusutan Mesin	(Rp. 10.521.300)	(Rp. 14.028.400)
Nilai Buku	Rp. 38.578.700	Rp. 35.071.600
Mobil	Rp. 70.000.000	Rp. 70.000.000
Akum. Penyusutan Kendaraan	(Rp. 15.000.000)	(Rp. 20.000.000)
Nilai Buku	Rp. 55.000.000	Rp. 50.000.000
Paten	Rp. 650.000	Rp. 650.000
JUMLAH AKTIVA TETAP	Rp. 889.011.600	Rp. 859.383.800
JUMLAH AKTIVA	Rp.1.985.826.769,3	Rp.2.236.326.390.1

HUTANG LANCAR		
Pinjaman Bank	Rp. 420.325.464,9	Rp. 376.563.310,1
JUMLAH HUTANG	Rp. 420.325.464,9	Rp. 376.563.310,1
MODAL		
Modal Syakir	Rp.1.100.000.000	Rp.1.259.763.080
Modal Wahyuni	Rp. 465.501.304,4	Rp. 600.000.000
JUMLAH MODAL	Rp.1.565.501.304,4	Rp.1.859.763.080
JUMLAH PASIVA	Rp.1.985.826.769,3	Rp.2.236.326.390.1

CV. Jakarta Powder Drink Neraca Per Semester		
Keterangan	Tahun 2015	
	Semester 5	Semester 6
AKTIVA LANCAR		
Kas	Rp.1.152.555.573,4	Rp.1.518.782.561,1
Piutang	Rp. 415.253.756,2	Rp. 388.645.582,8
Persediaan Bahan baku	Rp. 23.761.862,5	Rp. 14.156.706,2
Persediaan Barang jadi	Rp. 8.000.000	Rp. 8.750.000
JUMLAH AKTIVA LANCAR	Rp.1.599.571.192,1	Rp.1.930.334.850,1
AKTIVA TETAP		
Tanah	Rp. 500.000.000	Rp. 500.000.000
Gedung	Rp. 300.000.000	Rp. 300.000.000
Akum. Penyusutan Gedung	(Rp. 75.000.000)	(Rp. 90.000.000)
Nilai Buku	Rp. 225.000.000	Rp. 210.000.000
Peralatan	Rp. 58.145.000	Rp. 58.145.000
Akum. Penyusutan Peralatan	(Rp. 30.603.500)	(Rp. 36.724.200)
Nilai Buku	Rp. 27.541.500	Rp. 21.420.800
Mesin	Rp. 49.100.000	Rp. 49.100.000
Akum. Penyusutan Mesin	(Rp. 17.535.500)	(Rp. 21.042.600)
Nilai Buku	Rp. 31.564.500	Rp. 28.057.400
Mobil	Rp. 70.000.000	Rp. 70.000.000
Akum. Penyusutan Kendaraan	(Rp. 25.000.000)	(Rp. 30.000.000)

Nilai Buku	Rp. 45.000.000	Rp. 40.000.000
Paten	Rp. 650.000	Rp. 650.000
JUMLAH AKTIVA TETAP	Rp. 829.756.000	Rp. 800.128.200
JUMLAH AKTIVA	Rp.2.429.327.192,1	Rp.2.730.463.050,1
HUTANG LANCAR		
Pinjaman Bank	Rp. 329.956.615,3	Rp. 280.320.485,3
JUMLAH HUTANG	Rp. 329.956.615,3	Rp. 280.320.485,3
MODAL		
Modal Syakir	Rp.1.399.370.576,8	Rp.1.650.142.564,8
Modal Wahyuni	Rp. 700.000.000	Rp. 800.000.000
JUMLAH MODAL	Rp.2.099.370.576,8	Rp.2.450.142.564,8
JUMLAH PASIVA	Rp.2.429.327.192,1	Rp.2.730.463.050,1