

ABSTRAK

Dalam era pembangunan, perekonomian mengalami perkembangan dunia perdagangan. Di Indonesia banyak muncul perusahaan-perusahaan yang memproduksi barang-barang sejenis, sehingga menyebabkan timbulnya persaingan. Supaya perusahaan dapat mencapai tujuan diperlukan pelaksanaan fungsi-fungsi manajemen yang baik. Fungsi manajemen yang pertama adalah fungsi perencanaan, yang merupakan tindakan mula-mula yang dilakukan perusahaan sebelum menjalankan usahanya. Salah satu jenis perencanaan yang efektif dapat dituangkan dalam bentuk anggaran (budget).

Dalam melaksanakan aktivitas penjualan seringkali perusahaan menghadapi kekurangan sediaan barang jadi. Hal ini disebabkan karena tidak adanya perhitungan yang tepat dalam melaksanakan proses produksinya.

Eksposisi ini diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan dan pelengkap data yang dipakai dalam perencanaan penjualan dan produksi. Selain itu eksposisi ini dapat dimanfaatkan sebagai studi perbandingan antara teori dengan keadaan di lapangan.

Perusahaan menjalankan aktivitas hanya berdasarkan pada kebiasaan, produk I, II dan IV mengalami kenaikan permintaannya, tetapi produk III mengalami penurunan permintaannya. Perusahaan tidak membuat anggaran dan cara promosi perusahaan tidak mempunyai target penjualan.

Untuk meningkatkan efektivitas produksi dengan membuat anggaran produksi memakai metode least square dan standar error. Kemudian dibuat perhitungan jumlah barang yang harus diproduksi dan ditambah dengan safety stock. Dan membandingkan efektivitas produksi dengan memperhitungkan jumlah total biaya produksi dengan dan tanpa anggaran. Dalam usaha untuk meningkatkan efektivitas penjualan disarankan untuk memberikan bonus atas penjualan diatas target dan memasang iklan di media masa atau membagikan sampel kecap secara gratis.