BAB IV

ANALISIS HASIL PENELITIAN

4.1 Analisis Produksi

Dalam Analisis Produksi pada perusahaan ini adalah merupakan suatu organisasi atau lembaga dimana barang-barang dan jasa diproduksikan harus dilakukan dalam pencarian laba yang direncanakan oleh perusahaan tersebut, pengusaha berusaha merubah bentuk-bentuk produksi atau inputs usaha dimana dibatasi oleh faktor-faktor yang tercermin pada fungsi produksi perusahaan .

Fungsi produksi pada hakekatnya menunjukkan hubungan antara jumlah faktor produksi yang dipakai dan jumlah hasil yang diproduksikan dengan factor produksi tersebut, hubungan ini dapat dituliskan seperti Q = F (X1,X2).

Dimana Q = hasil sebagai fungsi factor produksi X1, misalnya Tanah, factor produksi X2, Misalnya tenaga kerja.

Pada produksi ini dibentuk dengan anggaran bahwa jumlah faktor produksi tetap tetap tidak dapat diubah oleh pengusaha selama waktu tertentu yang merupakan objek analisis Ekonomi.

Faktor-faktor produksi seperti, tenaga kerja, tanah kerja, modal, Teknologi untuk memproduksi barang-barang dan jasa-jasa analisis produksi yaitu :

1.) Biaya tetap ini biaya yang totalnya tetap, tidak terpengaruh oleh besarnya volume produksi dan yang persatuannya berubah.

2.) Biaya variable ini biaya yang totalnya berubah bergantung pada besarnya volume

produksi dan kesatuannya tetap.

3.) Biaya Semi Variabel ini sebagian ada yang tetap ada yang variable, dan bahwa ada teknik untuk membandingkan mana dari biaya semi variable itu bagiannya pada variable.

Suatu bahan dengan estimasi pola pendapatan dan biaya seperti terlihat dalam tabel dapat menentukan dimana seyogyanya pada anggaran produksi tersebut adalah :

1.) Daerah kegiatan yang mendatangkan keuntungan ada pada tingkat hasil dimana pendapatan lebih besar dari biaya-biaya total yaitu dalam hal ini bila diproduksikan barang dari hasil maksimum pada produk.

2.) Bahwa titik impas (Break even) dimana pendapatan sama dengan biaya-biaya total ada pada hasil antara satuan, ini berarti bahwa tingkat produksi barang-barang diatas dapat menguntungkan dari produksi yang telah direncanakan oleh perusahaan.

Beberapa faktor-faktor yang perlu dipertimbangkan dalam analisis produksi antara lain :

1.) Pola Penjualan

Pada penjualan ini produsen pada umumnya berusaha memproduksikan harga untuk dijual, perusahaan ini harus dapat memenuhi kebutuhan akan permintaan konsumen pada penjualan produk yang telah telah ada karena, volume penjualan tidak konstan (bergabung) yang dipenuhi oleh produksi konstan akan terjadi masalah dalam hal penjualan produk atau masalah penyimpanan barang-barang hasil produksi yang tidak atau belum laku terjual pada saat gelombang penjualan itu turun dibawah volume produksinya.

2) Pola Biaya

Biaya Perputaran tenaga kerja adalah biaya yang diperlukan guna mencari, mendapatkan, menarik, melatih dan mempertahankan tenaga kerja yang diperlukan selama atau periode produksi.

Biaya Simpan adalah biaya penyimpanan barang-barang hasil produksi yang tidak atau belum laku terjual pada saat dimana jumlah yang diproduksi lebih besar dari volume

penjualan kelebihan yang perlu disimpan untuk memenuhi penjualan pada saat berikutnya akan naik dengan adanya produk yang telah dtetapkan oleh perusahaan.

Biaya Lembur Perusahaan biasanya mengadakan lembur untuk karyawam atau untuk para pekerja dalam hal memenuhi permintaan konsumen pada produk penjualan barang yang telah ditetapkan oleh perusahaan untuk mencari laba yang direncanakan dalam anggaran pendapatan perusahaan, dan juga biaya lembur selalu diutamakan oleh perusahaan karena, hasil yang dicapai dalam pekerjaan tersebut tercapai dengan baik.

4.2 Analisis Penjualan

Pada Analisis Penjualan ini digunakan untuk mengetahui seberapa besar harga pokok penjualan dalam setiap tahunnya yang kemudian harga pokok penjualan tersebut akan berpengaruh terhadap penentuan laba kotor yang dihasilkan dalam satu tahun.

Dari data yang telah diperoleh dari PT. PINDAD (PERSERO) untuk mengatasi harga pokok penjualan ada beberapa unsur sebagai penentuan harga pokok penjualan yaitu Persediaan hasil produksi perawal Tahun, biaya penyusutan yang kemudian unsur-unsur tersebut jika dijumlahkan merupakan persediaan yang tersedia untuk dijual, dan untuk menentukan harga pokok penjualan adalah dengan mengurangkan persediaan yang tersedia dijual oleh persediaan hasil produksi akhir tahun.

Penjualan dalam hal ini adalah waktu yang dihabiskan oleh wiraniaga dalam bentuk bertatap muka atau telepon, dengan perincian yang telah disepakati oleh konsumen maupun produsen untuk membicarakan atau pembahas produk perusahaan tersebut.

Analisis Penjualan terdiri dari pengukuran dan penilaian penjualan nyata dalam kaitan dengan sasaran penjualan,

4.3 Analisis Stock Penjualan

Analisis Stock Penjualan pada PT. PINDAD (PERSERO) adalah bahwa barang-barang yang telah dibuat atau kirim keberbagai daerah atau keberbagai kota harus diperiksa sesuai dengan barang permintaan yang telah disepakti oleh kedua belah pihak dengan

perjanjian bahwa barang yang telah dibeli atau dipesan harus bagus dan tidak rusah seperti yang diharapkan oleh konsumen, dan perusahaan juga harus mempunyai stock yang cukup dalam hal barang karena, apabila stock tidak ada digudang maka permintaan akan barang akan menurun atau sama sekali konsumen akan berkurang dengan tidak adanya persediaan akan barang.

4.4 Analisis Pelaksanaan Penjualan

Dalam hal ini pelaksanaan penjualan dilakukan dengan cara tunai maupun kredit dengan perjanjian yang telah disepakati oleh konsumen ataupun perusahaan dalam melakukan transaksi penjualan suatu produk barang pada perusahaan tersebut.

Pada pelaksanaan penjualan dilakukan diberbagai daerah atau kota dalam hal mempromosikan berbagai macam produk barang yang telah dibuat oleh perusahaan misalnya, Rel Kereta Api, Bom, dan Mesin-mesin dalam hal perkenalan produk yang dibuat oleh perusahaan tersebut dalam mencari laba pada pendapatan perusahaan dengan perincian yang dibuat oleh perusahaan tersebut dalam meningkatkan pendapatan pada perusahaan.

Dalam pelaksanaan penjualan produk pada PT. PINDAD (PERSERO) dilakukan pembayaran secara langsung, misalnya konsumen bisa langsung memberikan uangnya kepada perusahaan dengan perjanjian yang telah disepakati oleh kedua belah pihak antara konsumen atau perusahaan tersebut ataupun dengan mengirim ke bank yang telah disepakati oleh kedua belah pihak.

Dengan perincian yang dibuat oleh perusahaan tersebut pada pelaksanaannya adalah dengan anggaran atau rancangan selama penjualan itu berlangsung sesuai dengan target yang diharapkan oleh perusahaan tersebut dengan ketentuan yang ada selama anggaran tersebut berlaku pada pelaksanaan penjualan itu dibuat oleh perusahaan.