

ANALOGI DAUR HIDUP DALAM MERAMALKAN TINGKAT PRODUKSI DI KOPERASI PETERNAK GARUT SELATAN (KPGS) CIKAJANG GARUT

**ROSALINA DEWI HERYANI
AI ANNISA UTAMI
ZHRUDIN**

Program Studi Pendidikan Ekonomi FIPPS, Universitas Indraprasta PGRI
Email: rosalina.dewi7@gmail.com, aiannisaa87@gmail.com, zahrudinzh@ymail.com

ABSTRAK

Abstrak. Tujuan dari penelitian ini adalah 1). Untuk mengetahui bagaimana peramalan penjualan produk susu sapi perah Koperasi Peternak Garut Selatan (KPGS) Cikajang Garut, 2). Untuk mengetahui bagaimana analogi daur hidup dalam meramalkan tingkat produksi di Koperasi Peternak Garut Selatan (KPGS) Cikajang Garut. Metode penelitian deskriptif yaitu metode pencarian fakta dengan interpretasi yang tepat dengan cara mengumpulkan, menjelaskan, dan menganalisa data yang terungkap. Berdasarkan hasil dan pembahasan di simpulkan bahwa 1). Peramalan penjualan produk susu sapi perah KPGS Cikajang Garut mengalami peningkatan dari tiap tahunnya, walaupun pada tahun 2013 mengalami penurunan meskipun tidak signifikan sebesar 1.05%, sedangkan mulai tahun 2013 sampai tahun 2016 peramalan penjualan mengalami kenaikan sebesar 0.95%, 0.85%, dan 0.98%. 2). Berdasarkan peramalan dengan menggunakan analogi daur hidup KPGS Cikajang Garut berada dalam posisi pertumbuhan sehingga KPGS Cikajang Garut harus meningkatkan angka produksi secara optimum.

Kata Kunci : Analogi Daur Hidup, Peramalan Produksi

PENDAHULUAN

KUD Cikajang menjadi salah satu Koperasi terbaik di Kabupaten Garut dengan prestasi tingkat nasional. Hal ini disebabkan karena perkembangan yang signifikan dari Koperasi Peternak Garut Selatan (KPGS) yang berada di Cikajang. Koperasi Peternak Garut Selatan Cikajang (KPGS-Cikajang) pada awalnya dibentuk dan didirikan sebagai amalgamasi dari Koperasi Pertanian (Koperta) Desa Cikajang, Desa Cikandang, dan Desa Cigedug pada tanggal 29 Juli 1974.

Permasalahan yang dihadapi oleh KPGS Cikajang iniberada pada perencanaan produksi, dikarenakan peramalan penjualan yang masih manual. Keadaan metode produksi yang sangat sederhana itu mengakibatkan adanya faktor-faktor yang tidak terdata saat melakukan peramalan, akibatnya pemborosan terjadi, dan pemasaran produk menjadi tidak sesuai.

Menurut Assauri (1993:180) mengenai hubungan peramalan penjualan dengan perencanaan produksi dijelaskan bahwa “peramalan penjualan merupakan salah satu bahan informasi yang terpenting dalam penyusunan perencanaan produksi”. Perencanaan produksi membutuhkan pertimbangan dan ketelitian yang terinci dalam menganalisis kebijaksanaan, karena perencanaan ini merupakan dasar penentuan bagi manajer dalam rangka mencapai tujuan perusahaan. Perencanaan produksi merupakan suatu fungsi yang menentukan batas-batas dari kegiatan perusahaan di masa yang akan datang.

Penentuan peramalan penjualan produk susu pada KPGS Cikajang Garut dari tahun ke tahun adalah menggunakan metode kualitatif. Teknik kualitatif disini bersifat subjektif atau berdasarkan estimasi-estimasi dan pendapat-pendapat. Salah satu metode yang digunakan adalah metode analogi daur hidup yaitu peramalan didasarkan pada tahap pengenalan, pertumbuhan, dan kejenuhan dari produk yang sama.

1. Konsep Umum Peramalan Penjualan
 - a. Pengertian Penjualan

Menurut Pass, dkk (1997:518) penjualan adalah :

- 1) Pembelian suatu barang/jasa oleh seorang pembeli dari seorang penjual sesuai dengan harga (*price*) yang ditetapkan atau dalam beberapa kasus melalui perjanjian pertukaran (*barter*) atau imbal beli (*counter trade*).
- 2) Pengurangan harga (obral) yang diterapkan pada barang-barang tertentu atau semua barang periode waktu yang terbatas oleh seorang penjual untuk meningkatkan penjualan barang-barang yang ada (suatu periode penjualan), untuk menghasilkan persediaan lama dan menjual produk-produk baru (obral akhir musim) atau penjualan stok untuk bisnis bangkrut (obral atau penjualan penutupan).
- 3) Pertemuan bersama antara penjual-penjual dan pembeli seperti yang dilakukan melalui *event-event* satu waktu seperti penjualan bermacam-macam produk atau melalui lelang (*auction*) bulanan mobil-mobil bekas.

Sedangkan menurut Komarudin (1994:775) bahwa “penjualan adalah suatu persetujuan menetapkan bahwa penjual memindahkan milik kepada pembeli untuk sejumlah uang yang disebut harga”. Jadi simpulannya bahwa penjualan adalah pembelian suatu barang/jasa oleh seorang pembeli dari seorang penjual sesuai dengan harga (*price*) yang telah disepakati bersama.

b. Pengertian Peramalan Penjualan

Menurut Assauri (1993:187) “Peramalan penjualan adalah suatu perkiraan atas ciri-ciri kuantitatif dan kualitatif termasuk harga dari perkembangan pasaran dari suatu produk yang diproduksi oleh suatu perusahaan, pada jangka waktu tertentu di masa yang akan datang”.

Menurut Pass, dkk (1997:520) “Peramalan penjualan adalah suatu proses memperkirakan tingkat penjualan produk dimasa mendatang guna membantu pengambilan keputusan mengenai pengeluaran pemasaran, investasi dalam kapasitas produksi dan penjadwalan *output* pabrik”.

Menurut Nafarin (2004:30) “Peramalan merupakan proses kegiatan memperkirakan produk yang akan dijual pada waktu yang akan datang dalam keadaan tertentu dan dibuat berdasarkan data yang pernah terjadi dan atau mungkin terjadi”.

Jadi simpulannya peramalan penjualan adalah proses memperkirakan penjualan dimasa yang akan datang dengan menggunakan data pada waktu lalu guna membantu untuk pengambilan keputusan.

c. Teknik-teknik Peramalan Penjualan Kualitatif

Teknik kualitatif adalah subjektif atau *judgemental* atau berdasarkan pada estimasi-estimasi dan pendapat-pendapat. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel. 1
Contoh sebuah daftar pertanyaan

Hari	:
Nama Tenaga Penjualan	:
Daerah Penjualan	:
Petunjuk	:	Data isian ini berisi data penjualan dalam rupiah daerah tugas saudara untuk dua tahun terakhir, dan penjualan yang diharapkan untuk tahun ini. Saudara diminta untuk melakukan estimasi penjualan untuk tahun yang akan datang. Harap saudara kumpulkan daftar pertanyaan ini di kantor cabang daerah dalam tiga hari.

1. Penjualan (rupiah) dalam daerah saudara dua tahun yang lalu.... (disediakan oleh kantor cabang)
2. Penjualan (rupiah) dalam daerah saudara tahun lalu..... (disediakan oleh kantor cabang)
3. Penjualan yang diharapkan dalam daerah saudara tahun ini..... (disediakan oleh kantor cabang)
4. Dengan memperhitungkan kedudukan para langganan saudara, usaha-usaha promosi dan penetapan harga perusahaan, dan antisipasi terhadap kegiatan-kegiatan para pesaing, berapa estimasi penjualan (rupiah) saudara untuk tahun yang akan datang.

Menurut Schroeder (1989:54) mengenai teknik kualitatif secara ringkas dijelaskan sebagai berikut:

Tabel. 2
Macam-Macam Metode Teknik Kualitatif

METODE KUALITATIF	DESKRIPSI	KEGUNAAN
1. Delphi	Peramalan dikembangkan oleh panel ahli, menjawab sederetan pertanyaan secara bergiliran. Respon tanpa nama merupakan umpan balik bagi setiap giliran untuk semua peserta. Tiga sampai enam giliran dapat dilakukan untuk memperoleh peramalan yang konvergen.	Peramalan penjualan jangka panjang untuk perencanaan kapasitas atau fasilitas. Peramalansecarateknologi yang mungkinterjadi.
2. Survaipasar	Panel, kuesioner, tes pasar, atau survai digunakan untuk mengumpulkan data pada kondisi pasar, individu.	Peramalan total penjualan perusahaan, kelompok produk utama, atau produk.
3. Analogidaurhidup	Peramalan didasarkan pada tahap pengenalan, pertumbuhan, dan kejenuhan dari produk yang sama. Menggunakankurvapertumbuhanberbentuk S	Peramalan penjualan jangka panjang untuk perencanaan kapasitas dan fasilitas
4. Keputusan yang diinformasikan	Peramalan dapat dibuat oleh suatu kelompok atau individu berdasarkan pengalaman, dugaan-dugaan, atau fakta mengenai situasi. Tidakadametode yang benar-benartepatuntukdigunakan.	Peramalan untuk total penjualan dan produk-produk individu.

d. Teknik Penjualan Kuantitatif

Menurut Schroeder (1989:66) mengenai teknik kuantitatif dijelaskan sebagai berikut :

Tabel. 3
Macam-Macam Metode Deret Waktu

Metode Deret Waktu	Deskripsi	Kegunaan
---------------------------	------------------	-----------------

1. Rata-rata bergerak	Peramalan berdasarkan pada aritmetik atau rata-rata terbobot dari sejumlah data masa lampau	Perencanaan persediaan, tingkat produksi, dan penjadwalan untuk jangka pendek sampai menengah. Cocok untuk banyak produk
2. Pemulusan eksponensial	Seperti rata-rata bergerak dengan titik berat eksponensial ditempatkan pada saat ini. Sangat baik diadaptasi untuk penggunaan komputer dan hal-hal lain yang akan diperkirakan dalam jumlah besar	Sama dengan rata-rata bergerak
3. Model Matematika	Model linier atau <i>non</i> linier yang cocok untuk data deret waktu, biasanya dengan metode regresi, termasuk garis, polinomial, log linier, deret fourier, dan lain-lain	Seperti rata-rata bergerak, tetapi terbatas sesuai biayanya, untuk produksi yang sedikit
4. Box Jenkis	Metode <i>auto corelasi</i> yang digunakan untuk mengidentifikasi deret waktu yang mendasari dan memenuhi model “terbaik”. Kebutuhan sekitar 60 data masa lampau	Terbatas, sesuai biayanya, untuk menghasilkan prakiraan jangka pendek yang sangat akurat.

2. Kesalahan Peramalan

Menurut Schroeder (1989:63) kesalahan peramalan ini mempunyai beberapa manfaat, yaitu:

- Untuk mendapatkan persediaan yang aman atau kapasitas yang aman, sehingga menjamin tidak terjadinya *stock out* (tidak adanya persediaan).
- Untuk memantau pengamatan penjualan yang tidak menentu atau bernilai ekstrim, sehingga dapat dikendalikan dengan baik dan dikeluarkandari data, apabila diperlukan.
- Untuk menentukan apakah metode peramalan tidak dapat dipakai lagi dan memerlukan perbaikan.

Dalam teknik peramalan yang biasa dipakai adalah deviasi absolut rata-rata (*Mean Absolute Deviation/MAD*). MAD ini secara matematis didefinisikan sebagai berikut:

$$MAD = \sum |S_t - F_t|$$

Dimana $|S_t - F_t|$ adalah nilai absolut dari kesalahan selama periode t dengan asumsi S adalah penjualan (*sales*), n adalah jumlah periode yang digunakan dalam penjumlahan MADt harus dihitung setiap periode bersama-sama dengan rata-rata peramalan. Kemudian MAD dapat digunakan untuk mendeteksi penjualan yang tidak menentu atau yang bernilai ekstrim dengan membandingkan deviasi yang diamati dengan MAD. Kegunaan MAD yang kedua adalah untuk menentukan apakah peramalan dapat diikuti atau tidak. Untuk menentukan hal ini dapat dihitung suatu tanda penjejak yang dinamakan *tracking signal* sebagai berikut:

$$Trackingsignal = T = \frac{jumlahkumulatifdeviasiperamalan}{MAD}$$

3. Teknik Peramalan Deret Waktu Lanjutan

Metode prakiraan deret waktu bermanfaat untuk prakiraan jangka pendek atau menengah, jika pola penjualan diharapkan tetap stabil. Deret waktu sering menjadi masukan untuk keputusan perencanaan yang menyeluruh, penganggaran, alokasi sumber daya, sediaan dan penjualan. Teknik prakiraan deret waktu biasanya tidak digunakan untuk mengambil keputusan mengenai perencanaan fasilitas dan seleksi proses, karena lebih bersifat jangka panjang.

4. Metode Peramalan Kausalik

Menurut Schroeder (1989:70) mengenai teknik kuantitatif metode kausalik dijelaskan sebagai berikut:

Tabel.4
Metode Kausalik

METODE KAUSALIK	DESKRIPSI	PENGUNAAN
1. Regresi	Metode ini menghubungkan penjualan dengan variabel <i>eksternal</i> atau <i>internal</i> . Yang cenderung menyebabkan perubahan penjualan.	Perencanaan agregat jangka menengah untuk produksi dan sediaan yang menyangkut produk berguna apabila hubungan kausalik nyakuat.
2. Model ekonomi	Suatu sistem dari persamaan regresi yang menjelaskan beberapa sektor aktifitas penjualan atau laba ekonomi	Perkiraan penjualan dengan kelas produk untuk perencanaan jangka pendek sampai menengah.
3. Model masukan-keluaran	Metode peramalan yang menjelaskan aliran dari satu sektor ke sektor lain yang memerlukan untuk menghasilkan keluaran yang diperlukan di sektor lain.	Prakiraan penjualan perusahaan atau negara, per sektor industri.
4. Model simulasi	Simulasi sistem distribusi menjelaskan perubahan dalam penjualan dan aliran produk setiap saat. Efek refleksi distribusi pipa.	Prakiraan penjualan perusahaan per kelompok produk utama

METODE

Jenis penelitian yang dilakukan oleh peneliti adalah penelitian *survey*. Sebagaimana menurut Kerlinger (dalam Sugiyono, 2008:7) menegaskan bahwa “Penelitian yang dilakukan pada populasi besar maupun kecil, tetapi yang dipelajari adalah data dari sampel yang diambil dari populasi tersebut sehingga ditemukan kejadian-kejadian relative, distribusi, dan hubungan-hubungan antar variabel sosiologi maupun psikologi”.

Teknik Pengumpulan Data

peneliti dalam pengumpulan data adalah dengan cara :

- Observasi, yaitu meliputi kegiatan pemuatan perhatian terhadap suatu objek dengan menggunakan seluruh indra.
- Wawancara, adalah sebuah dialog yang dilakukan oleh pewawancara untuk memperoleh informasi dari terwawancara.
- Kuesioner, adalah sejumlah pertanyaan tertulis yang digunakan untuk mendapatkan informasi dari responden dalam arti laporan tentang pribadinya atau hal-hal yang ia ketahui.

d. Studi dokumentasi, dilakukan dengan mempelajari berbagai laporan manual dan materi terilis lainnya yang terdapat pada unit kerja yang menjadi objek penelitian untuk mengetahui kejadian apa saja yang bisa terjadi dan kemungkinan penyebabnya.

Populasi dan Sampel

Populasi

Menurut Sugiyono (2007:117) “Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas objek atau subjek yang mempunyai kuantitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya”.

Populasi penelitian ini adalah seluruh analogi daur hidup KPGS selama 10 tahun terakhir.

Sampel

Menurut Sugiyono (2007:118), “Teknik Sampling adalah merupakan teknik pengambilan sampel”. Teknik sampling yang digunakan dalam penelitian ini adalah *purposive sampling*. Jumlah sampel yang digunakan sebanyak 5 tahun.

Teknik Analisis Data

Data yang digunakan oleh penulis dalam penelitian ini adalah data primer. Data primer dalam penelitian ini berupa hasil wawancara dan kuesioner terhadap pemilik atau pengelola toko. Metode yang digunakan dalam pengambilan sampel menggunakan *convenience sampling*. Dengan n (jumlah sampel) paling sedikit 30 (Supranto, 2009). Prosedur pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan wawancara dan kuesioner. Proses wawancara dilakukan penulis dengan menggunakan *depth interview*.

Teknik analisis yang digunakan adalah analisis kualitatif dengan tipe deskriptif. Penelitian dengan analisis kualitatif merupakan penelitian yang mempunyai ciri datanya dinyatakan dalam keadaan sewajarnya atau sebagaimana adanya, dengan tidak diubah dalam bentuk simbol-simbol atau bilangan (Nanawi dan Martini, 2004:174).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum Objek Penelitian

Sejarah Singkat Perusahaan

Koperasi Peternak Garut Selatan Cikajang (KPGS-Cikajang) pada awalnya dibentuk dan didirikan sebagai amalgamasi dari koperasi Pertanian (Koperta) Desa Cikajang, Desa Cikandang dan Desa Cigedug pada tanggal 29 Juli 1974 dengan nama KUD Cikajang I dan memperoleh badan hukum Nomor : 6093/BH/DK.10/22 tanggal 21 Desember 1974.

KUD Cikajang I tersebut diawali dengan jumlah anggota 60 orang dan mempunyai modal berupa simpanan anggota sebesar Rp. 25.000,00 serta akta pendiriannya ditanda-tangani oleh pemegang kuasa rapat anggota masing-masing:

Nama	: Iding Sumpia
Nama Kecil	: Iding
Tempat Tinggal	: Mangunreja, Cikajang
Mata Pencaharian	: Tani

Nama	: Oyo Suhaeri
Nama Kecil	: Oyo
Tempat Tinggal	: Cikajang
Mata Pencaharian	: Tani

Nama	: Sutarmo Mail
Nama Kecil	: Momo
Tempat Tinggal	: Cikajang
Mata Pencaharian	: Tani

Nama	: Raden Hadi Mustaram
------	-----------------------

Nama Kecil : Raden Hadi
Tempat Tinggal : Cikajang
Mata Pencaharian : Tani

Nama : Tatang Sulaeman, BA
Nama Kecil : Tatang
Tempat Tinggal : Cikajang
Mata Pencaharian : Dagang

Bidang usaha yang dikelola oleh KUD Cikajang I tersebut berupa sektor pertanian antara lain menyalurkan saprotan kepada anggota, pembibitan, pengumpulan, pengolahan dan pemasaran hasil produksi pertanian kepada anggota dan masyarakat, simpan pinjam serta usaha – usaha lain tetapi belum menangani bidang usaha sapi perah.

Adapun daerah kerja terbatas pada Desa Cikajang dan Desa Cikandang di Wilayah Kecamatan Cikajang serta Desa Cigedug di wilayah Kecamatan Bayongbong.

Perkembangan selanjutnya sejalan dengan kebijakan Pemerintah melalui kredit program sapi perah pada tahun 1979, KUD Cikajang I merupakan KUD Pertama di Kabupaten Garut yang menangani usaha susu sapi perah.

Sejalan dengan perkembangan usaha sapi perah, jumlah anggota dan pelayanan kepada anggota maka KUD Cikajang I melalui rapat anggotanya memandang perlu untuk mengadakan perubahan anggaran dasar. Hal tersebut dilaksanakan melalui rapat anggota khusus perubahan anggaran dasar yang pertama kali pada tanggal 31 Maret 1988 serta mendapat pengesahan dengan badan hukum Nomor : 6093 A/BH/KWK.10/14 tanggal 17 Oktober 1988.

Selanjutnya melalui rapat anggota khusus perubahan anggaran dasar yang kedua kalinya yang dilaksanakan pada tanggal 27 Pebruari 1992 serta mendapat pengesahan dengan badan hukum Nomor : 6093 B/BH/KWK.10/14 tanggal 23 maret 1992 nama KUD Cikajang I dirubah menjadi KUD mandiri Cikajang.

Kemudian dengan diberlakukannya Undang – undang Perkoperasian Nomor 25 Tahun 1992 maka untuk ketiga kalinya dilaksanakan rapat anggota khusus perubahan anggaran dasar pada tanggal 30 April 1996 serta mendapat pengesahan dengan badan hukum Nomor : 6093/BH/PAD/KWK.10/VII/1996 tanggal 17 Juli 1996 memutuskan penggantian nama KUD Mandiri Cikajang menjadi KUD “Karya Utama Sejahtera”.

Selanjutnya rapat anggota khusus perubahan Anggaran Dasar yang dilaksanakan pada tanggal 28 April 2005 dengan badan hukum yang sama yaitu bernomor : 6093/BH/PAD/KWK.10/VII/1996 tanggal 17 Juli 1996, maka KUD “Karya Utama Sejahtera” mengalami perubahan Anggaran Dasar dan nama koperasi menjadi “Koperasi Peternak Garut Selatan” dengan nama singkatan KPGS Cikajang.

Visi KPGS Cikajang Garut

Mulai tahun 2004 Koperasi Peternak Garut Selatan Cikajang (KPGS Cikajang), mempunyai visi : “Iman dan Taqwa melandasi segala aspek dan kegiatan “Koperasi Peternak Garut Selatan Cikajang (KPGS – Cikajang)”.

Perkembangan Peramalan Penjualan Produk Susu Pada KPGS Cikajang

Penentuan peramalan penjualan produk susu pada KPGS Cikajang Garut dari tahun ke tahun adalah menggunakan metoda kualitatif. Teknik kualitatif disini bersifat subjektif atau berdasarkan pada estimasi-estimasi dan pendapat-pendapat.

Metode yang digunakan diantaranya adalah Analogi Daur Hidup yaitu Peramalan didasarkan pada tahap pengenalan, pertumbuhan, dan kejenuhan dari produk yang sama. Dalam hal ini adalah dengan mengkategorikan apakah KPGS Cikajang Garut dalam masa pengenalan, pertumbuhan/kedewasaan, ataukah sedang dalam masa kejenuhan produk. Sehingga jika didapatkan bahwa KPGS Cikajang Garut sedang dalam masa pertumbuhan otomatis tingkat produksi akan ditingkatkan, jika dalam masa kedewasaan maka produksi akan diprioritaskan selain mempertahankan kualitas produk maka KPGS Cikajang Garut akan melebarkan jaringan

dan melakukan penambahan produksi. Akan tetapi jika kondisi KPGS Cikajang Garut dalam keadaan titik jenuh dengan produk yang sama, maka KPGS Cikajang Garut akan mencoba untuk memenuhi keinginan konsumen dengan melahirkan produk baru atau menciptakan inovasi baru agar konsumen tidak mengalami kejenuhan.

Tabel. 5
Perkembangan Peramalan Penjualan Produk Susu KPGS Cikajang Garut tahun 2012-2016

No	Tahun	Peramalan Penjualan	
		Tahun	Dalam jutaan
1.	2012	2013	Rp. 4.400,-
2.	2013	2014	Rp. 4.200,-
3.	2014	2015	Rp. 4.400,-
4.	2015	2016	Rp. 5.170,-
5.	2016	2017	Rp. 5.250,-

Sumber: Laporan Pertanggung Jawaban Pengurus dan Pengawas KPGS Cikajang.

Berdasarkan data yang telah di dapatkan dari KPGS Cikajang peneliti melihat bahwa peramalan penjualan mengalami kenaikan yang signifikan, walaupun pada tahun 2013 peramalan penjualan mengalami penurunan.

Berikut akan dipaparkan hal-hal yang mempengaruhi terhadap peramalan penjualan :

1. Rata – rata total solid (TS) susu sapi perah yang diterima dari peternak adalah kurang dari 11.3% (TS<11.3%), yaitu masih dibawah standar yang ditetapkan oleh pihak industri pengolahan susu (IPS).
2. Rata-rata kandungan kuman (TPC) susu sapi perah yang diterima dari peternak adalah kurang dari 15 juta/cc (TPC > 15 juta/cc) sehingga masih terkena angka penalti atau denda.
3. Kesusutan dari lapangan sampai ditingkat koperasi masih cukup tinggi.
Oleh karena itu peramalan penjualan tahun 2013 untuk tahun 2014 diturunkan menjadi Rp. 4.200.000.000,-.yaitu sebesar 1.05% dari peramalan penjualan tahun 2012.

Peramalan penjualan untuk tahun 2014 ini diikuti dengan usaha KPGS dari berbagai sektor untuk meningkatkan penjualan dengan cara sebagai berikut:

1. Sosialisasi mengenai kebijakan dari pihak IPS baik PT. Indomilk maupun PT. FFI yang menyangkut pembelian susu segar dari koperasi yaitu: Mulai tanggal 01 Maret 2014 susu segar dengan TS< 11% tidak dibeli. Mulai tanggal 01 Oktober 2014 susu segar TS <11.3% tidak dibeli.
Dengan demikian KPGS akan memberlakukan hal yang sama kepada anggota atau mitra usaha, yaitu untuk susu segar yang tidak memenuhi persyaratan kualitas tidak akan dibeli
2. Membuat kesepakatan diantara pengurus dan kelompok anggota peternak untuk menjaga dan meningkatkan kualitas susu yang lebih baik lagi sehingga memperoleh bonus.
3. Merencanakan pembelian tanki susu untuk jemputan kepada kelompok anggota secara bertahap.
4. Merencanakan pembuatan susu pasteurisasi dan yoghurt.

Meskipun penjualan susu mengalami kenaikan dari yang diramalkan, KPGS Cikajang tetap mengupayakan berbagai penanganan agar kasus yang dialami tahun sebelumnya tidak terulang. Berikut upaya-upaya yang telah dilakukan KPGS :

Meningkatkan kualitas sehingga diharapkan total solid (TS) bisa mencapai angka diatas 11.3%

Menurunkan angka kandungan bakteri (IPC) seminimal mungkin mendekati angka yang tidak kena penalti atau denda Dengan menerapkan efisiensi usaha berupaya meningkatkan harga standar beli susu dari anggota walaupun harga beli standar IPS belum ada peningkatan.

Menurunkan tingkat kesusutan susu sejak dari lapangan hingga di koperasi.

Memasuki tahun 2014 KPGS Cikajang kembali meningkatkan peramalan penjualannya dari tahun 2013 ke tahun 2014 adalah sebesar Rp. 4.200.000.000 menjadi Rp. 4.400.000.000,-. Hal ini diikuti pula dengan berbagai pencegahan usaha susu sapi perah yang merupakan primadona utama KPGS Cikajang Garut. Adapun usaha tersebut diantaranya:

1. Penekanan tingkat kesusutan susu semiminal mungkin sejak di lapangan sampai dengan di koperasi
2. Direncanakan untuk meningkatkan sistem administrasi sisi untuk menghindari terjadinya penyimpanan.
3. Upaya meningkatkan kualitas susu dengan TS diatas 11.3% serta penekanan angka kandungan bakteri (TPC) secara terus menerus akan dilaksanakan sejak ditingkat peternak hingga di koperasi.
4. Upaya peningkatan harga beli standar susu dari anggota walaupun harga beli standar IPS belum naik dengan jalan meningkatkan efisiensi usaha.
5. Dengan mengharapkan bantuan dana APBD I Provinsi Jawa Barat direncanakan untuk membangun *Chiling* Unit di Kampung Rentang agar dapat dimanfaatkan oleh peternak Desa Cikandang dan peternak Desa Pakenjeng, Desa Pananjung Kecamatan Pamulihan.

Peramalan penjualan tahun 2014 untuk 2015 kembali ditingkatkan dari Rp. 4.400.000.000,- menjadi Rp. 5.170.000.000,-. Seperti tahun-tahun sebelumnya meskipun penjualan susu sapi KPGS Cikajang mengalami peningkatan, hambatan-hambatan masih saja dihadapi oleh koperasi ini. Berikut hambatan yang dihadapi KPGS pada tahun 2014:

1. Kualitas susu masih standar, artinya total solid berkisar pada angka 11.3% sampai dengan 11.5%
2. Kandungan bakteri (TPC) masih rata-rata pada angka diatas 7 juta/cc
3. Masih terjadi kerusakan dan kesusutan susu walaupun prosentasenya dibawah 1 %
4. Kenaikan biaya transportasi dan *prosesing* susu sebagai akibat kenaikan BBM dan TDL.

Memasuki tahun 2016 sesuai dengan peramalan penjualan tahun 2015 yaitu sebesar Rp. 5.170.000.000, KPGS Cikajang Garut kembali melakukan penanganan usaha susu sapi perah yang merupakan usaha andalan KPGS Cikajang ini, antara lain:

1. Upaya peningkatan standar harga beli susu dari anggota walaupun standar harga beli IPS belum naik dengan jalan meningkatkan efisiensi usaha.
2. Upaya meningkatkan kualitas susu dengan TS diatas 11.3% serta penekanan angka kandungan bakteri (TPC) secara terus menerus akan dilaksanakan sejak tingkat peternak hingga di koperasi.
3. Penekanan tingkat kesusutan susu semiminal mungkin sejak di lapangan sampai dengan di koperasi.
4. Penyelesaian pembangunan *Chiling* unit di Kp. Rentang Desa Cikandang yang mendapatkan bantuan dana dari pemerintah, memerlukan dana swadaya dari koperasi.

Unit usaha ini walaupun merupakan primadona dalam usaha KPGS Cikajang Garut, namun pengelolaan selama tahun 2016 menunjukkan perkembangan yang tidak memuaskan, dengan adanya penurunan volume bila dibandingkan dengan kondisi tahun 2015, kondisi tersebut mengakibatkan target pendapatan usaha tidak tercapai sesuai dengan yang telah diramalkan.

Namun demikian kendala yang ada pada usaha persusuan antara lain kualitas (TS), kerusakan, kesusutan menunjukkan adanya perbaikan sehingga harga beli susu dari anggota mengalami kenaikan. Kendala yang masih dihadapi dalam pengelolaan usaha susu antara lain:

1. Total Solid (TS) rata-rata masih berkisar pada angka 11.3% sampai dengan 11.5%
2. TPC rata-rata masih diatas 3juta/cc

Sebagai usaha andalan KPGS Cikajang dan sekaligus usaha pokok anggota peternak, maka penanganan usaha susu sapi perah akan dititik beratkan pada:

1. Efisiensi usaha, sebagai upaya untuk meningkatkan harga beli susu dari anggota.
2. Pendekatan dengan pihak IPS dan gerakan koperasi persusuan agar pihak IPS dapat meningkatkan standar harga beli susu dari koperasi.

3. Upaya meningkatkan kualitas susu segar (TS) dan penekanan angka kuman (TPC) dari tingkat anggota peternak sampau ditingkat koperasi akan terus dioptimalkan.
4. Perbaikan/pengadaan sarana dan prasarana persusuan baik di MC maupun transfortasi.
5. Upaya penyelesaian pembangunan *Chiling* unit di Kp. Penyelesaian pembangunan Chiling unit di Kp. Rentang Desa Cikandang akan diajukan lagi kepada pemerintah karena bangunan tersebut merupakan bantuan pemerintah dinas peternakan, perikanan kabupaten Garut.
6. Upaya penekanan tingkat kesusutan dan kerusakan susu terus dilaksanakan secara berkesinambungan.

PENUTUP

Simpulan

- a. Peramalan penjualan produk susu sapi perah KPGS Cikajang Garut mengalami peningkatan dari tiap tahunnya, walaupun pada tahun 2013 mengalami penurunan meskipun tidak begitu signifikan. Jika dihitung dengan prosentase penurunan dari tahun 2012 ke 2013 adalah sebesar 1.05%. Mulai dari tahun 2013 sampai 2016 peramalan penjualan mengalami kenaikan sebesar 0.95%, 0.85%, dan 0.98%
- b. Berdasarkan peramalan dengan menggunakan analogi daur hidup KPGS Cikajang Garut berada dalam posisi pertumbuhan sehingga KPGS Cikajang Garut harus meningkatkan angka produksi secara optimum.

Saran

Agar dilakukan penelitian lebih lanjut mengenai faktor-faktor apa saja yang berperan dalam peramalan penjualan, karena meskipun dominan namun apabila diabaikan akan berpengaruh terhadap perencanaan produksi.

DAFTAR PUSTAKA

- Adisaputro, Gunawan dan Anggarini, Yunita.2007.*Anggaran Bisnis, Analisis Perencanaan dan Pengendalian Laba*.Yogyakarta:UPP STIMYKPN.
- Anorga, Win's.1997.*Kamus Istilah Ekonomi*.Bandung:M2S Bandung.
- Assauri, Sofjan. 1993.*Manajemen Produksi dan Operasi*.Jakarta:Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia (LPE UI).
- Adisaputro dan Asri, Marwan. 1990.*Anggaran Perusahaan*.Edisi 3.Yogyakarta: BPFE.
- Handoko, T.Hanni.2000.*Dasar-dasar Manajemen Produksi dan Operasi*.Edisi Satu. Yogyakarta: BPFE.
- Komarudin. 1994.*Ensiklopedia Manajemen*.Jakarta:Bumi Aksara.
- Lumbatoruan dan Soewartoyo.1997.*Ensiklopedia Ekonomi, Bisnis, dan Manajemen*.Jakarta:PT. Delta Pamungkas.
- Nafarin, M. 2004.*Penganggaran Perusahaan*.Edisi Revisi. Jakarta: Salemba.
- Nazir, M.1999.*Metode Penelitian*.Jakarta:Ghalia Indonesia.
- Pappas, James L. dan Hirschey, Mark.1995.*Ekonomi Manajerial*.Jilid satu.Jakarta: Bina Aksara Rupa.
- Pass, dkk. 1997.*Collins Kamus Lengkap Bisnis*.Jakarta:Erlangga.
- Scroeder, Roger. G.1989.*Manajemen Operasi:Pengambilan Keputusan Dalam Suatu Fungsi Operasi*. Edisi tiga. Jakarta: Erlangga
- Sugiyono.2007.*Metode Penelitian Bisnis*.Bandung: CV. Alfabeta.
- Supranto, J. 1993.*Metode Peramalan Kuantitatif: Untuk Perencanaan Ekonomi dan Bisnis*.Jakarta : Rineka Cipta.
- Umar, Husein.2003.*Studi Kelayakan Bisnis: Teknik Menganalisis Kelayakan Rencana Bisnis Secara Komprehensif*.Edisi kedua.Jakarta:PT. Gramedia Pustaka Utama.