Peramalan Penjualan Usaha Tahu Anyar di Kota Banjarbaru

Rudy Firmasnyah[1], dan Luki Anjardiani[2]

[1]Alumni Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian Fakultas Pertanian Unlam
[2]Staf Pengajar Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian
Fakultas Pertanian Unlam

ABSTRACT

The objectives of the research were to analyze the market growth, market share, and sales forecasting of tofu company, to find out the condition of tofu company, and to find out the problems faced in the tofu company. The market growth of tofu company for 2009 until 2012 were 9,69 %, 9,09 %, -28,97 %, -11,76 %. The market share of tofu company for 2008 until 2012 were 12 %, 12,88 %, 14,05 %, 23,64 %, 17,32 %. The sales forecasting of tofu company for 2013 and 2014 were 271,67 ton and 244,78 ton. According to the Grand Strategy Matrix, the conditon of tofu company was good position. The result indicates that the condition of market growth and market share for 2009 and 2010 were in Quadrant I, then the condition of market growth and market share for 2011 and 2012 were in Quadrant IV. The problem in the tofu company was slow-moving of soybean commodity by distributors. The slow-moving of soybean influencing by the condition of climate in the main source of the soybean production place.

Keywords : tofu, market growth, market share, sales forecasting

Pendahuluan

Meramal produksi dan penjualan suatu produk/jasa yang permintaannya stabil dari waktu ke waktu dan tidak ada persaingan relatif lebih mudah dibandingkan dengan meramalkan produksi atau penjualan produk/jasa yang memiliki kondisi sebaliknya. Padahal dalam kenyataannya, sebagian besar pasar, permintaan pasar keseluruhan dan permintaan produk/jasa bisnis sangat tidak stabil. Oleh karena itu, peramalan menjadi suatu hal yang penting sekali (Jumingan, 2011: 96).

Organisasi yang tidak dapat mengantisipasi secara cepat dan tepat terhadap perubahan keadaan dan tidak dapat meramalkan masa depan dengan tingkat ketepatan tertentu akan tersingkir dari peredaran (Lincolin Arsyad, 2001: 4-5). Disamping itu, dengan adanya peramalan akan meminimalisir masalah ataupun kesalahan yang terjadi di masa yang akan datang. Peramalan tersebut dapat dijadikan tolok ukur bagi perusahaan dalam

menghadapi problema di masa yang akan datang.

Dalam kaitannya dengan penyusunan rencana penjualan, informasi yang diperoleh dari peramalan penjualan akan memberikan gambaran berguna tentang prospek permintaan produk tersebut di pasar. Baik tidaknya prospek penjualan suatu produk akan diimbangi dengan perencanaan produksi produk tersebut yang secara langsung ataupun tidak akan berpengaruh terhadap manajemen persediaan perusahaan. Perencanaan produksi yang matang semestinya dirancang untuk memastikan bahwa sumber daya produktif yang tersedia memang cukup untuk membuat bauran produk (Sugiarto dan Harijono, 2000: 3).

Tujuan dan Kegunaaan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah mengetahui keadaan usaha pengolahan tahu, menganalisis pertumbuhan penjualan dan pangsa pasar, menganalisis peramalan penjualan, dan permasalahan yang dihadapi oleh Usaha Tahu Anyar. Penelitian ini diharapkan berguna bagi pengelola maupun pemilik usaha dalam peningkatan pengembangan usaha dan bahan pertimbangan untuk mengambil keputusan bagi masyarakat yang berminat menjalankan usaha sejenis di masa yang akan datang, sebagai bahan pembelajaran bagi keperluan penelitian di masa yang akan datang, serta salah satu syarat kelulusan bagi peneliti dalam memperoleh gelar sarjana.

Tinjauan Pustaka

Penjualan adalah sebuah usaha atau langkah konkrit yang dilakukan untuk memindahkan suatu produk, baik itu berupa barang ataupun jasa, dari produsen kepada konsumen sebagai sasarannya. Tujuan utama penjualan yaitu mendatangkan keuntungan atau laba dari produk ataupun barang yang dihasilkan produsennya dengan pengelolaan yang baik. Dalam pelaksanaannya, penjualan sendiri tak akan dapat dilakukan tanpa adanya pelaku yang bekerja didalamnya seperti agen, pedagang dan tenaga pemasaran.

Perusahaan disebut tumbuh jika perusahaan tersebut, misalnya, berhasil meningkatkan volume penjualan, besarnya pangsa pasar yang dikuasai, besarnya laba yang diperoleh, wilayah pemasaran yang dijangkau, ragam produk yang dihasilkan, harta kekayaan yang dioperasikan, penguasaan teknologi, jumlah karyawan, dan ukuran lain yang ditetapkan (Suwarsono Muhammad, 2002: 202-203). Biasanya ukuran pertumbuhan dimaksud ialah peningkatan persentase dalam penjualan di pasaran yang sudah dimasuki untuk satu kurun waktu tertentu, misalnya selama dua tahun terakhir (Sondang P.Siagian, 2011: 160).

Pangsa pasar adalah besarnya bagian atau luasnya total pasar yang dapat dikuasai oleh suatu perusahaan, yang biasanya dinyatakan dalam persentase (Sofjan Assauri, 1999: 94-95).

Matriks Grand Strategy merupakan tahapan pencocokan pada proses formulasi strategi. Matriks ini didasarkan pada dua dimensi evaluasi yaitu posisi kompetitif dan pertumbuhan penjualan. Strategi yang sesuai untuk dipertimbangkan suatu organisasi terdapat pada urutan daya tariknya dalam masing-masing kuadran pada matriks.

Gambar 1. Matriks Grand Strategy

Matriks Grand Strategy mempunyai empat kuadran yang mewakili keadaan suatu perusahaan. Pada Kuadran I mewakili perusahaan dengan pertumbuhan pasar yang kuat dan posisi kompetitif yang kuat. Perusahaan pada kuadran ini mempunyai posisi yang sangat bagus. Perusahaan pada Kuadran II perlu mengevaluasi pendekatan mereka terhadap pasar secara serius. Walaupun industri mereka bertumbuh, mereka tidak mampu untuk bersaing secara efektif dan mereka perlu menganalisis mengapa pendekatan tersebut tidak efektif.

Perusahaan pada Kuadran III berada pada industri yang tumbuh dengan lambat dan memiliki posisi kompetitif yang lemah. Perusahaan yang berada pada kuadran ini harus membuat perubahan drastis untuk menghindari penurunan yang lebih jauh dan kemungkinan kebangkrutan.

Pada Kuadran IV, perusahaan memiliki posisi kompetitif yang kuat dalam industri yang tumbuh lambat. Perusahaan pada kuadran ini memiliki tingkat arus kas yang tinggi dan kebutuhan untuk tumbuh secara internal yang terbatas.

Peramalan penjualan adalah suatu perkiraan atas ciri-ciri kuantitatif dan kualitatif termasuk harga, dari perkembangan pemasaran suatu produk yang diproduksi oleh suatu perusahaan, pada jangka waktu tertentu dimasa yang akan datang (Bambang Soepeno, 2012).

Metode Penelitian

Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan pada "Usaha Tahu Anyar" yang beralamatkan di Jl. A. Yani Km 29 Kota Banjarbaru Provinsi Kalimantan Selatan. Penelitian ini berlangsung pada bulan Maret 2013

sampai dengan Juli 2013, di mulai dari persiapan, penyusunan proposal, pengumpulan data, pengolahan data sampai dengan tahapan penyusunan laporan.

Metode Pengumpulan Data

Penelitian ini merupakan studi kasus yaitu penelitian secara mendalam mengenai unit sosial tertentu yang hasilnya merupakan gambaran yang lengkap dan terorganisasi baik mengenai unit tersebut (Suryabrata, 1987).

Jenis data yang dikumpulkan terdiri atas data primer dan data sekunder. Data primer yang dikumpulkan yaitu data mengenai kegiatan penyelenggaraan produksi pengolahan tahu, keadaan usaha, tenaga kerja, profil peru-sahaan, serta data penjualan. Data primer diperoleh dari wawancara langsung dengan pemilik usaha maupun staf pekerja dengan menggunakan kuisioner dan observasi secara langsung, dimana staf pekerja yang diwawancarai meliputi tenaga kerja pengolahan/ produksi dan tenaga kerja pen-jualan. Sementara itu, data sekun-der dikumpulkan dari berbagai dinas atau instansi yang relevan dengan penelitian ini, serta literatur-literatur yang juga berhubungan dengan penelitian ini.

Definisi Operasional

Untuk memperjelas penelitian ini, maka dibuat batasan-batasan permasalahan sebagai berikut :

1. Data penjualan yang diteliti adalah data historis penjualan selama lima tahun meliputi tahun 2008, 2009, 2010, 2011, 2012.
2. Keadaan usaha yang diteliti meliputi modal, lokasi usaha, pengadaan bahan, sarana dan prasarana kerja, kegiatan produksi, tenaga kerja, pemasaran.
3. Perhitungan tingkat pertumbuhan, pangsa pasar, dan peramalan penjualan menggunakan satuan unit berupa ton.
4. Tingkat pertumbuhan penjualan yang diteliti adalah pada tahun 2009, 2010, 2011, dan 2012 dengan menggunakan data penjualan pada tahun 2008, 2009, 2010, 2011, 2012.
5. Pangsa pasar yang diteliti adalah perbandingan antara penjualan Usaha Tahu Anyar dengan total penjualan dari industri pengolahan tahu formal yang tercatat di Dinas Perindustrian, Perdagangan, Pertambangan dan Energi pada tahun 2008, 2009, 2010,2011,2012.
6. Pangsa pasar yang diteliti hanya mencakup ruang lingkup kebutuhan tahu di Kota Banjarbaru.
7. Peramalan penjualan yang diteliti adalah penjualan pada tahun 2013 dan 2014.
8. Permasalahan yang diteliti adalah permasalahan yang berkaitan dengan usaha pengolahan dan penjualan tahu yang terjadi selama proses penelitian ini berlangsung.

Analisis Data

Untuk menjawab tujuan pertama, yaitu mengetahui keadaan usaha pengolahan tahu dilakukan dengan

analisis deskriptif yang ditunjang oleh observasi langsung ke lokasi penelitian dan melalui kuisioner.

Untuk menjawab tujuan kedua, yaitu untuk menganalisis tingkat pertumbuhan dan pangsa pasar perusahaan dengan menggunakan metode berikut :

Untuk menganalisis tingkat pertumbuhan, secara sederhana dapat dihitung dengan menggunakan formula berikut (Suwarsono Muhammad, 2002: 117) :

$$\text{Tingkat Pertumbuhan Tahun N} = \frac{\text{Volume Penjualan Tahu Tahun N} - \text{Volume Penjualan Tahu Tahun N-1}}{\text{Volume Penjualan Tahu Tahun N-1}} \times 100\%$$

Untuk menganalisis pangsa pasar perusahaan, dapat dihitung dari perbandingan antara besarnya penjualan Usaha Tahu Anyar dalam unit dengan total penjualan dari seluruh industri pengolahan tahu formal yang ada di Kota Banjarbaru dikali dengan 100%. Secara sederhana dapat dihitung dengan formula berikut (Sofjan Assauri, 1999: 95) :

$$\text{Pangsa pasar} = \frac{\text{Penjualan}}{\text{Total penjualan}} \times 100\%$$

Untuk dapat menganalisis posisi perusahaan dalam industri pengolahan tahu di Kota Banjarbaru, maka digunakan Matriks Grand Strategy dalam menentukan posisi perusahaan berdasarkan pertumbuhan penjualan dan pangsa pasar.

Untuk menjawab tujuan ketiga, yaitu untuk menganalisis peramalan penjualan dapat dihitung dengan menggunakan formula berikut (Bambang Soepeno, 2012) :

$$Y = a + bX$$

Dimana :

Y = Jumlah peramalan penjualan pada periode/tahun tertentu
a = Konstanta
b = Besarnya perubahan Y jika terjadi perubahan satu besaran periode waktu
X = Kode periode tahun tertentu

Untuk mendapatkan nilai Y, nilai a dan b harus diketahui terlebih dahulu. Dengan n sebagai banyaknya pasangan data, persamaan yang diturunkan dengan metode kuadrat terkecil untuk menghitung nilai a dan b adalah sebagai berikut :

I. $\sum Y = n.a + b \sum X$

II. $\sum XY = a\sum X + b\sum X^2$

Untuk menjawab tujuan keempat, yaitu permasalahan yang dihadapi oleh perusahaan tahu dilakukan analisis deskriptif dengan menggambarkan secara sederhana perihal permasalahan yang selama ini dihadapi oleh perusahaan.

Hasil dan Pembahasan

Modal

Modal awal dalam mendirikan usaha pengolahan tahu sebesar Rp 60.000.000,00. Modal diperoleh dengan cara meminjam kepada salah satu bank yang ada di Kota Banjarbaru, yaitu Bank Mandiri. Tingkat bunga yang dikenakan selama meminjam modal tersebut sebesar 17 % per tahun.

Lokasi Usaha

Lokasi Usaha Tahu Anyar berada tepat di tepi Jalan Ahmad Yani Km. 29 yang merupakan jalan lintas provinsi sekaligus jalan utama di Kota Banjarbaru. Lokasi perusahaan yang dapat dikatakan strategis tersebut hampir setiap hari dilalui oleh para pembeli sehingga memudahkan perusahaan dalam menjual dan memasarkan produk.

Pengadaan Bahan

Pengadaan bahan terbagi atas 2 (dua) bagian, yaitu :

Bahan Baku. Jenis bahan baku yang digunakan adalah kedelai yang berbiji besar dan kedelai yang berbiji kecil. Kedelai yang berbiji besar merupakan jenis kedelai yang berasal dari luar negeri, sedangkan kedelai yang berbiji kecil merupakan jenis kedelai lokal yang berasal dari dalam negeri. pemesanan dan pembelian kedelai dilakukan sebanyak 2 (dua) kali dalam sebulan yaitu setiap 2 (dua) minggu sekali, dimana harga bahan baku untuk kedelai berbiji besar (kedelai impor dari Amerika Serikat) per kilogramnya adalah Rp 7.600,00 sedangkan harga bahan baku untuk kedelai berbiji kecil (kedelai lokal) per kilogramnya adalah Rp 7.450,00. Jumlah pemesanan dan pembelian bahan baku selama 2 (dua) minggu sekali berturut-turut tersebut sebesar 8-9 ton kedelai.

Bahan Penolong. Bahan penolong yang digunakan dalam pengolahan tahu ini diantaranya adalah kayu bakar, air cuka yang berasal dari tahu itu sendiri, minyak goreng, minyak tanah, solar serta air untuk mencuci dan merendam kedelai.

Harga kayu bakar sebesar Rp 450.000,00 per truk. Jumlah kayu bakar yang digunakan untuk keperluan pengolahan tahu dalam satu hari produksi berkisar 1 kubik kayu bakar atau setengah truk.

Pemakaian minyak goreng dalam satu hari produksi dilakukan sebanyak 3 kali dimana setiap 1 kali pemakaian memerlukan kurang lebih 16 liter minyak goreng. Harga untuk 3 kali pemakaian minyak goreng tersebut sebesar Rp 630.000,00, dimana harga setiap 1 kali pemakaian minyak goreng

sebesar Rp 210.000,00 per pemakaian.

Minyak tanah digunakan untuk memudahkan dalam membakar kayu di tungku perapian. Pemakaian minyak tanah dalam satu hari produksi diperlukan sebanyak 3 liter dengan biaya sebesar Rp 27.000,00, dimana harga minyak tanah sebesar Rp 9.000,00 per liter yang dibeli melalui pengecer.

Sarana dan Prasarana Kerja

Beberapa sarana dan prasarana yang digunakan agar dapat menunjang keberlangsungan hidup usaha ini diantaranya meliputi :

1. Lahan
   Lahan merupakan prasarana utama yang diperlukan dalam membangun suatu usaha tertentu. Luas lahan yang digunakan oleh Usaha Tahu Anyar sebesar 5000 m^2 yang diperuntukkan untuk mendirikan pabrik pengolahan tahu, rumah tempat tinggal pemilik usaha, toko, mess, serta gudang.
2. Pabrik
   Adapun pabrik pengolahan tahu tersebut berjumlah 1 buah dengan ukuran 8 x 12 m^2. Pabrik pengolahan tahu "Usaha Tahu Anyar" ini telah mengantongi izin Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Banjarbaru dengan nomor izin 031/IK BS/KB.I/2003. Selain itu, perusahaan ini memiliki Sertifikat Produksi Pangan Industri Rumah Tangga dari Dinas Kesehatan Pemerintah Kota Banjarbaru dengan nomor P-IRT No. 915637209029 dan Izin Undang-Undang Gangguan (HO) dengan nomor 503.2/ 10/HO-EKO/2003 dari Pemerintah Kota Banjarbaru.
3. Gudang
   Gudang merupakan prasarana yang diperuntukkan untuk menyimpan stok bahan baku kedelai yang digunakan dalam mengolah tahu. Adapun gudang tempat penyimpanan bahan baku tersebut berjumlah 1 buah dengan ukuran 5 x 4 m^2.
4. Toko
   Adapun toko ini berjumlah 1 buah dengan ukuran 7 x 6 m^2 dan lokasinya sendiri berada di posisi paling depan Usaha Tahu Anyar.
5. Rumah
   Rumah merupakan tempat tinggal tetap bagi pemilik usaha. Lokasi rumah itu sendiri berada satu areal dengan prasarana lainnya dan menjadi satu dengan pabrik pengolahan tahu.
6. Mess
   Mess merupakan tempat tinggal yang diperuntukkan bagi para tenaga kerja. Mess yang dimiliki berjumlah 1 buah dengan ukuran 6 x 3 m^2.
7. Mesin dan Peralatan
   Didalam pabrik tahu, terdapat mesin penggiling merek Panda yang berfungsi untuk menggiling kedelai yang telah direndam menjadi bubur. Mesin penggiling tersebut berjumlah 2 buah dan relatif sederhana karena hanya didukung oleh dinamo mesin merek Sanyo sebagai motor penggerak yang juga berjumlah 2 buah. Harga masing-masing mesin penggiling dan mesin penggerak (dinamo) tersebut sebesar Rp 3.000.000,00.

Disamping itu, juga terdapat 1 buah ketel sebagai media dalam merebus bubur kedelai yang harganya mencapai Rp 15.000.000,00. Untuk sarana kerja lainnya, dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Rincian sarana/prasarana kerja yang digunakan dalam pengolahan tahu

No	Nama Alat	Jumlah (buah)	Harga (Rp)
1	Drum	14	280.000
2	Pipa besi 20 meter	1	1.250.000
3	Ember	2	7.000
4	Kain spon	1 rol	400.000
5	Papan cetakan	40	
6	Kain cetakan	40	2.000.000
7	Papan pembalik	40	
8	Pisau	2	10.000
9	Wajan	4	84.000
Total Biaya			4.031.000

Sumber : Pengolahan data primer, 2013

Kegiatan Produksi

Langkah-langkah pengolahan tahu pada Usaha Tahu Anyar adalah sebagai berikut :

1) Sebelum kedelai direndam, terlebih dahulu kedelai dibersihkan dan dipisahkan dari kotoran maupun serpihan-serpihan debu.
2) Kedelai yang telah bersih kemudian direndam dalam sebuah tempat khusus (semacam bak yang terbuat dari semen) dengan air selama 2 jam. Tujuannya agar kotoran maupun serpihan yang masih menempel dapat terlepas dari kedelai.
3) Kedelai yang telah bersih dicuci kembali dengan menggunakan air sebelum dimasukkan ke dalam mesin penggiling.
4) Kedelai yang telah bersih kemudian dimasukkan ke mesin penggiling untuk digiling. Dalam proses penggilingan tersebut, berikan air sedikit agar kedelai dapat menjadi bubur.
5) Bubur kedelai kemudian dimasukkan ke dalam kawah untuk digondok/direbus dengan tungku api yang berbahan bakar minyak tanah dan kayu bakar. Proses penggondokan/perebusan dilakukan sampai bubur kedelai mendidih.
6) Kedelai yang telah direbus kemudian disaring guna memisahkan bubur kedelai dengan ampas (sisa), sehingga yang terdapat pada penyaring (pemisah) hanya berupa ampas dari bubur kedelai. Alat yang digunakan untuk menyaring ampas tersebut adalah kain spon yang berukuran cukup besar.
7) Setelah disaring, bubur kedelai yang telah terpisah dari ampas tersebut diendapkan/digumpal

dengan menggunakan cuka. Kemudian diaduk secara perlahan agar bubur kedelai dapat menggumpal.

8) Bubur kedelai yang menggumpal kemudian dituang ke dalam cetakan yang dilapisi kain dan dipres pada papan cetakan. Selama proses pencetakan, diamkan selama ± 10-15 menit agar sari kedelai dapat berproses menjadi tahu. Papan cetakan tersebut berukuran 50 x 50 cm dengan ketebalan sekitar 8 cm dan berat 2 kg.
9) Tahu yang telah didinginkan kemudian dipotong menggunakan pisau dan penggaris kayu panjang sederhana.
10) Untuk memperolah tahu yang siap saji, tahu mentah yang telah dipotong-potong tersebut kemudian digoreng ke dalam wajan yang berisi minyak goreng dengan berbahan minyak tanah dan kayu bakar.

Tenaga Kerja

Tenaga kerja yang ada di Usaha Tahu Anyar berjumlah 11 orang, yang terdiri atas 8 orang laki-laki dan 3 orang perempuan dengan kualifikasi jenjang pendidikan kesemuanya adalah tamatan SMP sederajat.

Sistem pembayaran gaji terhadap tenaga kerja yang mengolah dan memproduksi tahu adalah upah harian. Besarnya upah untuk semua tenaga kerja yang mengolah dan memproduksi tahu sebesar Rp 50.000,00 untuk setiap satu kuintal bahan baku yang diolah menjadi tahu dan hasilnya akan dibagi untuk 4 orang tenaga kerja. Selain upah harian, mereka juga akan mendapatkan bonus tertentu apabila mereka mampu memenuhi permintaan yang meningkat pada waktu tertentu. Untuk tenaga kerja yang bertugas dalam penggorengan dan pengemasan, penjualan dan pemasaran tahu masing-masingnya mendapatkan gaji bulanan sebesar Rp 1.200.000,00.

Pemasaran

Kegiatan penjualan dan pemasaran terbagi atas 2 (dua) tempat, yaitu : toko dan pabrik.

Aktivitas penjualan yang pertama dilakukan di toko Usaha Tahu Anyar. Aktivitas penjualan dilakukan setiap jam kerja baik pada hari-hari biasa maupun pada hari-hari libur. Pembayaran konsumen kepada toko Usaha Tahu Anyar dilakukan secara kontan atau tunai. Harga penjualan tahu masak sebesar Rp 12.000,00 per bungkus dan harga penjualan tahu mentah sebesar Rp 10.000,00 per bungkus.

Aktivitas penjualan yang kedua dilakukan di dalam pabrik pengolahan tahu Usaha Tahu Anyar. Jenis tahu yang dijual merupakan tahu mentah dan tahu masak dengan ukuran beserta kualitas yang disesuaikan dengan permintaan pasar. Harga tahu mentah yang dijual kepada pedagang pengecer sebesar Rp 40.000,00 per papan dimana setiap papan menghasilkan sebanyak 81 potongan tahu, sedangkan harga jual untuk tahu goreng sebesar Rp 20.000,00 per papan dimana setiap papan meng-

hasilkan sebanyak 100 potong tahu.

Pertumbuhan Penjualan dan Pangsa Pasar

Berdasarkan hasil penelitian, penjualan mengalami pertumbuhan yang positif pada tahun 2009 dan 2010, sedangkan pada tahun 2011 dan 2012 mengalami pertumbuhan yang negatif. Pertumbuhan penjualan selama tahun 2009-2012 berturut-turut adalah sebesar 9,69 %, 9,09 %, -28,97 %, -11,76 % Terjadinya pasang surut penjualan tersebut lebih disebabkan oleh adanya faktor persaingan diantara industri maupun usaha pengolahan tahu yang terdapat di Kota Banjarbaru dan harga bahan baku kedelai. Lebih jelasnya lagi, pemilik usaha menerangkan bahwa pada tahun 2008-2009 industri maupun usaha pengolahan tahu tidak sevariatif sekarang ini. Selain banyak terdapat industri pengolahan tahu, dewasa ini juga banyak terdapat pilihan bentuk ataupun harga yang dapat menarik minat konsumen yang ditawarkan oleh masing-masing industri maupun usaha pengolahan tahu di Kota Banjarbaru. Disamping itu, harga bahan baku kedelai pada tahun 2011 dan 2012 sangat tinggi yaitu mencapai Rp 8.400,00 per kilogram untuk kedelai impor luar negeri (Amerika). Hal tersebut tentu berpengaruh terhadap berkurangnya produksi yang diakibatkan oleh tingginya harga untuk memasok kedelai sebagai bahan baku utama pembuatan tahu sehingga berdampak pula pada menurunnya penjualan pada 2 (dua) tahun tersebut.

Pangsa pasar selama tahun 2008-2012 berturut-turut adalah sebesar 12 %, 12,88 %, 14,05 %, 23,64 %, 17,32 %. Peningkatan pangsa pasar yang cukup drastis pada tahun 2011 disebabkan karena berkurangnya jumlah industri pengolahan tahu pada tahun tersebut. Berkurangnya industri pengolahan tahu di tahun tersebut dibandingkan tahun sebelumnya berdampak positif bagi peningkatan peluang Usaha Tahu Anyar dalam menguasai pangsa pasar industri pengolahan tahu yang ada di Kota Banjarbaru.

Perkembangan usaha pada tahun 2009 dan 2010 berada pada Kuadran I, artinya pada tahun tersebut memiliki pangsa pasar yang kuat dan pertumbuhan penjualan yang kuat, sedangkan pada tahun 2011 dan 2012 berada pada Kuadran IV, artinya pada tahun tersebut memiliki pangsa pasar yang kuat namun pertumbuhan penjualan berjalan lambat.

Peramalan Penjualan

Peramalan penjualan diperoleh dengan menggunakan fungsi tren linier metode kuadrat terkecil. Peramalan penjualan tahu pada tahun 2013 dan 2014 adalah 271,67 ton dan 244,78 ton. Berdasarkan hasil peramalan penjualan yang cenderung mengalami penurunan, sebaiknya pemilik usaha dapat mempersiapkan strategi yang tepat agar dapat mening-

katkan penjualannya di masa yang akan datang

Permasalahan yang Dihadapi

Masalah yang paling sering dihadapi adalah keterlambatan pasokan bahan baku pengolah tahu. Keterlambatan dalam pengiriman bahan baku akan berdampak pada pengurangan produksi tahu itu sendiri. Keterlambatan ini biasanya disebabkan oleh faktor cuaca yang mengganggu selama aktivitas pengiriman bahan baku tersebut. Disisi lain, bahan baku yang mengalami keterlambatan pengiriman akan rentan mengalami kerusakan sehingga akan berdampak pada berkurangnya kualitas dari bahan baku tersebut.

Kesimpulan dan Saran

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, kesimpulan yang dapat diperoleh adalah :

1. Keadaan "Usaha Tahu Anyar" mempunyai ketersediaan modal yang lancar dalam mendirikan usaha, lokasi usaha yang strategis, pengadaan bahan yang cukup mendukung selama proses pengolahan tahu, tersedianya sarana/prasarana kerja selama kegiatan produksi, kegiatan produksi yang berjalan setiap hari dalam memenuhi permintaan, tenaga kerja yang terorganisir, serta pemasaran yang berjalan lancar dalam memasarkan tahu.
2. Pertumbuhan penjualan Usaha Tahu Anyar pada tahun 2009 hingga tahun 2012 berturut-turut adalah sebesar 9,69 %, 9,09 %, -28,97 %, -11,76 %. Pangsa pasar Usaha Tahu Anyar di Kota Banjarbaru pada tahun 2008 hingga tahun 2012 berturut-turut adalah sebesar 12 %, 12,88 %, 14,05 %, 23,64 %, 17,32 %. Berdasarkan Matriks Grand Strategy, posisi usaha yang paling bagus adalah Kuadran I, yaitu berada pada tahun 2009 dan 2010.
3. Peramalan penjualan Usaha Tahu Anyar pada tahun 2013 dan 2014 berturut-turut adalah sebesar 271,67 ton dan 244,78 ton.
4. Masalah yang paling sering dihadapi oleh Usaha Tahu Anyar adalah keterlambatan pasokan bahan baku. Disamping itu, bahan baku yang mengalami keterlambatan akan rentan terhadap kerusakan.

Saran

Sebaiknya Usaha Tahu Anyar melakukan manajemen persediaan bahan baku selama proses pengiriman bahan baku terjadi. Hal ini cukup bermanfaat agar keterlambatan selama proses pengiriman pasokan bahan baku tidak menjadi kendala tersendiri dalam melakukan produksi.

Daftar Pustaka

Arsyad, Lincolin. 2001. *Peramalan Bisnis.* Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta.

Assauri, Sofjan. 1999. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.

Muhammad, Suwarsono. 2002. *Manajemen Strategik Konsep dan Kasus*. Yogyakarta: UPP AMP YKPN.

Soepeno, Bambang. 2012. *Manajemen Produksi Berbantuan Komputer : Modul Peramalan Penjualan*. Malang: Kementrian Pendidikan dan Kebudayaan Politeknik Malang.

Sugiarto dan Harijono. 2000. *Peramalan Bisnis*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama