

ANALISIS PERENCANAAN PRODUKSI DALAM MENINGKATKAN VOLUME PRODUKSI PADA PT. GROWTH SUMATRA INDUSTRI MEDAN

ANALYSIS OF PRODUCTION PLANNING IN INCREASING PRODUCTION VOLUME AT PT. GROWTH SUMATRA INDUSTRY MEDAN

¹Dhea Tri Rizky Amelia, ²Ahmad Taufiq Harahap, ³Al Firah

^{1,2,3}Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Dharmawangsa
alfirah41@dharmawangsa.ac.id

ABSTRAK

Beberapa hal yang perlu diperhatikan PT Growth Sumatra Industri dalam menentukan jumlah produksi, seperti permintaan, persediaan dan produksi jumlah barang. Hal ini terkadang sering dipertanyakan, misalnya jika hari ini produksi sedikit, banyak orang akan bertanya seberapa sedikit produksi tersebut sehingga dikatakan produksi sedikit, karena dalam setiap perusahaan kata “sedikit” memiliki kriteria sendiri tergantung ketetapan perusahaan masing-masing. Identifikasi masalah adalah adanya ketidakstabilan penjualan dikarenakan perencanaan produksi yang kurang maksimal, adanya kendala dalam proses produksi, kurang efektifnya strategi proses produksi yang diterapkan oleh perusahaan. Metode pengumpulan data (reduksi data, analisis, interpretasi data dan triangulasi). Teknik analisis data (kualitatif). Hasil penelitian menunjukkan bahwa PT. Growth Sumatra Industri Medan memperoleh persentase (%) biaya mutu penjualan dari tahun 2020 dan 2021 sudah mencapai level yang ditargetkan yaitu 2,5% dari penjualan. Akan tetapi mengalami kenaikan tahun 2022 sehingga tidak bisa mencapai level yang ditargetkan. Ratio produktivitas total dalam ukuran kuantitas fisik pada masukan tenaga kerja, bahan baku dari tahun 2020 ke tahun 2021 mengalami kenaikan sedangkan tahun 2022 mengalami penurunan. Ratio produktivitas energi dari tahun 2020 ke tahun 2021 tetap sedangkan tahun 2022 mengalami penurunan, hal ini menunjukkan bahwa produktivitas tahun 2020 dan 2021 sudah baik sedang tahun 2022 produktivitasnya menurun dan dikatakan bahwa kinerja perusahaan pada tahun 2022 tersebut kurang bagus. Sedangkan tahun 2020 dan 2021 sudah bagus.

Kata Kunci: Perencanaan Produksi, Volume Produksi

PENDAHULUAN

Latar Belakang Masalah

PT Growth Sumatra Industri adalah sebuah pabrik baja terintegrasi yang memproduksi produk baja panjang dari bahan baku logam bekas, tumbuh dengan cepat dan menjadi fondasi bagi beragam grup perusahaan yang kini mengirimkan produk ke seluruh dunia. PT. Growth Sumatra Industri memasok produk baja untuk konstruksi, pertambangan, dan re-roller di seluruh Timur Tengah, Asia Tenggara, Australia, Afrika, Amerika Selatan. PT. Growth Sumatra Industri memproduksi billet, tulangan, weld mesh, angle bar dan poros baja terang. PT. Growth Asia adalah salah satu pabrik pengecoran terbesar di Asia Tenggara dan terutama memproduksi; mill liner untuk industri pertambangan, gulungan baja dan besi ulet untuk industri baja dan karet, dan ulir jangka panjang untuk industri minyak sawit.

Persaingan di bidang industri semakin kompetitif, apabila dalam proses produksi di suatu perusahaan terjadi kekurangan persediaan sehingga mengecewakan konsumen, para konsumen bisa saja beralih ke perusahaan lain yang lebih mampu untuk melakukan proses produksi untuk produk yang diinginkan. Agar konsumen tidak memilih perusahaan lain karena produksi perusahaan tidak memenuhi permintaan konsumen, maka suatu perusahaan haruslah dapat memprediksi berapa jumlah barang

yang harus diproduksi.

Beberapa hal yang perlu diperhatikan PT Growth Sumatra Industri dalam menentukan jumlah produksi, seperti permintaan, persediaan dan produksi jumlah barang. Hal ini terkadang sering dipertanyakan, misalnya jika hari ini produksi sedikit, banyak orang akan bertanya seberapa sedikit produksi tersebut sehingga dikatakan produksi sedikit, karena dalam setiap perusahaan kata “sedikit” memiliki kriteria sendiri tergantung ketetapan perusahaan masing-masing.

Adapun kendala di bidang perencanaan produksi adalah jika hasil produksi pada periode sebelumnya tidak bisa dijadikan faktor penentu yang paling tepat dalam merencanakan produksi di masa yang akan datang. Penyusunan rancangan anggaran, pihak manajemen PT Growth Sumatra Industri harus memperhatikan apa saja yang akan dijalankan dan yang dikeluarkan pada periode sebelumnya serta dimasa yang akan datang sebagai evaluasi kinerja perusahaan.

LANDASAN TEORITIS

Strategi Pemasaran

Manajemen Produksi

Kadim (2017:5), manajemen produksi terdiri dua kata yaitu manajemen dan produksi. Manajemen pada dasarnya adalah usaha atau proses untuk mencapai tujuan yang dilakukan dengan cara

mengkoordinasikan kegiatan melalui perencanaan, penjadwalan, pengorganisasian, pengarahan, pengawasan, mengatur penggunaan bahan/sumber daya secara efektif dan efisiensi serta aktualisasi.

Irham Fahmi (2012:2), produksi diartikan sebagai suatu proses kegiatan perusahaan yang menghasilkan barang (*goods*) maupun jasa (*service*) dalam suatu periode waktu untuk tujuan memperoleh keuntungan. Jadi, manajemen produksi merupakan kegiatan menganalisis dan menetapkan keputusan sebelum dimulainya kegiatan produksi, baik dalam jangka panjang (waktu penyimpanan) dan keputusan jangka pendek (produksi serta pengoperasian).

Fungsi Manajemen Produksi

Sofjan Assauri (2015:22), fungsi produksi terkait dengan pertanggung jawaban dalam pengolahan dan pentransformasian masukan (*input*) menjadi keluaran (*output*) berupa barang atau jasa yang akan memberikan hasil pendapat bagi perusahaan. Sofjan Assauri (2015: 22), fungsi produksi yaitu :

1. Proses pengolahan, metode/teknik yang digunakan untuk pengolahan masukan (*input*).
2. Jasa-jasa penunjang, sarana pengorganisasian untuk penetapan metode sehingga proses pengolahan

dapat dilaksanakan secara efektif dan efisien.

3. Perencanaan, keterkaitan dan pengorganisasian kegiatan produksi yang akan dilakukan dalam periode tertentu.
4. Pengendalian/ pengawasan, fungsi untuk menjamin terlaksananya kegiatan sesuai dengan yang direncanakan.

Berdasarkan hal tersebut maka dari itu proses pengendalian mulai dari proses pengolahan, alat-alat penunjang, perencanaan, serta pengawasan perlu diperhatikan oleh perusahaan agar kegiatan proses produksi dapat dikendalikan dan meminimalkan kegagalan dalam suatu proses produksi.

Perencanaan Produksi

Menurut Solihin (2012:4), perencanaan merupakan suatu proses mengembangkan tujuan perusahaan serta memilih serangkaian tindakan untuk mencapai tujuan tersebut. Perencanaan yang tepat pada proses produksi akan menimbulkan efisiensi yang tinggi dan mampu meningkatkan kualitas produk serta pendapatan perusahaan. Sebaliknya jika perusahaan kurang mampu melakukan perencanaan produksi dengan baik maka akan menimbulkan suatu keterlambatan *supply* dan biaya yang harus dikeluarkan menjadi tinggi.

Keterlibatan pihak manajemen dalam tahap perencanaan produksi sangat diperlukan, pada khususnya dalam

perencanaan penentuan pabrikasi, manajemen pemasaran, dan manajemen keuangannya. Pabrikasi, membantu menentukan peningkatan kapasitas produksi yang dibutuhkan dan penyesuaian kapasitas yang perlu dilakukan. Pemasaran, menentukan berapa jumlah produk yang dapat dihasilkan dalam memenuhi permintaan suatu produk. Keuangan, mengidentifikasi berapa besar kebutuhan biaya produksi dan memberikan dasar dalam pembuatan anggaran biaya yang diperlukan.

Solihin (2012: 5), perlu adanya perencanaan produksi dalam suatu perusahaan yaitu:

1. Menentukan aktivitas produksi sebagai referensi perencanaan agregat dalam jadwal induk produksi.
2. Masukan rencana sumber daya sehingga perencanaan sumber daya dapat dikembangkan untuk mendukung perencanaan produksi.
3. Meredam (stabilisasi) produksi dan tenaga kerja terhadap fluktuasi permintaan

Langkah-langkah Perencanaan Produksi

Solihin (2012: 6), langkah langkah dari perencanaan produksi ialah:

1. Melakukan *routing*, proses penentuan jalur urutan operasi, seperti kuantitas, kualitas produk, sumber daya manusia, mesin, bahan, jenis, jumlah dan urutan operasi manufaktur, tempat produksi, dan lain-lain.

2. Melakukan penjadwalan, berkaitan dengan berbagai hal seperti : memperbaiki jumlah pekerjaan yang harus dilakukan, mengatur operasi manufaktur yang berbeda dalam urutan prioritas, fiksasi proses mulai dan selesai, tanggal dan waktu, untuk setiap operasi.

3. Melakukan *dispatching*, meliputi bahan alat, perlengkapan produksi, perintah, instruksi, gambar, dan lainnya untuk memulai pekerjaan, mengawasi proses sesuai aturan yang ada dan tepat waktu.

Kendala dalam Perencanaan Produksi

Perencanaan produksi dapat dilakukan ketika tingkat permintaan produk bersifat konstan/stabil dan proses produksi produk berjalan secara normal artinya tanpa batas waktu penyelesaian produk. Akan tetapi kondisi tersebut jarang terjadi dalam keadaan yang ada dilapangan, dimana secara nyata tingkat permintaan tersebut akan berfluktuasi dan perusahaan selalu dibatasi oleh waktu.

Solihin (2012:7) kendala merupakan suatu hambatan, halangan, serta faktor yang membatasi dan mencegah pencapaian suatu tujuan. Kendala dalam perencanaan produksi dapat terjadi dari berbagai faktor yaitu:

1. Kapasitas mesin, mempengaruhi jumlah *output* produksi. Meskipun bahan baku tersedia jumlahnya cukup besar, namun apabila kapasitas mesinnya kurang mencukupi maka tingkat *output* yang dihasilkan menjadi relatif kecil.

2. Kapasitas bahan baku, jika kapasitas bahan baku besar maka akan meningkatkan jumlah produksi yang besar dan optimal serta memperoleh luas pemasarannya.
3. Jumlah tenaga kerja, jumlah dan mutu tenaga kerja yang tersedia sangat menentukan luas perusahaan dalam suatu perusahaan.

potensial yang dapat terdiri dari kelompok pembeli jangka waktu tertentu. Kotler (2008), volume produksi adalah barang yang terproduksi untuk jangka waktu tertentu dan didalamnya mempunyai strategi pelayanan yang baik. biasanya berbentuk numerik atau deretan angka (unit). Stapelton (2011), volume produksi adalah pencapaian produksi yang dinyatakan dalam bentuk kuantitatif dari segi fisik maupun volume.

Strategi dalam Menghadapi Kendala Terhadap Perencanaan Produksi

Vincent Gaspersz (2012:210), Strategi dalam menghadapi kendala adalah *level method* sebagai metode perencanaan produksi yang mempunyai distribusi merata dalam produksi, *level method* akan mempertahankan tingkat kestabilan produksi dengan cara melakukan perawatan mesin secara rutin seperti melakukan peremajaan atau mengganti bagian yang sering rusak atau dengan cara menambah mesin dengan tingkat kualitas yang lebih baik. Dalam *level method* ini juga kita dapat memilih pekerja secara selektif agar tidak terjadi salah penggunaan mesin lalu menetapkan produksi yang sama dengan prediksi permintaan untuk mencapai tingkat *output* periode tersebut.

Volume Produksi

Menurut Swastha (2006), volume produksi adalah produksi bersih diperoleh melalui hasil produksi yang dicapai dari pangsa pasar yang merupakan produksi



Gambar Kerangka Pemikiran

METODOLOGI PENELITIAN

Lokasi : dilakukan di PT. Growth Sumatra Industri Medan yang bergerak dibidang peleburan besi beton yang beralamat di Jl. KL. Yos Sudarso Km.10, Mabar, Kawasan Industri Medan, Kecamatan Medan Deli, Kota Medan, Sumatera Utara, 20244.

Objek : perencanaan produksi dan volume produksi PT. Growth Sumatra Industri Medan.

Jenis dan Sumber Data : data primer dan data sekunder

Metode Pengumpulan Data : reduksi data, analisis, interpretasi data dan triangulasi

Teknik Analisis Data : kualitatif berupa kumpulan berwujud kata-kata dan bukan rangkaian angka serta tidak dapat disusun dalam kategori-kategori atau struktur klasifikasi.

Informan

Informan dalam penelitian ini adalah orang atau pelaku yang benar benar tahu dan menguasai masalah, serta terlibat langsung dengan penelitian. Informan penelitian yang berwenang dengan analisis perencanaan produksi dalam meningkatkan volume produksi pada PT. Growth Sumatra Industri Medan yaitu :

1. Bapak Supiandi (Pimpinan)
2. Ibu Dani (Sekretaris)
3. Bapak Rudi Turisno (Bendahara)
4. Bapak Lubis Tarigan (Kepala Bagian)

PT. Growth Sumatra Industri adalah salah satu badan usaha penanaman modal dalam negeri (PMDN) yang terdapat di Sumatera Utara perusahaan ini bergerak di bidang pengolahan bijih besi. Langkah-langkah yang dilakukan perusahaan dalam melakukan perencanaan produksi yaitu :

1. **Routing**, tahap ini akan lebih fokus pada kuantitas dan kualitas bahan yang akan digunakan, daripada sumber daya yang terlibat (tenaga kerja, mesin, dan bahan),

proses [operasional](#), dan lokasi produksi. Perutean akan mengatur “Bagaimana”, “Apa”, “Berapa”, dan “Di mana” untuk bisa berproduksi di perusahaan manufaktur. Secara sistematis tahapan-tahapan tersebut akan menjadikan proses dan pemanfaatan sumber daya secara optimal sehingga menghasilkan produk yang terbaik.

2. **Penjadwalan**, bertujuan dari tahapan ini memanfaatkan waktu yang diberikan untuk menyelesaikan seluruh proses produksi. Perusahaan menggunakan berbagai jenis penjadwalan untuk mengatur waktu yang dibutuhkan dan disesuaikan dengan kebutuhan mereka.
3. **Pengiriman**, sesuai jadwal termasuk dalam tahap perencanaan produksi ini, seperti :
 - a. Menyediakan kebutuhan produksi
 - b. Memberikan arahan untuk memulai proses produksi
 - c. Menyimpan catatan dari awal hingga akhir produksi
 - d. Pengawasan prosedur dari satu proses ke proses lainnya
4. **Follow Up**, sebagai tahap terakhir untuk menemukan cacat produk, hambatan, dan kesalahan selama proses produksi, mengukur kinerja actual dan mendorong kelancaran produksi dengan meminimalkan kerusakan.

Bulan	2021		2022	
	Prod uksi (Unit)	Vol Penju alan (Unit)	Prod uksi (Unit)	Vol Penj uala n (Unit)
Januar i	2965	2835	2941	2742
Febru ari	2292	2117	2596	2430
Maret	2642	2520	2276	2109
April	2522	2414	2160	1997
Mei	2664	2479	2065	1905
Juni	2930	2777	2896	2782
Juli	2602	2433	2112	1952
Agust us	2177	2042	2025	1836
Septe mber	2559	2447	2514	2405
Oktob er	2313	2581	2062	1952
Nove mber	2801	2683	2502	2385
Dese mber	2941	2715	2533	2365

Sumber : PT. Growth Sumatra Industri (2023)

Dilihat dari hasil perhitungan di atas menunjukkan bahwa ratio produktivitas total dalam ukuran kuantitas fisik pada masukan tenaga kerja, bahan baku dari tahun 2020 ke tahun 2021 mengalami kenaikan sedangkan pada tahun 2022 mengalami penurunan. Untuk ratio produktivitas energi dari tahun 2020 ke tahun 2021 tetap sedangkan tahun 2022 mengalami penurunan hal ini menunjukkan bahwa produktivitas tahun 2020 dan 2021 sudah baik sedang tahun 2022 produktivitasnya menurun dan dikatakan bahwa kinerja perusahaan pada tahun 2022 tersebut kurang bagus.

Sedangkan tahun 2020 dan 2021 sudah bagus.

Biaya Mutu Perusahaan

Penilaian mutu dan perbaikan produk yang diterapkan PT. Growth Sumatra Industri tidak sesuai dengan spesifikasinya. Namun biaya mutu tersebut belum diklasifikasikan dan belum dilaporkan secara terpisah sebagai suatu alat ukur untuk menilai keberhasilan perusahaan dalam meningkatkan mutu produk. PT. Growth Sumatra Industri telah mengeluarkan biaya perbaikan mesin, biaya *test run ability*, biaya perbaikan produk cacat, biaya *claim customer*, biaya personil inspeksi, biaya pelatihan dan data penjualan yang disajikan pada tabel di bawah ini :

Tabel Data Penjualan

Tahun	Jumlah Penjualan (ton)	Harga Jual / Ton (Rp)	Total Harga Jual (Rp)
2020	253,688.19	6.375.000	1.617.261.000.000
2021	260,347.71	6.375.000	1.659.712.125.000
2022	209,505.98	7.500.000	1.475.844.375.000

Sumber Data : PT. Growth Sumatra Industri Medan

Sebab Masalah yang ada di perusahaan yaitu :

1. Perusahaan belum menganalisis biaya mutu dari tahun ke tahun karena bagian produksi belum melaksanakan pengukuran dan pelaporan biaya mutu.

2. Perusahaan kurang memperhatikan biaya mutu dan kurang memperhatikan hubungannya pengukuran dan pelaporan biaya mutu dengan penilaian kinerja produktivitas perusahaan.

Sumber Data : PT. Growth Sumatra Industri Medan (Diolah)

Akibat Masalah yang ada di perusahaan yaitu :

Pengukuran Produktivitas

Hal ini dapat memudahkan karyawan operasional menentukan kinerja produktivitasnya sehingga mudah mereka pahami sebagai ukuran kinerja. Karena perusahaan memusatkan usahanya hanya terhadap penggunaan masukan tertentu saja, sedangkan untuk kepentingan pengendalian operasionalnya sering kali standard kinerjanya bersifat jangka pendek. Rasio produktivitas dapat diukur dengan dua ukuran, pertama ukuran produktivitas operasional jika keluaran dan masukan yang digunakan dalam kuantitas fisik, kedua dengan ukuran produktivitas keuangan jika keluaran dan masukan dalam bentuk rupiah. Pengukuran Produktivitas PT. Growth Sumatra Industri Medan terhitung Tahun 2020 – 2022.

1. Perusahaan tersebut kurang tahu perkembangan kualitas produk yang dihasilkan dan jumlah produk cacat dari tahun ke tahun.
2. Perusahaan tersebut kurang tahu perkembangan penilaian kinerja bagian produksi dari tahun ke tahun, apakah kinerjanya bagus atau jelek.

Bukti Masalah yang ada di Pada PT. Growth Sumatra Industri Medan yaitu persentase biaya mutu terhadap penjualan dari tahun 2020 dan 2021 sudah mencapai level yang ditargetkan yaitu 2,5% dari penjualan akan tetapi pada tahun 2022 mengalami kenaikan sehingga tidak bisa mencapai level yang ditargetkan. Biaya mutu yang terjadi pada perusahaan dapat dilihat pada tabel berikut :

Tahun 2020

- Jumlah produksi = 253767.3 ton
- Jumlah jam tenaga kerja= 8 jam x 365 hari
- Jumlah produksi = 253767.39 ton
- Jumlah jam tenaga kerja= 8 jam x 365 hari = 2920 jam tenaga kerja
- Harga jual produk = 750\$/ton = Rp 6375000/ton = (750\$ x Rp 8500)
- Upah tenaga kerja= Rp 4326.9/jam
- Produktivitas operasional = 767,39 ton/jumlah tenaga kerja
- Produktivitas keuangan = 39 x 6.375.000/4326,9 =

Tabel % Biaya Mutu Terhadap Penjualan

Tahun	Total Biaya Mutu (Rp)	Penjualan (Rp)	% dari Penjualan
2020	34.783.798.500	1.617.261.000.000	2,15%
2021	35.776.119.000	1.659.712.125.000	2,16%
2022	52.380.695.000	1.475.844.375.000	3,55%

Rp.373.885.943 / jam

Tahun 2021

- Jumlah produksi = 260.432,70 ton
- Jumlah jam tenaga kerja = 2920 jam tenaga kerja
- Harga jual produk = Rp. 6.375.000/ton
- Upah tenaga kerja = Rp.5.000/jam
- Produktivitas operasional = 260.432,70 ton/
- Jumlah tenaga kerja = 89,19 ton/jam
- Produktivitas keuangan = $260.432,70 \times 6.375.000 / 5.000 =$ Rp.332.051.693 / jam

Tahun 2022

- Jumlah produksi = 209.617,99 ton
- Jumlah jam tenaga kerja = 2920 jam tenaga kerja
- Harga jual produk = Rp. 7500 x 10.000 = Rp7.500.000
- Upah tenaga kerja = Rp.5769,2/jam
- Produktivitas operasional = 209.617,99 ton/
- Jumlah tenaga kerja = 71,79 ton/jam
- Produktivitas keuangan = $209.617,99 \times 7.500.000 / 5769,2 =$ Rp.272.504.480 / jam

Dilihat dari hasil perhitungan tahun

2020 ke tahun 2021 mengalami kenaikan jika menggunakan ukuran produktivitas operasionalnya akan tetapi dalam ukuran keuangan mengalami penurunan dikarenakan jumlah produksi tahun 2021 meningkat sedangkan jumlah jam tenaganya tetap dan upah tenaga kerjanya meningkat, sehingga mengalami penurunan dalam bentuk rupiah dan mengalami kenaikan dalam bentuk operasionalnya. Sedangkan tahun 2021 ke tahun 2022 mengalami penurunan dalam bentuk ukuran operasional maupun keuangannya.

PEMBAHASAN

Besarnya biaya pencegahan dan biaya penilaian dapat diartikan bahwa upaya peningkatan mutu lebih ditekankan pada pencegahan cacat berarti semakin cepat biaya dikeluarkan untuk menilai cacat sejak awal proses maka upaya penilaian mutu dianggap lebih efektif, sehingga produk cacat yang terjadi dapat dideteksi dan dapat menghindari sumber daya yang terbuang.

Berdasarkan hasil analisis perbandingan biaya mutu pada PT. Growth Sumatra Industri Medan dapat diketahui bahwa :

1. Penurunan biaya kegagalan, perusahaan perlu melihat dan mencari penyebabnya, misalnya peningkatan pemahaman mutu produk itu sendiri, pemeliharaan mesin dan *sparepart* dengan baik, pelatihan mutu yang lebih intensif, mengaktifkan upaya penilaian mutu pada awal proses

produksi dan meningkatkan upaya perbaikan dalam pengiriman produk ke konsumen.

2. Pemborosan biaya juga terjadi di perusahaan. Data dari hasil penelitian ini didapatkan melalui wawancara yang dilakukan informan. Berdasarkan wawancara yang dilakukan penulis terhadap karyawan di PT.Growth Sumatra Industri Medan maka peneliti mendiskripsikan hasil wawancara sebagai berikut :

Berdasarkan hasil wawancara informan :

1. Bapak Supiandi (Pimpinan perusahaan)
PT. Growth Sumatra Industri merupakan perusahaan manufaktur dibawah pengelolaan badan usaha Penanaman Modal Dalam Negeri (PMDN Sumatera Utara yang bergerak di bidang pengolahan dan peleburan biji besi serta pengecoran baja. Hasil produksi seperti besi beton, besi bulat, besi ulir, besi kotak, besi siku, besi as, billet, besi WF, wire rod, kawat baja dan lainnya sesuai pesanan klien.

Volume produksi sangat penting dalam perusahaan karna produk yang dihasilkan melalui proses transformasi dari sumber daya menjadi *output* yang diinginkan perusahaan. Volume produksi sangat bermanfaat untuk mengetahui naik turunnya penjualan, jika terjadi ketidakstabilan di PT.Growth Sumatra Industri seperti kinerja operasi mesin yang kurang optimal dan para

karyawan urang teliti dalam pemeliharaan mesin.

2. Bapak Lubis Tarigan (Kepala Bagian Pabrik)

PT. Growth Sumatra Industri memiliki beberapa jenis mesin yaitu EAF (*Electric Arc Furnance*), *Unit Continuous Casting Machine* (CCM), *Ladle, Tundish, Hydraulic Shear Machine, Reheating Furnance, Rolling Mill Machine, Flying Shear Machine, Cooling Bed, Shapping Machine etc.* Perawatan mesin dilakukan dengan cara

perawatan mesin secara regular, memodifikasi/ penambahan peralatan untuk menjamin produk yang dihasilkan bebas cacat, menggantikan *spare part* atau *overhoul* mesin secara total dan lain-lain.

Ketentuan jam kerja di PT. Growth Sumatra Industri terdiri dari 2 bagian yaitu:

- a. Karyawan bagian kantor, terdiri dari 1 *shift* kerja.

	Senin - Kamis	Jumat	Sabtu
Kerja Aktif	08.30 - 12.00 WIB	08.30 - 12.00 WIB	08.30 - 12.00 WIB
Istirahat	12.00 - 13.00 WIB	12.00 - 14.00 WIB	
Kerja Aktif	13.00 - 16.30 WIB	14.00 - 16.30 WIB	

- b. Karyawan Bagian Produksi, terdiri dari 3 *shift* kerja

Shift A (pagi)	06.00 - 12.00 WIB
Shift B (Sore)	14.00 - 22.00 WIB
Shift C (Malam)	22.00 - 06.00 WIB

Setiap karyawan bagian produksi akan

mengalami pergantian shift pada setiap pertengahan bulan dan akhir bulan, yaitu karyawan dari shift A pindah ke shift B, dari shift B pindah ke shift C dan dari shift C pindah ke shift A, demikian seterusnya.

Adapun tahapan perencanaan produksi yang dilakukan perusahaan sesuai urutan dari *routing*, penjadwalan, pengiriman, dan *follow up*. PT. Growth Sumatra Industri memperbaiki kegagalan dengan meningkatkan pemahaman mutu produk dengan menganalisis penyebab produk gagal, pemeliharaan mesin dan *spare part* dengan baik, pelatihan mutu yang lebih intensif, mengefektifkan upaya penilaian mutu pada awal proses produksi dan meningkatkan upaya perbaikan dalam pengiriman produk ke konsumen.

3. Bapak Rudi Turisno (Devisi Keuangan)

Biaya yang dikeluarkan PT. Growth Sumatra Industri mencakup biaya perbaikan mesin, biaya *test run ability*, biaya perbaikan produk cacat, biaya *claim customer*, biaya personil inspeksi, biaya pelatihan. Biaya-biaya tersebut dikeluarkan untuk menguji standar kualitas, untuk mencegah produk rusak, karena kesalahan atau tidak sesuai, dilakukan pada awal proses sehingga bisa menurunkan biaya kerusakan dan biaya penilaian.

KESIMPULAN

1. Biaya mutu penjualan PT. Growth Sumatra Industri Medan dari tahun 2020 dan 2021 sudah mencapai level yang ditargetkan yaitu 2,5% dari penjualan. Akan tetapi mengalami kenaikan tahun 2022 sehingga tidak bisa mencapai level yang ditargetkan.
2. Ratio produktivitas total dalam ukuran kuantitas fisik pada masukan tenaga kerja, bahan baku dari tahun 2020 ke tahun 2021 mengalami kenaikan sedangkan tahun 2022 mengalami penurunan.
3. Ratio produktivitas energi dari tahun 2020 ke tahun 2021 tetap sedangkan tahun 2022 mengalami penurunan, hal ini menunjukkan bahwa produktivitas tahun 2020 dan 2021 sudah baik sedang tahun 2022 produktivitasnya menurun dan dikatakan bahwa kinerja perusahaan pada tahun 2022 tersebut kurang bagus. Sedangkan tahun 2020 dan 2021 sudah bagus.

DAFTAR PUSTAKA

- Bunyamin. 2021. *Manajemen Pemasaran*. Malang: CV. Lestari Nusantara Abadi.
- Derama, Trisda. 2022. *Monograf Penggunaan Analisis SWOT dan Metode Waspas*. Jawa Tengah: Penerbit Lakeisha.
- Effendi, Nur Ika. Dkk. 2022. *Strategi Pemasaran*. Padang Sumatera Barat: PT. GlobalEksekutif Teknologi.
- Haque, Marissa Grace Fawzi. dkk. 2021. *Strategi Pemasaran Konsep, Teori, dan Implementasi*. Tangerang

- Selatan: Pascal Books.
- Mamik. 2015. *Metodologi Kualitatif*. Sidoarjo. Zifatama Publisher
- Nuraini Fajar. 2016. *Teknik Analisis SWOT (Pedoman menyusun strategi yang efektif dan efisien serta cara mengelola kekuatan dan ancaman)*. Yogyakarta: Quadrant.
- Soemohadwidjojo, Arini, T. 2017. *KPI Key Performanve Indicator untuk Perusahaan Industri*. Jakarta: Raih Asa Sukses.
- Sugiyono 2016. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: PT. Alfabeta.
- Suprpto, Rifqi dan Zaky Wahyuddin Azizi. 2020. *Buku Ajar Manajemen Pemasaran*. Ponorogo: Myria Publisher.
- Yatminiwati, Mimin. 2019. *Manajemen Strategi*. Lumajang: PressWidya Gama.

