

ABSTRAK

PT Salim Ivomas Pratama, Tbk, saat ini sedang mengalami ketidakcocokan antara rencana produksi dengan aktual produksi. Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi penyebab dari ketidakcocokan melalui analisis proses perencanaan penjualan dan operasi perusahaan serta memberikan masukan pada perusahaan untuk meningkatkan performa perusahaan. Penelitian ini menggunakan perbandingan antara kerangka teoritis proses perencanaan penjualan dan operasi dengan aktual yang dilakukan oleh perusahaan. Penelitian menggunakan data primer berupa wawancara dengan narasumber yang langsung berhubungan dengan proses tersebut baik dari sisi manajemen maupun lapangan/operasi dan analisis data sekunder berupa dokumen perusahaan. Temuan dari penelitian ini menunjukkan bahwa perusahaan sudah memiliki prosedur untuk proses perencanaan penjualan dan operasi namun masih efektif karena belum melakukan pengukuran pada akurasi ramalan permintaan.

Kata Kunci: Proses Perencanaan Penjualan dan Operasi, Akurasi Ramalan Permintaan, Minyak Goreng, Pengukuran Performa



ABSTRACT

PT. Salim Ivomas Pratama Tbk is currently facing mismatch between production planning and actual production. This research aims to identify the cause of mismatch by analyzing company's sales and operation planning process. This Research also aims to give advice to improve their sales and operation planning process. This research is done by comparing company's actual sales and operations planning process with theoretical framework. Primary data is collected through interviews of key person involved in the process whereas secondary data is collected through company documents. Finding of this research shows that company already have procedures for sales and operations planning. However, the process is not yet effective due to company has not done measurements for demand forecast accuracy.

Key Words: Sales and Operations Planning, Demand Forecast Accuracy, Cooking Oil, Performance measurements