

BAB I

PENDAHULUAN

1. Latar Belakang Masalah

Pada saat ini bangsa Indonesia masih mengalami krisis ekonomi yang menyebabkan lesunya perekonomian. Hal ini menimbulkan suasana yang tidak *kondusif* dan berdampak negatif kepada hampir semua dunia usaha, seperti usaha jasa konstruksi (kontraktor) maupun jasa pengadaan (produsen/supplier) material konstruksi. Khususnya untuk para produsen kejadian ini mengakibatkan *berfluktuasinya* permintaan pasar yang terkadang di luar dugaan. Hal ini setidaknya membuat para pengusaha haruslah lebih berhati-hati dalam menjalankan usahanya sehingga dapat meraih keuntungan.

Pada umumnya kegagalan dalam menjalankan suatu usaha pengadaan barang adalah kurangnya perencanaan yang matang. Hal ini dapat dilihat dari sebahagian pengusaha yang hanya melihat perkembangan pasar dalam jangka waktu yang singkat atau hanya mengikuti kecenderungan (trend) pasar saja tanpa mengkajinya lebih jauh, sehingga tidak jarang usaha yang mereka jalankan tidak bertahan lama. Sangat besar kemungkinan para pengusaha tersebut hanya dapat meraih keuntungan beberapa saat saja, dan ketika pasar mengalami kejenuhan ataupun penurunan harga karena persaingan yang makin ketat maka banyak yang mengalami kerugian.

Untuk meraih keuntungan dalam menjalankan usaha haruslah direncanakan dengan perhitungan yang matang berdasarkan atas studi kelayakan yang meliputi antara lain *survey* pasar, lokasi, penyediaan bahan, tenaga kerja, dan yang tak kalah pentingnya adalah kemampuan memprediksi permintaan pasar. Tujuannya agar pengusaha mampu memperkirakan hal - hal yang mungkin terjadi dan besarnya resiko yang akan dihadapinya dalam mencapai tujuan dari usaha tersebut.

Sehubungan dengan hal yang telah diuraikan di atas, maka seorang pengusaha haruslah mampu membuat suatu prediksi permintaan pasar yang lebih tepat dan akurat sehingga mendekati permintaan yang sebenarnya. Hal ini berkaitan dengan resiko besarnya jumlah sisa produksi yang dipasarkan, sehingga pengusaha dituntut untuk meminimalisasikan kelebihan produksi (*overstock*) yang dapat mengurangi laba. Pada umumnya peramalan kapasitas produksi ini berpedoman pada data - data pemasaran beberapa waktu sebelumnya

Hal yang tak kalah pentingnya untuk meraih keuntungan yang *optimal* adalah penggunaan statistik persentase jumlah produksi yang memenuhi target pemasaran. Hal ini mempunyai suatu hubungan sebab akibat (*causal*), yakni produksi yang tidak sesuai target pemasaran atau terjual melebihi waktu yang diharapkan mengakibatkan berkurangnya laba yang diraih.

Melihat betapa pentingnya permasalahan seperti yang telah diuraikan di atas maka penulis berminat untuk melakukan studi kasus tentang : **Prediksi Kapasitas dan Biaya Produksi Batako Serta Optimalisasi Keuntungan Berdasarkan Probabilitas Di**