

RINGKASAN

Penelitian ini merupakan penelitian studi kasus dengan metode survei yang bertujuan untuk mencari informasi mengenai kapasitas produksi produk kasur busa dari PT Buana Spring Foam yang berada di Purwokerto. Penelitian ini mengambil judul “Analisis Perencanaan Kapasitas Produksi dengan Metode *Rought Cut Capacity Planning* (RCCP) pada Pembuatan Produk Kasur Busa (Studi pada PT Buana Spring Foam di Purwokerto)”.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui kemampuan kapasitas produksi terhadap permintaan konsumen. Produk kasur busa ini memiliki empat jenis produk, yaitu gold, silver, standar, dan ekonomi. Produk ini dibagi menjadi dua merek, yaitu merek bigfoam untuk jenis gold, silver, dan standar, sedangkan merek bola dunia untuk jenis ekonomi.

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis data yang telah dilakukan oleh peneliti menunjukkan bahwa: (1) peramalan yang dilakukan menghasilkan data yang lebih rendah dari tahun sebelumnya, metode yang digunakan adalah metode *trend* untuk jenis gold, metode pemulusan dengan musiman untuk jenis silver, metode *moving average* untuk jenis standar, dan metode pemulusan dengan musiman untuk jenis ekonomi, (2) perencanaan agregat menggunakan metode tenaga kerja tetap dan metode transportasi dengan hasil total biaya yang sama, (3) hasil dari Jadwal Induk Produksi menyatakan bahwa permintaan untuk produk kasur busa dapat dipenuhi secara keseluruhan, (4) analisis *Rought Cut Capacity Planning* menyatakan bahwa kapasitas jam tersedia mampu memenuhi kapasitas terpakai.

Implikasi dari kesimpulan diatas yaitu diharapkan PT Buana Spring Foam melakukan prediksi terhadap permintaan produk menggunakan metode peramalan yang sesuai dengan pola data permintaan, sehingga perusahaan dapat mengetahui jumlah barang yang harus diproduksi. PT Buana Spring Foam dapat membuat Jadwal Induk Produksi, sehingga perusahaan mengetahui secara lebih terperinci jadwal produksi kapasitas perusahaan terhadap kapasitas permintaan. Serta perusahaan dapat menambah kerjasama dengan daerah diluar dari daerah penjualan yang sekarang, sehingga perusahaan dapat menambah daerah penjualan dan tidak mengalami penumpukan pada gudang dan tidak melakukan *slow moving*.

SUMMARY

This research is a case study with a survey method that aims to found information about the production capacity of bed foam products from PT Buana Spring Foam Purwokerto. the title of this research is "Analysis of Production Capacity Planning with the Method Rought Cut Capacity Planning (RCCP) for Making Foam Mattress Products (Study at PT Buana Spring Foam in Purwokerto)".

The purpose of this study is to determine the ability of production capacity for consumer demand. This bed foam product has four type of product is gold, silver, standard, and economy. This product is divided into two brand from the bigfoam brand for gold, silver, and standard, while the world brand for the economy.

Based on the result of research and data analysis was writing from author is show that: (1) result of forecasting in lower data than before year, the methoding use the trendy for gold type, smoothing method for season silver type, method moving average for standard types, and smoothing methods season for economic types, (2) aggregate planning to use fixed labor method and transportation method with the same total cost results, (3) the result of the Master Production Schedule state that demand for bed foam products can be all cover it, (4) analysis Rought Cut Capacity Planning state is that available hour capacity is able to meet the used capacity.

The implication of conclusion is expected that PT Buana Spring Foam predict the demand for products using a forecasting method that matche the demand data pattern, so the company can found out the number of items that must be produced. PT Buana Spring Foam can created a Master Production Schedule, so the company knew in more detail the production schedule of the company is capacity to demand capacity. And company can have another cooperation with regions outside of the current sales area, so that the company can add to the sales area and not experience a build up in the warehouse and haven't slow moving.