

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

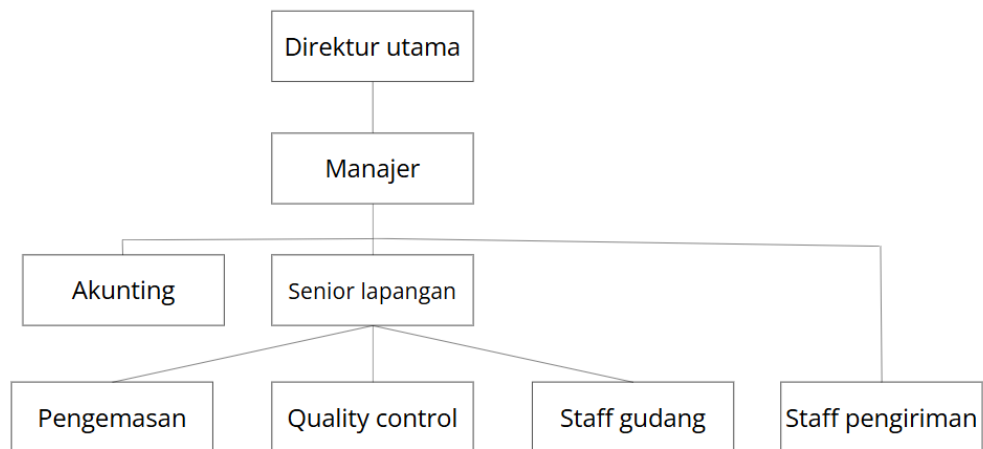
Perkembangan industri otomotif di Indonesia khususnya di sektor sepeda motor telah menciptakan peluang bisnis yang dapat dijalankan. Dari data Asosiasi Industri Sepeda Motor Indonesia (AISI), jumlah kendaraan bermotor, terutama sepeda motor, terus meningkat secara eksponensial. Peningkatan ini didorong oleh tingginya permintaan akan alat transportasi yang dinilai efisien serta mudah untuk digunakan di tengah jalan yang padat. Perkembangan jumlah kendaraan bermotor tersebut membuat salah satu bisnis yang tumbuh seiring dengan meningkatnya jumlah pengguna sepeda motor adalah penjualan dan distribusi ban. Sentral Jaya Ban, yang berlokasi di Muktiharjo Semarang Timur, Kota Semarang, merupakan salah satu contoh usaha yang berhasil memanfaatkan peluang dunia otomotif ini. Sentral Jaya Ban berawal dari sebuah tempat cuci mobil yang mengalami transformasi signifikan pada tahun 2008 ketika memutuskan untuk mengubah fokus bisnisnya menjadi penjualan ban sepeda motor. Keputusan yang diambil ini diambil sebagai respons terhadap meningkatnya permintaan akan ban sepeda motor di wilayah Semarang dan sekitarnya.

Sentral Jaya Ban menjalin kerjasama dengan pemasok utama yaitu CV ISO Semarang untuk melakukan *supply* ban sepeda motor dari pabrik tersebut sesuai dengan permintaan dan tipe yang diminta oleh Sentral Jaya Ban. Penerimaan ban oleh CV ISO belum sampai dalam proses *packaging*, Sentral Jaya Ban perlu melakukan uji kelayakan visual sebelum di proses pengemasan menggunakan palstik. Pengemasan ban ini dilakukan satu per satu dan dibungkus oleh plastik merk Black Ring dan diberikan stiker yang berisi ukuran dan tipe ban. Terdapat beberapa ukuran ban sepeda motor yang diproduksi, antara lain ukuran diameter, lebar, dan ketebalan bannya. Pelanggan toko ini cenderung tidak dapat diprediksi dalam melakukan pemesanan—baik dari sisi jumlah, ukuran, maupun waktu pemesanan. Terkadang pesanan datang secara mendadak dan dalam jumlah besar, sementara di saat lain jumlah pesanan bisa sangat sedikit. Ketika pesanan datang dalam jumlah besar, keterbatasan sistem penyimpanan dan manajemen stok menjadi kendala utama yang menyebabkan proses pengemasan tidak bisa dilakukan secara cepat.

Proses *picking* yang terdiri dari aktifitas memilih ban sesuai pemesanan konsumen dan *packing* sebagai aktivitas pengemasan ban dengan label menjadi menyita waktu, dikarenakan ban disimpan dengan sistem tumpuk yang tidak terorganisir berdasarkan jenis, ukuran, atau frekuensi keluar barang. Hal ini menyebabkan karyawan harus membongkar tumpukan ban terlebih dahulu untuk menemukan ban yang dicari, yang tentunya memperlambat waktu kerja. Selain itu, tidak adanya sistem label atau kode identifikasi pada masing-masing ban, serta tidak tersedianya layout penyimpanan yang terstruktur, membuat proses pencarian ban menjadi semakin tidak efisien.

Di sisi lain, kurangnya prosedur kerja yang baku (SOP) dalam proses pengecekan, pengemasan, dan pengelompokan ban juga menambah kompleksitas permasalahan. Karyawan bekerja berdasarkan kebiasaan dan pengalaman masing-masing, tanpa standar alur kerja yang konsisten. Akibatnya, kesalahan *picking*, keterlambatan, dan penumpukan pekerjaan sering terjadi, terutama pada jam sibuk.

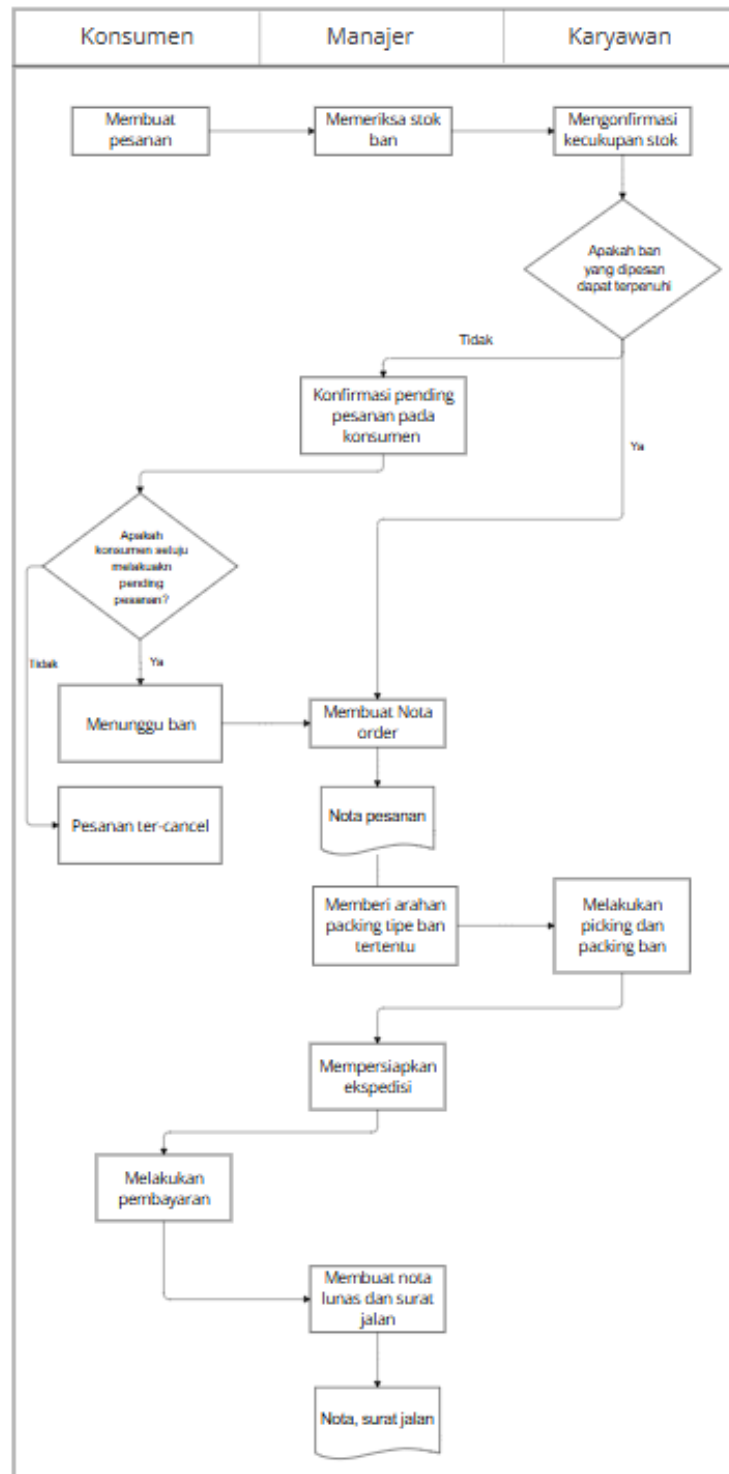
1.1.2. Struktur Organisasi



Gambar 1. 1. Struktur Organisasi Sentral Jaya Ban

Gambar 1. 1. merupakan struktur organisasi dari Sentral Jaya Ban, di mana toko retail itu sendiri dikepalai oleh direktur utama, pemilik dari Sentral Jaya Ban, kemudian manajer yang melakukan pengawasan terhadap stok, penerimaan pesanan, pencatatan pesanan dan material. Manajer juga ditugaskan untuk menyampaikan hasil dan keadaan penjualan kepada direktur. Akunting bertugas melakukan pencatatan arus masuk dan keluar keuangan toko. Untuk karyawan yang bertugas mengurus produk ban sendiri yaitu senior lapangan yang sudah bekerja lama di Sentral Jaya Ban, bertugas dalam membimbing dan melakukan pengawasan pada pengendalian kualitas ban, pengemasan, dan penyimpanan.

1.1.3. Proses Binsis



Gambar 1.2. Proses Bisnis



Gambar 1.3. Proses mengerok ban

Pengerokan ban dilakukan setelah ban diunloading dan dilakukan oleh 1-2 orang di dekat proses *unloading* ban. Proses pengerokan ini membutuhkan 70 hingga 90 detik, pada proses mengerok ban, karyawan membuang rambut-rambut ban dari supplier yang masih terlalu panjang dan tidak rapi. Pada proses ini, karyawan tidak menggunakan mesin namun alat berupa pisau bergerigi untuk membuang sisa karet pada hil ban dan rambut karet. Pengerokan ban dilakukan sekaligus karyawan melakukan *quality control* apakah ban yang datang dari supplier rusak seperti kembang atau *penyok*.

Proses bisnis utama mereka meliputi penerimaan pasokan ban, pengemasan (*packaging*), dan distribusi ke pelanggan. Pendistribusian ban sepeda motor oleh Sentral Jaya Ban bukan hanya berada dalam lingkup kota dan Kabupaten Semarang, melainkan hampir ke semua kota di Jawa Tengah hingga ke luar provinsi. Distribusi ban ini dikirimkan ke toko ban lainnya yang menjual ban eceran. Dalam menjalankan usahanya, Sentral Jaya Ban telah memiliki beberapa pelanggan yang terus menerus membeli ban dalam jumlah ribuan dalam satu bulan yang dikirim ke Sumatra dan Kalimantan Tengah. Penjualan ke luar provinsi ini menggunakan transportasi truk yang disediakan oleh Sentral Jaya Ban. Terdapat 1 truk yang disediakan oleh Sentral Jaya Ban untuk mengantar ban di dalam Provinsi Jawa, selebihnya konsumen yang mengatur ekspedisi di luar Pulau Jawa.

1.2. Penelusuran Masalah

Dalam proses penelusuran masalah pada Toko Sentral Jaya Ban, telah dilakukan wawancara kepada beberapa stakeholder, mulai dari direktur, manajer, hingga staff operasional dan konsumen. Berdasarkan hasil wawancara tersebut, ditemukan berbagai persoalan yang berkaitan dengan keterlambatan pengiriman, ketidakteraturan dalam proses pengecekan, pengemasan, hingga penataan barang.

Direktur menyampaikan bahwa keluhan dari konsumen cukup sering terjadi, khususnya mengenai keterlambatan pengiriman yang melewati batas waktu atau jatuh tempo. Konsumen biasanya menyampaikan keluhan langsung kepada manajer atau direktur, apalagi jika pelanggan tersebut memiliki hubungan dekat. Untuk menyelesaikan masalah ini, pihak manajemen biasanya menawarkan pengembalian produk, pengembalian dana sebagian, atau permintaan maaf secara langsung.

Manajer menyampaikan bahwa jumlah penjualan ban setiap bulan tidak menentu, berkisar antara 3.000 hingga 5.000 ban. Namun, keterbatasan tenaga kerja dan waktu menyebabkan karyawan tidak dapat selalu memenuhi permintaan tersebut. Proses pemeriksaan ban hingga tahap pengemasan memakan waktu lama karena tidak adanya sistem kategorisasi ukuran dan jenis kembangan ban. Ban dengan ukuran dan jenis yang berbeda sering tercampur, sehingga menyulitkan proses picking.

Penataan barang dilakukan secara acak dan tidak berdasarkan jenis ban. Rak penyimpanan digunakan tanpa layout yang jelas, sehingga menyebabkan proses pencarian ban menjadi tidak efisien. Penumpukan ban secara zig-zag dan tidak adanya rak khusus untuk ban cacat atau tidak lolos *quality control* memperburuk kondisi penataan dan menimbulkan risiko kesalahan dalam proses distribusi.

Belum terdapat standar operasional prosedur (SOP) atau instruksi kerja yang jelas untuk proses pengecekan, pengemasan, dan penataan ban. Manajer mengakui bahwa belum ada arahan formal dari atasan mengenai hal ini. Bahkan, area penyimpanan tidak dibersihkan secara rutin. Pembersihan tempat penyimpanan terakhir kali dilakukan sekitar empat bulan yang lalu. Kardus-kardus dibiarkan menumpuk, dan tidak semua area digunakan secara maksimal karena tidak ada sistem penataan yang terstruktur.

Menurut staff gudang, ban yang belum dikemas tidak diberi kategori dengan baik, sehingga saat akan diberikan stiker, terjadi kesalahan dalam identifikasi ukuran. Proses identifikasi dilakukan hanya berdasarkan warna pada kemasan: hitam untuk ban depan dan coklat untuk ban belakang. Hal ini tidak cukup membantu dalam mengenali ukuran dan jenis ban secara spesifik.

Permintaan ban yang bervariasi dan belum ada *layout* pasti sebelum melakukan pengemasan ban menimbulkan permasalahan pada proses *picking* dan *packing*. Karyawan harus melakukan pengecekan ban terus menerus sebelum menempelkan label tipe sehingga hal ini menimbulkan waktu *packing* bertambah karena proses verifikasi berulang.

Manajemen penyimpanan yang dinilai tidak efisien dikarenakan produk ditumpuk secara menyilang tanpa penggolongan berdasarkan tipe dan ukuran, penumpukkan ban yang tidak beraturan ini menyebabkan kesulitan dalam pemilihan ban sebelum pengemasan dan meningkatkan risiko kesalahan dalam pengambilan produk.



Gambar 1.4 Proses Pengemasan Ban

Dari gambar 1.4., belum terdapat pengelompokan tipe dan ukuran ban ini menyebabkan tempat menjadi berantakan dan menghambat proses operasional *packing* ban.



Gambar 1.5. Rak yang Tidak Digunakan

Selain beberapa tipe dan ukuran ban yang dicampur sebelum dan sesudah dikemas, rak khusus ban tubless banyak yang tidak digunakan sehingga dinilai menghabiskan tempat tanpa digunakan secara maksimal, padahal, rak ban dua tingkat ini dapat dimanfaatkan untuk menaruh tipe ban yang tidak diproduksi terlalu banyak, sehingga membuat ruang penyimpanan menjadi lebih longgar.

Di sisi lain keterbatasan teknologi dalam pengelolaan Inventaris, di mana sistem pencatatan dan perhitungan arus masuk dan keluar barang masih dilakukan secara manual atau dengan teknologi yang sudah ketinggalan. Proses pengecekan stok secara manual ini menjadi terhambat karena peletakkan ban dengan *layout* yang berubah-ubah. Hal ini juga bisa menyebabkan risiko kesalahan manusia (*human error*) dalam pencatatan meningkat, yang dapat menyebabkan ketidakakuratan data persediaan.

1.3. Rumusan Masalah

Berdasarkan hasil observasi di Toko Sentral Jaya Ban, karyawan mengalami kesulitan dalam mencari stok ban. Akibatnya, jumlah ban yang berhasil dikemas tidak mampu memenuhi permintaan konsumen.

1.4. Tujuan Tugas Akhir

Meningkatkan jumlah unit ban yang berhasil dikemas per harinya dengan meminimalkan waktu proses packing, picking, dan picking order yang dibuktikan melalui uji signifikansi Anova atau t menggunakan software Minitab ($P\text{-value} < 0.05$)

1.5. Batasan

Dalam pembuatan tugas akhir ini, terdapat beberapa batasan diantaranya:

- a. Analisis pada pengerjaan tugas akhir dibatasi pada optimalisasi ruang gudang yang ada, tanpa mempertimbangkan ekspansi fisik gudang.
- b. Analisis dan usulan yang diberikan mempertimbangkan dana dan teknologi yang ada di Toko Sentral Jaya Ban.

