

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Dalam suatu perusahaan, hal yang menjadi faktor utama dalam menentukan metode penjualan yang tepat adalah dilihat dari permintaan *customer* yang datang untuk membeli. Keinginan *customer* tidak dapat dikendalikan oleh suatu perusahaan, tetapi perusahaan dapat mengikuti keinginan atau *trend* dari *customer*. Hal tersebut menyebabkan terjadinya permintaan *customer* yang tidak pasti. Ketidakpastian permintaan dapat menyebabkan perusahaan salah mengambil strategi penjualan sehingga mendapatkan kerugian. Permintaan yang tidak dapat terpenuhi sebagian besar disebabkan oleh persediaan barang di gudang. Sistem persediaan merupakan faktor penting dalam memenuhi permintaan. Apabila sistem yang diberlakukan pada suatu perusahaan tersebut telah tepat, maka permintaan *customer* dapat terpenuhi. Namun, kondisi sebaliknya dapat menyebabkan *customer* tidak jadi membeli atau disebut *lost sales*. *Lost sales* terjadi karena ketidakpercayaan *customer* terhadap perusahaan tersebut karena tidak dapat memenuhi permintaannya. Untuk menghindari adanya *lost sales* diperlukan peramalan permintaan yang baik agar dapat menyediakan stok persediaan sesuai dengan kebutuhan *customer*.

CV Visual Inside merupakan perusahaan yang menyediakan kebutuhan barang konstruksi, seperti panel baliho, reklame, elektrik, etalase, dan rak jualan. Selain menyediakan barang konstruksi, perusahaan ini juga melayani dalam pemasangan barang tersebut dengan proses yang memakan waktu 1 bulan untuk pemasangannya. Bisnis tersebut dilakukan dengan bekerja sama pada suatu perusahaan retail (PT XYZ) untuk menyediakan barang-barang konstruksi untuk penyokong penjualan pada PT XYZ. Apabila PT XYZ akan membuka toko baru, PT XYZ akan memesan barang-barang konstruksi kebutuhan toko pada CV Visual Inside. Permintaan akan adanya toko baru yang dilakukan oleh PT XYZ tidaklah pasti sehingga perusahaan ini harus menyiapkan stoknya kapanpun agar nantinya dapat memenuhi permintaan dari PT XYZ. Saat ini sistem yang sedang dijalankan dalam mengendalikan persediaan barang produksi adalah dengan menggunakan metode *min-max*. Perusahaan harus menyiapkan stok minimal untuk 2 stok, sedangkan maksimal adalah 4 stok toko.

Penelitian yang dilakukan pada CV Visual Inside melibatkan beberapa *stakeholder* dalam menganalisis permasalahan, yaitu direktur, produksi, *warehouse*, dan *customer*. Dari *stakeholder* yang terlibat, terdapat tiga *stakeholder* yang terpilih meliputi direktur, produksi, dan *warehouse*. Alasan tidak dipilihnya *stakeholder customer* adalah memerlukan izin dari perusahaan PT XYZ untuk dijadikan sebagai objek penelitian, sedangkan pada kasus penelitian ini tidak dibahas untuk permasalahan dari perusahaan PT XYZ. Permasalahan yang ditimbulkan tiap *stakeholder* saling ketergantungan satu dengan yang lain. Direktur menginginkan bahwa pemesanan dapat efektif karena biaya pesan yang dihasilkan tinggi dengan pemenuhan permintaan yang tepat waktu untuk menjaga kepuasan pelanggan atau *customer*, sedangkan produksi mengalami permasalahan bahwa produksinya terhenti karena barang jadi yang di gudang terlambat untuk dikirim sehingga keinginan direktur tidak dapat dipenuhi oleh bagian produksi. Untuk permasalahan *warehouse* adalah barang yang membeli pada *supplier* memiliki waktu tunggu yang menyebabkan barang menjadi terlambat terkirim sehingga pengiriman seluruh barang kepada pelanggan atau *customer* menjadi terlambat. Hal itu juga tidak memenuhi keinginan direktur sehingga mengalami pertentangan antar *stakeholder*.

Pada CV Visual Inside terdapat beberapa barang yang dibeli melalui *supplier* sehingga tidak melakukan produksi sendiri. Barang-barang yang dibeli melalui *supplier* lain adalah jenis barang elektrikal. Dengan demikian, perusahaan perlu mengendalikan barang yang diproduksi sendiri dengan barang yang membeli pada *supplier*. Sejauh ini perusahaan dapat mengendalikan persediaan barang yang diproduksi dengan menggunakan metode *min-max*. Apabila pada gudang tersisa 2 stok, perusahaan segera merencanakan produksi. Namun, untuk pembelian barang elektrikal kepada *supplier*, perusahaan melakukan pemesanan tergantung adanya permintaan dari *customer* dan *lead time* barang sampai ke perusahaan adalah 3 hari. Hal itu akan mengakibatkan barang akan terlambat sampai ke *customer* karena menunggu dari pengiriman barang dari *supplier* selama 3 hari di luar dari adanya permasalahan yang tidak dapat dikendalikan.

1.2. Penelusuran Masalah

Pada tahap ini akan dipetakan berdasarkan kepentingan masing-masing *stakeholder*. Direktur menginginkan bahwa pemesanan dapat berjalan efektif. Pada kepentingan *warehouse* ingin memperbaiki pembelian barang pada *supplier* karena barang terlambat dikirim. Kemudian, pada produksi menginginkan agar produksi dapat berjalan tanpa adanya penumpukan stok di dalam gudang.

Konflik kepentingan yang dialami masing-masing *stakeholder* menunjukkan pengendalian persediaan dalam gudang agar tidak terjadi keterlambatan barang sampai ke *customer*. Dengan konflik kepentingan yang disampaikan oleh masing-masing *stakeholder* menghasilkan permasalahan tidak adanya persediaan barang di gudang sehingga mengalami keterlambatan penyelesaian order sebesar 100%. Setiap ada permintaan perusahaan selalu mengalami keterlambatan. Keterlambatan tersebut disebabkan oleh *lead time* pengiriman barang. Dalam rangka menghindari kejadian tersebut, perusahaan harus memesan sebelum adanya permintaan ataupun menyiapkan persediaan untuk menghindari keterlambatan barang. Hal itu dikarenakan pemasangan barang-barang konstruksi membutuhkan beberapa komponen elektrik yang juga harus dipasang terlebih dahulu. Pada Tabel 1.1. menunjukkan keterlambatan barang yang dialami oleh perusahaan dalam memenuhi permintaan.

Tabel 1.1. Data Keterlambatan Barang

Bulan	Permintaan	Stok	Pesan/Tidak	Terlambat/Tidak
1	1	0	Pesan	Terlambat
2	2	0	Pesan	Terlambat
3	1	0	Pesan	Terlambat
4	0	0	Tidak	Tidak
5	3	0	Pesan	Terlambat
6	2	0	Pesan	Terlambat
7	2	0	Pesan	Terlambat
8	0	0	Tidak	Tidak
9	0	0	Tidak	Tidak
10	1	0	Pesan	Terlambat
11	2	0	Pesan	Terlambat
12	0	0	Tidak	Tidak
13	2	0	Pesan	Terlambat
14	1	0	Pesan	Terlambat
15	0	0	Tidak	Tidak
16	1	0	Pesan	Terlambat

Tabel 1.1. Lanjutan

Bulan	Permintaan	Stok	Pesan/Tidak	Terlambat/Tidak
17	1	0	Pesan	Terlambat
18	0	0	Tidak	Tidak
19	3	0	Pesan	Terlambat
20	0	0	Tidak	Tidak
21	0	0	Tidak	Tidak
22	0	0	Tidak	Tidak
23	0	0	Tidak	Tidak
24	1	0	Pesan	Terlambat

Apabila setiap bulan terdapat permintaan *customer*, perusahaan akan menghabiskan lebih banyak biaya untuk membayar biaya pemesanan. Terlebih lagi biaya material atau barang itu sendiri memiliki nominal yang cukup besar Rp19.668.582/stok elektrikal yang telah ditunjukkan pada Tabel 1.1. Penyimpanan barang yang ada di dalam gudang juga menghasilkan biaya penyimpanan berupa biaya penyusutan barang yang tersimpan di dalam gudang dengan umur pakai selama 5 tahun. Berikut ini merupakan data biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan dalam 1 tahun.

Biaya penyusutan yang dihasilkan untuk barang elektrikal adalah Rp2.771.801 /stok/tahun. Bila dijadikan per bulan menjadi Rp230.983/stok/bulan. Biaya tersebut menjadi tambahan biaya penyimpanan di dalam gudang sehingga total biaya persediaan yang dihasilkan perusahaan dengan mengkalkulasikan antara biaya pembelian, biaya pengiriman, dan biaya simpan dapat dilihat pada Tabel 1.2. di bawah ini.

Tabel 1.2. Biaya Persediaan Barang Elektrikal

Bulan	Data Permintaan	Jumlah pesan (set)	Biaya beli barang (Rp)	Biaya pengiriman (Rp)	Biaya Simpan (Rp)
Januari	2	2	40.337.164	350.000	461.966
Februari	1	1	20.168.582	350.000	230.983
Maret	-	-	-	-	-
April	1	1	20.168.582	350.000	230.983
Mei	1	1	20.168.582	350.000	230.983
Juni	-	-	-	-	-
Juli	3	3	60.505.746	350.000	692.950

Tabel 1.2. Lanjutan

Bulan	Data Permintaan	Jumlah pesan (set)	Biaya beli barang (Rp)	Biaya pengiriman (Rp)	Biaya Simpan (Rp)
Agustus	-	-	-	-	-
September	-	-	-	-	-
Oktober	-	-	-	-	-
November	-	-	-	-	-
Desember	1	1	20.168.582	350.000	230.983
Total Biaya			181.517.238	2.100.000	2.078.848
Total Biaya Persediaan			185.696.086		

Dalam melakukan proses pemasangan barang elektrik memerlukan langkah-langkah urutan dalam melakukan pemasangan barang. Urutan dari barang-barang yang akan dipasang adalah berikut ini.

- Stang lampu besar akan dipasang terlebih dahulu di beberapa titik yang telah ditentukan.
- Dilanjutkan dengan pemasangan fitting lampu beserta neon flex DC
- Kemudian, lampu-lampu akan dipasang pada fitting lampu yang telah disambungkan dengan neon flex DC
- Neon flex AC akan disambungkan pada LED yang akan dipasang di toko
- Memasang connector dan panel socket terhadap lampu satu dengan yang lainnya agar memudahkan dalam melakukan kontrol saklar lampu.
- Neon flex DC akan disambungkan dengan panel flasher DC, demikian pula dengan panel flasher AC akan disambungkan dengan panel flasher AC
- Setelah seluruh kelistrikan tersambung, maka rak dancing balon akan dirancang dan disambungkan ke sumber daya listrik yang telah dirancang yaitu panel AC.

1.3. Rumusan Masalah

Permasalahan yang dihadapi perusahaan adalah keterlambatan penyelesaian order terkait ketersediaan barang.

1.4. Tujuan Penelitian

Tujuan dilakukannya penelitian ini adalah menghasilkan solusi yang dapat mengurangi adanya keterlambatan penyelesaian order minimal sebesar 10% dari keterlambatan yang terjadi saat ini dengan mengendalikan strategi pembelian barang di gudang. Penetapan tujuan ini dimaksudkan agar perusahaan dapat menjaga perputaran modal kerja lebih cepat sebesar Rp45.769.001,00.

1.5. Batasan Penelitian

Batasan penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut.

- a. Fokus penelitian terhadap komponen elektrikal dari *supplier*.
- b. Data yang diperoleh adalah selama dua tahun, yaitu Januari 2023 hingga Desember 2024 dengan permintaan yang tidak pasti tergantung dari perusahaan retail PT XYZ dalam membuka toko baru.

