BAB 1

Pendahuluan

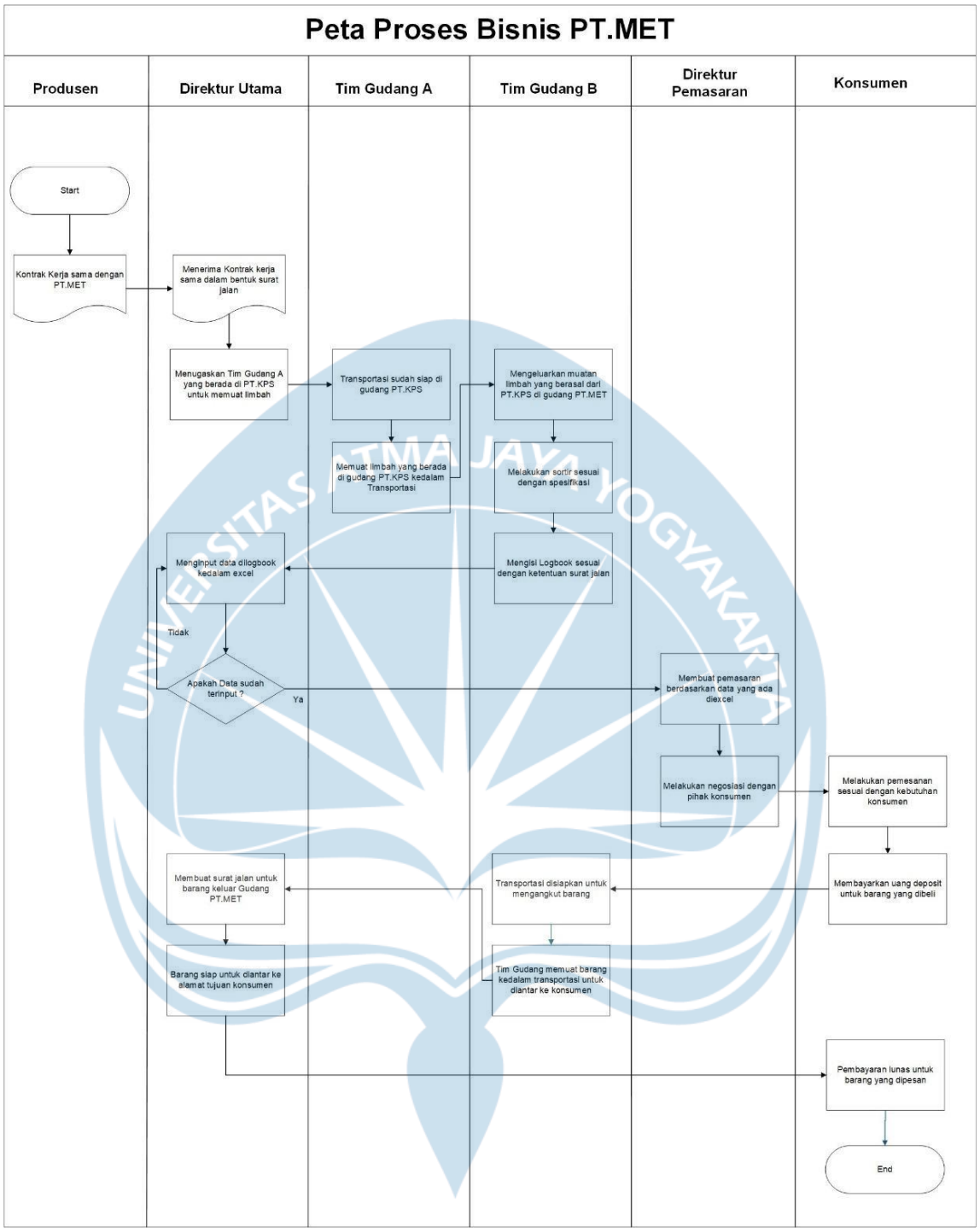
1.1 Latar Belakang

PT. Mandiri Enviro Technosio (MET) adalah perusahaan yang bergerak di bidang pengelolaan sampah dan limbah industri. Perusahaan ini berdiri sejak tahun 2023 dengan kantor pusat di Wironayan, Kabupaten Magelang, Jawa Tengah. PT. MET memiliki beberapa cabang operasional, salah satunya berlokasi di Nagreg, Kabupaten Bandung, yang berfokus pada pengelolaan limbah karet dari pabrik pabrik produsen di wilayah Bandung dan sekitarnya. Kehadiran PT.MET mencerminkan peran aktif perusahaan dalam mendukung pengelolaan lingkungan sekaligus menjadi bagian dari rantai industri daur ulang limbah di Indonesia. Sebelum menjelaskan proses bisnis berikut merupakan kondisi Gudang PT.MET pada gambar 1.1



Gambar 1.1 Kondisi Gudang PT. MET

Proses bisnis PT. MET cabang Nagreg mencakup serangkaian kegiatan yang saling terkait, dimulai dari kerja sama dengan produsen limbah karet hingga distribusi produk akhir kepada konsumen, dengan alur kerja pada gambar 1.2



Gambar 1.2 Proses Bisnis PT. MET

Konsumen dalam proses bisnis ini merupakan pihak pemesan produk di PT. Mandiri Enviro Technosio (PT. MET) yang diwakilkan oleh satu orang sebagai perantara resmi dalam melakukan pemesanan kepada perusahaan. Perwakilan konsumen ini berperan penting dalam menyampaikan kebutuhan, baik dari segi jumlah, kualitas, maupun waktu pemesanan produk. Setelah permintaan diajukan, konsumen akan menerima penawaran dari pihak PT. MET untuk kemudian dilakukan proses negosiasi harga dan

kesepakatan. Konsumen juga bertanggung jawab dalam melakukan pembayaran sesuai ketentuan, baik berupa uang muka maupun pelunasan setelah barang diterima. Dengan demikian, konsumen menjadi bagian utama dalam menjaga kelancaran siklus bisnis PT. MET melalui pemesanan yang terstruktur dan jelas.

Proses bisnis PT. MET diawali dengan adanya ketersediaan limbah karet di PT. KPS sebagai produsen. PT. KPS kemudian menjalin kontrak kerja sama dengan PT. MET dalam bentuk surat perjanjian resmi. Setelah kontrak disepakati, Direktur Utama PT. MET menerima kontrak kerja tersebut dan menginstruksikan Tim Gudang A yang ditempatkan di gudang PT. KPS untuk memuat limbah karet ke dalam transportasi milik PT. MET. Selanjutnya, transportasi yang membawa limbah karet menuju gudang PT. MET akan dibongkar oleh Tim Gudang B. Tim Gudang B bertanggung jawab untuk melakukan proses sortir limbah karet sesuai dengan spesifikasi yang telah ditetapkan. Setelah proses sortir selesai, Tim Gudang B melakukan pencatatan melalui logbook sesuai dengan ketentuan yang tertera pada surat jalan dari PT. KPS.

Hasil logbook tersebut kemudian diserahkan ke Direktur Utama, yang memiliki wewenang penuh untuk melakukan input ulang data stok ke dalam format *Excel*. Dari proses ini, terbentuk data stok terbaru yang menjadi acuan bagi manajemen.Berdasarkan data stok yang tersedia di *Excel*, Direktur Pemasaran melakukan analisis untuk menentukan ketersediaan barang yang dapat ditawarkan ke konsumen. Informasi ini digunakan untuk membuat penawaran kepada konsumen. Tahap selanjutnya adalah negosiasi antara tim pemasaran dengan konsumen untuk memastikan kesepakatan harga, kuantitas, serta jadwal pengiriman barang.

Apabila konsumen sepakat, mereka akan melakukan pemesanan sesuai kebutuhan, dilanjutkan dengan pembayaran uang muka atau deposit atas barang yang dibeli. Setelah pembayaran deposit diterima, Direktur Utama membuat surat jalan untuk pengiriman barang dari gudang PT. MET menuju konsumen. Tim Gudang kemudian memuat limbah karet yang telah disortir ke dalam transportasi PT. MET untuk dikirim ke alamat tujuan konsumen. Setelah barang diterima oleh konsumen, mereka akan melakukan pelunasan pembayaran penuh untuk barang yang telah dipesan. Dengan demikian, proses bisnis PT. MET selesai dan siklus bisnis dapat berulang kembali apabila terdapat kebutuhan baru dari konsumen.

Alasan pemilihan PT. Mandiri Enviro Technosio (MET) cabang Nagreg sebagai objek perancangan adalah karena perusahaan ini bergerak di bidang pengelolaan limbah karet yang memiliki peran penting dalam mendukung keberlanjutan lingkungan serta industri daur ulang. Selain itu, peneliti telah melakukan pengambilan data di perusahaan ini

selama kurang lebih satu bulan, sehingga gambaran mengenai keseharian operasional karyawan maupun direktur dapat terlihat dengan jelas. Kondisi tersebut memberikan keuntungan karena data yang diperoleh tidak hanya bersifat formal, tetapi juga mencerminkan situasi nyata di lapangan. Data tidak formal ini meliputi hasil pengamatan langsung terhadap aktivitas operasional serta interaksi dengan karyawan dan manajemen, sehingga memberikan gambaran yang lebih utuh mengenai dinamika perusahaan. Dengan adanya data tidak formal, peneliti dapat memahami permasalahan yang muncul secara nyata di lapangan, yang terkadang tidak tercatat dalam dokumen resmi perusahaan.

Data yang tersedia di PT. MET juga bersifat terbuka (semua data dapat diakses) untuk digunakan dalam perancangan, meskipun tetap membutuhkan izin resmi dari pihak perusahaan agar proses perancangan berjalan sesuai dengan aturan yang berlaku. Hal ini menjadikan PT. MET sebagai objek perancangan yang relevan sekaligus representatif, karena selain memiliki permasalahan nyata dalam operasionalnya, perusahaan ini juga memberikan akses yang memadai bagi peneliti untuk memperoleh data yang valid dan dapat dipertanggungjawabkan.

1.2 Penelusuran Masalah

Sebelum masuk kedalam penelusuran permasalahan, dalam perancangan ini akan dijelaskan jobdesk dan permasalahan dari 3 *stakeholder*. Adapun jobdesk dari *stakeholder* sebagai berikut.

a. Direktur Utama

   Direktur Utama memiliki tanggung jawab utama dalam mengawasi jalannya seluruh kegiatan operasional perusahaan, khususnya pada proses pengumpulan, pemilahan, dan pengemasan limbah karet. Selain itu, Direktur Utama juga bertugas melakukan input data logbook atau catatan manual ke dalam *Excel* setiap akhir hari kerja agar data administrasi perusahaan tetap terdokumentasi dengan baik. Tugas lain yang menjadi bagian dari tanggung jawabnya adalah mengambil keputusan strategis terkait pengelolaan sumber daya perusahaan, menjaga hubungan baik dengan pihak produsen limbah karet, serta memastikan kinerja karyawan berjalan sesuai dengan target dan standar operasional yang berlaku

b. Direktur Pemasaran

   Direktur Pemasaran bertugas menyusun strategi pemasaran serta mengelola penjualan produk limbah karet hasil pengemasan PT. MET. Peran penting lainnya adalah melakukan komunikasi dan negosiasi dengan konsumen terkait

penawaran produk dan harga. Dalam menjalankan pekerjaannya, Direktur Pemasaran bergantung pada data stok harian yang diinput oleh Direktur Utama untuk memastikan ketersediaan barang sesuai dengan permintaan konsumen. Selain itu, Direktur Pemasaran juga menyusun laporan pemasaran, memberikan rekomendasi peluang pasar kepada Direktur Utama, serta menjaga hubungan baik dengan konsumen agar tercipta kerja sama jangka panjang yang saling menguntungkan.

c. Konsumen

Konsumen memiliki peran sebagai pihak penerima produk limbah karet yang dikelola oleh PT. MET. Tugas konsumen meliputi penyampaian permintaan produk sesuai kebutuhan produksi, melakukan negosiasi harga dan jadwal pengiriman, serta menerima barang yang dikirim sekaligus melakukan pengecekan kualitas dan kuantitas sesuai perjanjian. Setelah itu, konsumen berkewajiban melakukan pembayaran berdasarkan kesepakatan yang telah dibuat dengan pihak PT. MET. Selain itu, konsumen juga dapat memberikan umpan balik terkait pelayanan maupun kualitas produk, yang bermanfaat sebagai bahan evaluasi dan perbaikan bagi perusahaan.

Dalam aktivitas distribusi limbah karet yang dilakukan PT MET, proses pencatatan stok masih dilakukan secara berlapis. Barang yang masuk ke gudang terlebih dahulu dicatat secara manual oleh karyawan menggunakan logbook kertas. Catatan tersebut kemudian diserahkan kepada direktur utama untuk diinput kembali ke dalam *Excel*. Setelah data tersedia di *Excel*, barulah informasi mengenai jumlah stok dapat diteruskan ke direktur pemasaran sebagai dasar untuk melakukan penawaran kepada konsumen. Alur yang panjang ini menimbulkan beberapa kendala di lapangan, terutama terkait kecepatan informasi stok.

Bagi Direktur Utama, permasalahan yang dihadapi terletak pada proses pencatatan stok yang masih dilakukan secara manual dan belum didukung oleh sistem informasi yang terintegrasi. Proses ini diawali dengan pencatatan pada logbook gudang, kemudian diinput kembali ke dalam Excel oleh Direktur Utama sendiri di luar jam operasional utama. Berdasarkan hasil wawancara awal dengan Direktur Utama, proses input data ke Excel umumnya baru dapat dilakukan setelah seluruh aktivitas operasional selesai, yaitu sekitar pukul 18.00, karena pencatatan harus menunggu rekapitulasi akhir dari kegiatan pengumpulan, pemilahan, dan pengemasan limbah karet sepanjang hari. Kondisi ini menyebabkan pembaruan data stok mengalami keterlambatan, sehingga apabila terdapat barang masuk pada sore hari, data yang tersedia bagi pihak lain khususnya Direktur Pemasaran belum mencerminkan kondisi stok yang sebenarnya. Ketiadaan sistem pencatatan yang bersifat real-time ini turut meningkatkan risiko terjadinya selisih atau inkonsistensi antara data yang tercatat dengan kondisi fisik barang di gudang.

Bagi Direktur Pemasaran, permasalahan yang dihadapi lebih berkaitan dengan keterbatasan anggaran promosi yang tersedia. Kondisi ini menyebabkan berbagai strategi pemasaran yang dirancang tidak dapat dijalankan secara maksimal, terutama dalam menghadapi persaingan yang semakin kompetitif. Terbatasnya anggaran juga membatasi ruang gerak untuk melakukan inovasi promosi, sehingga efektivitas dalam menjangkau konsumen potensial belum sepenuhnya optimal.

Kondisi keterlambatan pembaruan data stok tersebut memiliki keterkaitan langsung dengan proses pemasaran yang dijalankan oleh Direktur Pemasaran. Dalam menjalankan fungsinya, Direktur Pemasaran menggunakan data stok harian sebagai dasar utama untuk menyusun penawaran produk kepada konsumen, baik dari sisi jenis, jumlah, maupun jadwal pengiriman barang. Setiap kali konsumen mengajukan permintaan, Direktur Pemasaran perlu memastikan ketersediaan barang terlebih dahulu melalui data stok yang telah diinput oleh Direktur Utama sebelum melakukan negosiasi harga dan jadwal pengiriman. Apabila data stok yang menjadi acuan tersebut belum mencerminkan kondisi terkini akibat proses input yang baru dilakukan pada akhir hari kerja maka penawaran yang diajukan kepada konsumen berpotensi tidak sesuai dengan ketersediaan barang yang sebenarnya. Hal ini dapat menimbulkan risiko berupa kesepakatan yang tidak dapat dipenuhi sepenuhnya, keterlambatan pengiriman, maupun ketidaksesuaian antara jumlah yang dijanjikan dengan jumlah yang tersedia di gudang.

Bagi konsumen, permasalahan yang muncul adalah tidak dapat mengajukan permintaan pesanan sesuai dengan waktu yang diinginkan. Hal ini membuat proses pemenuhan kebutuhan menjadi terhambat, karena sistem pemesanan yang ada belum mampu menyesuaikan dengan kebutuhan aktual konsumen yang dapat dilihat pada tabel 1.1

Tabel 1.1 Ringkasan Permasalahan *Stakeholder*

No	Stake Holder	Permasalahan
1	Direktur Utama	Proses pencatatan dan input data stok ke Excel dilakukan secara manual setelah jam kerja (sekitar pukul 18.00), sehingga pembaruan data stok mengalami keterlambatan dan berisiko terjadi selisih apabila ada barang masuk pada sore hari.
2	Direktur Pemasaran	Anggaran promosi yang terbatas menyebabkan kegiatan pemasaran tidak dapat dilaksanakan secara luas, sehingga menghambat upaya perusahaan dalam menjangkau konsumen baru.
3	Konsumen	Konsumen tidak dapat mengajukan permintaan pesanan sesuai dengan waktu yang diinginkan akibat keterlambatan pembaruan data stok yang menjadi acuan proses negosiasi.

Dengan demikian, permasalahan pencatatan stok di PT MET tidak hanya berdampak pada internal perusahaan, tetapi juga menyentuh aspek eksternal berupa kepercayaan konsumen. Keterlambatan update data menyebabkan terjadinya *bottleneck* yang

menghambat aliran informasi dari gudang hingga ke pemasaran. Hal ini memperlihatkan bahwa ketepatan waktu pencatatan memiliki urgensi tinggi, bukan hanya untuk efisiensi internal, tetapi juga untuk menjaga reputasi dan peluang bisnis perusahaan.

Setiap *stakeholder* dalam alur distribusi PT. MET memiliki kepentingan yang berbeda. Perbedaan kepentingan ini menimbulkan pertentangan karena proses pencatatan stok belum berjalan efisien. Pertentangan tersebut terlihat jelas pada direktur utama, direktur pemasaran, dan konsumen yang saling bergantung pada ketepatan waktu informasi dan data yang digunakan dapat dilihat pada tabel 1.2

Tabel 1.2 Pertentangan Stakeholder

No	Pihak yang Bertentangan	Kepentingan Pihak Pertama	Kepentingan Pihak Kedua	Titik Pertentangan
1	Direktur Utama dengan Direktur Pemasaran	Direktur Utama menginginkan pencatatan stok diselesaikan sesuai alur kerjanya sendiri, yaitu diinput ke Excel di akhir hari setelah seluruh aktivitas gudang selesai	Direktur Pemasaran menginginkan data stok tersedia kapan saja (*real-time*) agar bisa langsung dipakai saat bernegosiasi dengan konsumen di siang/sore hari	Waktu pencatatan yang baru selesai di akhir hari bertentangan dengan kebutuhan Direktur Pemasaran akan data yang tersedia sewaktu-waktu untuk negosiasi
2	Direktur Pemasaran dengan Konsumen	Direktur Pemasaran menginginkan bisa segera menawarkan dan menyepakati harga dengan konsumen berdasarkan data stok yang ada, demi mengejar target penjualan	Konsumen menginginkan kepastian bahwa barang yang disepakati benar-benar tersedia sesuai jumlah dan waktu yang mereka butuhkan	Penawaran yang dibuat berdasarkan data stok yang belum tentu up to date bertentangan dengan kebutuhan Konsumen akan kepastian ketersediaan barang saat pemesanan
3	Dirut dengan Konsumen	Direktur Utama menginginkan proses pengumpulan, pemilahan, dan pengemasan barang berjalan sesuai standar operasional internal yang sudah ditetapkan	Konsumen menginginkan kualitas dan kuantitas barang yang diterima benar-benar sesuai spesifikasi yang mereka minta saat pemesanan	Standar proses internal yang dijalankan Direktur Utama bertentangan dengan tuntutan Konsumen akan kesesuaian barang terhadap spesifikasi pesanan mereka

Berdasarkan Tabel 1.2, dapat dilihat bahwa ketiga pertentangan yang teridentifikasi pada dasarnya bersumber dari akar masalah yang sama, yaitu proses pencatatan dan input data stok yang masih dilakukan secara manual dan belum tersedia secara real-time. Pertentangan antara Direktur Utama dengan Direktur Pemasaran menunjukkan bahwa kepentingan untuk menyelesaikan pencatatan sesuai alur kerja internal justru berbenturan dengan kebutuhan Direktur Pemasaran akan data yang selalu tersedia saat bernegosiasi dengan konsumen. Pertentangan ini kemudian merambat ke hubungan Direktur Pemasaran dengan konsumen, di mana penawaran yang dibuat berdasarkan data yang belum tentu akurat berpotensi tidak sejalan dengan kebutuhan Konsumen akan kepastian ketersediaan barang.

Sementara itu, pertentangan antara Direktur Utama dengan Konsumen memperlihatkan bahwa standar proses internal yang dijalankan oleh Direktur Utama tidak selalu

menjamin kesesuaian barang dengan spesifikasi yang diminta Konsumen, terutama apabila terjadi kesalahan pencatatan yang tidak terdeteksi lebih awal. Dengan demikian, ketiga pertentangan ini saling berkaitan dan menunjukkan pola yang sama, yaitu kepentingan pihak internal perusahaan yang belum sepenuhnya selaras dengan kebutuhan pihak yang bergantung pada ketepatan dan kecepatan informasi stok.

Oleh karena itu, diperlukan perbaikan pada sistem pencatatan dan penyampaian data stok agar dapat diakses secara lebih cepat dan akurat oleh seluruh pihak yang terlibat. Perbaikan ini penting agar kepentingan masing-masing pihak baik dari sisi operasional Direktur Utama, kebutuhan negosiasi Direktur Pemasaran, maupun kepastian yang diharapkan konsumen dapat berjalan selaras, sehingga kerja sama jangka panjang yang saling menguntungkan antara PT. MET dan konsumen dapat terus terjaga.

Dampak nyata dari keterlambatan pencatatan tersebut, dilakukan pengumpulan data transaksi selama satu bulan penuh pada periode September 2024. Data diambil dari aktivitas pencatatan harian gudang PT. MET, dengan rata-rata dua hingga tiga transaksi barang masuk dan keluar setiap harinya, sehingga diperoleh total 75 transaksi selama periode tersebut. Setiap transaksi dibandingkan antara jumlah yang tercatat pada logbook manual (kondisi aktual di gudang) dengan jumlah yang telah diinput ke dalam Excel oleh Direktur Utama. Perbandingan ini bertujuan untuk mengetahui tingkat kesesuaian antara pencatatan aktual dan pencatatan administratif pada Tabel 1.3

Tabel 1.2 Data Selisih Pencatatan

No	Tanggal	Jenis Barang	Excel (KG)	Logbook/Aktual (KG)	Selisih (KG)	Persentase Selisih
1	01/09/2024	LIMBAH KARET SIRIHAN	4000	4000	0	0.0%
2	01/09/2024	LIMBAH SIRIHAN	4500	4500	0	0.0%
3	01/09/2024	LIMBAH CAMPURAN	4500	4500	0	0.0%
4	02/09/2024	LIMBAH KARET SIRIHAN	4500	4500	0	0.0%
5	02/09/2024	LIMBAH CAMPURAN KARET SPON DOMESTIK	4000	4000	0	0.0%
6	03/09/2024	LIMBAH CAMPURAN	0	4500	4500	100.0%
7	03/09/2024	LIMBAH CAMPURAN KARET SPON DOMESTIK	4500	4000	500	12.5%
8	03/09/2024	LIMBAH SIRIHAN/CLASER	3500	3500	0	0.0%
9	04/09/2024	LIMBAH KARET SIRIHAN/KENYAL	3500	3500	0	0.0%
10	04/09/2024	LIMBAH KARET SIRIHAN/KENYAL	4000	4000	0	0.0%
11	04/09/2024	LIMBAH SIRIHAN CAMPUR	4500	4500	0	0.0%
12	05/09/2024	LIMBAH DOMESTIK/SPON	4000	4000	0	0.0%
13	05/09/2024	LIMBAH SIRIHAN CAMPUR	4500	4500	0	0.0%
14	06/09/2024	LIMBAH SIRIHAN CAMPUR	4000	4000	0	0.0%
15	06/09/2024	LIMBAH KARET SIRIHAN	4000	4000	0	0.0%
16	06/09/2024	LIMBAH SIRIHAN	4000	4000	0	0.0%
17	07/09/2024	LIMBAH CAMPURAN	4500	4500	0	0.0%
18	07/09/2024	LIMBAH KARET SIRIHAN	5500	4500	1000	22.2%
19	08/09/2024	LIMBAH DOMESTIK + JIRIGEN	4000	4000	0	0.0%
20	08/09/2024	LIMBAH KARET SIRIHAN	4500	4500	0	0.0%
21	09/09/2024	LIMBAH CAMPURAN	3500	3500	0	0.0%
22	09/09/2024	LIMBAH SIRIHAN/CLASER	4000	4000	0	0.0%
23	10/09/2024	LIMBAH SIRIHAN	4000	4000	0	0.0%
24	10/09/2024	LIMBAH SIRIHAN	4000	4000	0	0.0%

Tabel 1.2 Lanjutan Data Selisih Pencatatan

No	Tanggal	Jenis Barang	Excel (KG)	Logbook/Aktual (KG)	Selisih (KG)	Persentase Selisih
25	11/09/2024	LIMBAH DOMESTIK/SPON	3500	3500	0	0.0%
26	11/09/2024	LIMBAH CAMPURAN KARET SPON DOMESTIK	3500	3500	0	0.0%
27	11/09/2024	LIMBAH SIRIHAN/CLASER	4500	4500	0	0.0%
28	12/09/2024	LIMBAH KARET CAMPUR	4000	4000	0	0.0%
29	12/09/2024	LIMBAH DOMESTIK + JIRIGEN	0	4000	4000	100.0%
30	12/09/2024	LIMBAH SIRIHAN CAMPUR	4500	4500	0	0.0%
31	13/09/2024	LIMBAH SIRIHAN CAMPUR	3500	3500	0	0.0%
32	13/09/2024	LIMBAH CAMPURAN	4000	4000	0	0.0%
33	13/09/2024	LIMBAH SIRIHAN CAMPUR	3500	3500	0	0.0%
34	14/09/2024	LIMBAH DOMESTIK	4000	4000	0	0.0%
35	14/09/2024	LIMBAH CAMPURAN KARET SPON DOMESTIK	4500	4500	0	0.0%
36	15/09/2024	LIMBAH CAMPURAN KARET SPON DOMESTIK	4000	4000	0	0.0%
37	15/09/2024	LIMBAH KARET SIRIHAN	4000	4000	0	0.0%
38	15/09/2024	LIMBAH CAMPURAN KARET SPON DOMESTIK	4000	4000	0	0.0%
39	16/09/2024	LIMBAH DOMESTIK	4000	4000	0	0.0%
40	16/09/2024	LIMBAH KARET CAMPUR	4000	4000	0	0.0%
41	16/09/2024	LIMBAH KARET SIRIHAN/KENYAL	3500	3500	0	0.0%
42	17/09/2024	LIMBAH SIRIHAN CAMPUR	3500	3500	0	0.0%
43	17/09/2024	LIMBAH SPON	4000	4000	0	0.0%
44	17/09/2024	LIMBAH SIRIHAN	4000	4000	0	0.0%
45	18/09/2024	LIMBAH DOMESTIK/SPON	4000	4000	0	0.0%
46	18/09/2024	LIMBAH SIRIHAN CAMPUR	3500	3500	0	0.0%
47	19/09/2024	LIMBAH SIRIHAN	4000	4000	0	0.0%

Tabel 1.2 Lanjutan Data Selisih

48	19/09/2024	LIMBAH DOMESTIK/SPON	4500	4500	0	0.0%
49	19/09/2024	LIMBAH KARET SIRIHAN	4000	4000	0	0.0%
50	20/09/2024	LIMBAH DOMESTIK/SPON	4500	4500	0	0.0%
51	20/09/2024	LIMBAH KARET SIRIHAN	5000	4000	1000	25.0%
52	20/09/2024	LIMBAH SPON	4000	4000	0	0.0%
53	21/09/2024	LIMBAH CAMPURAN	4000	4000	0	0.0%
54	21/09/2024	LIMBAH SIRIHAN	4000	4000	0	0.0%
55	21/09/2024	LIMBAH CAMPURAN KARET SPON DOMESTIK	4000	4000	0	0.0%
56	22/09/2024	LIMBAH DOMESTIK	4000	4000	0	0.0%
57	22/09/2024	LIMBAH KARET SIRIHAN/KENYAL	4000	4000	0	0.0%
58	23/09/2024	LIMBAH KARET SIRIHAN	4000	4000	0	0.0%
59	23/09/2024	LIMBAH DOMESTIK	4000	4000	0	0.0%
60	24/09/2024	LIMBAH DOMESTIK/SPON	4500	4500	0	0.0%
61	24/09/2024	LIMBAH KARET CAMPUR	4500	4500	0	0.0%
62	24/09/2024	LIMBAH KARET SIRIHAN/KENYAL	4000	4000	0	0.0%
63	25/09/2024	LIMBAH SIRIHAN	4500	4500	0	0.0%
64	25/09/2024	LIMBAH KARET SIRIHAN/KENYAL	3500	3500	0	0.0%
65	26/09/2024	LIMBAH SIRIHAN CAMPUR	4500	4500	0	0.0%
66	26/09/2024	LIMBAH DOMESTIK/SPON	4000	4000	0	0.0%
67	27/09/2024	LIMBAH DOMESTIK/SPON	4000	4000	0	0.0%
68	27/09/2024	LIMBAH CAMPURAN	4000	4000	0	0.0%
69	27/09/2024	LIMBAH CAMPURAN KARET SPON DOMESTIK	4000	4000	0	0.0%
70	28/09/2024	LIMBAH DOMESTIK	4000	4000	0	0.0%

Tabel 1.2 Lanjutan Data Selisih

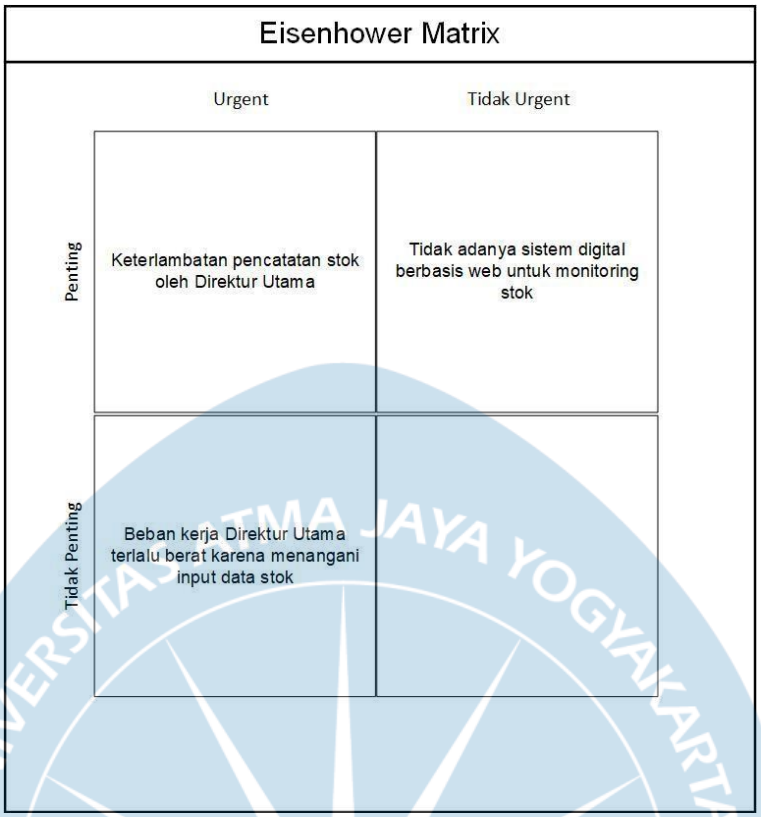
71	28/09/2024	LIMBAH CAMPURAN	4000	4000	0	0.0%
72	29/09/2024	LIMBAH SIRIHAN CAMPUR	4000	4000	0	0.0%
73	29/09/2024	LIMBAH CAMPURAN	4000	4000	0	0.0%
74	30/09/2024	LIMBAH KARET SIRIHAN/KENYAL	3000	3500	500	14.3%
75	30/09/2024	LIMBAH KARET SIRIHAN/KENYAL	4000	4000	0	0.0%
Total Transaksi					**75**	
Jumlah Transaksi dengan Selisih					**6**	
Persentase Selisih Keseluruhan					**8.00%**	

Berdasarkan Tabel 1.2, dari 75 transaksi yang tercatat selama satu bulan, terdapat 6 transaksi yang mengalami selisih antara data Excel dan data logbook, sehingga menghasilkan tingkat ketidaksesuaian sebesar 8%. Selisih ini pada umumnya disebabkan oleh tiga kondisi, yaitu data yang belum sempat diinput ke Excel pada hari yang sama, jumlah yang diinput lebih kecil dari catatan logbook, maupun kesalahan input yang menyebabkan jumlah tercatat lebih besar dari kondisi aktual. Temuan ini menegaskan bahwa keterlambatan pencatatan bukan sekadar potensi risiko, melainkan permasalahan yang telah terjadi secara berulang dalam praktik operasional PT. MET.

Pertentangan yang terjadi antar-stakeholder di PT. MET pada dasarnya berasal dari satu masalah utama, yaitu adanya selisih antara data stok yang tercatat di Excel dengan kondisi barang yang sebenarnya di lapangan. Berdasarkan Tabel 1.2, selisih ini mencapai 8%, dan penyebabnya adalah proses pencatatan stok yang masih manual dan baru diinput ke Excel oleh Direktur Utama di akhir hari kerja, sehingga data yang tersedia untuk pihak lain belum tentu sesuai dengan kondisi barang yang sebenarnya. Hal ini menimbulkan pertentangan tidak langsung antar-stakeholder, karena selisih data stok membuat Direktur Pemasaran kesulitan dalam menyusun penawaran dan bernegosiasi harga dengan konsumen, sebab data yang dipakai sebagai acuan belum tentu sesuai dengan jumlah barang yang benar-benar ada.

Bagi Konsumen, dampak dari selisih data ini terlihat dari ketidaksesuaian antara barang yang ditawarkan dengan barang yang sebenarnya bisa dipenuhi perusahaan, sehingga kebutuhan mereka jadi tidak terpenuhi sesuai kesepakatan awal. Kondisi ini menunjukkan bahwa selisih data stok bukan cuma masalah administrasi internal saja, tapi juga berdampak langsung ke negosiasi dan kepercayaan Konsumen terhadap PT. MET.

Dalam konteks pertentangan *stakeholder* PT. MET, penggunaan *Eisenhower Matrix* membantu memetakan permasalahan berdasarkan tingkat kepentingan dan urgensi, sehingga perusahaan dapat menentukan prioritas penyelesaian yang ditunjukkan pada gambar 1.2.



Gambar 1.3 Einshower Matriks PT. MET

Pada poin Penting dan Mendesak, permasalahan yang paling menonjol adalah selisih data stok yang mencapai 8% antara Excel dan kondisi aktual di gudang. Selisih ini terjadi karena pencatatan baru dilakukan pada pukul 18.00, sehingga data yang diteruskan ke bagian pemasaran belum tentu mencerminkan kondisi barang yang sebenarnya. Akibatnya, konsumen tidak dapat mengajukan pesanan sesuai waktu yang diinginkan, karena penawaran yang diberikan Direktur Pemasaran mengacu pada data yang belum tentu akurat. Kondisi ini menghambat pemenuhan kebutuhan konsumen dan berdampak langsung pada kepuasan mereka terhadap PT. MET.

Pada poin Penting tetapi Tidak Mendesak, masalah utama adalah belum adanya sistem pencatatan digital yang terintegrasi. Karena seluruh proses masih dilakukan secara manual, potensi terjadinya selisih data seperti pada poin sebelumnya akan terus berulang setiap harinya. Walaupun tidak menimbulkan kerugian yang langsung terasa dalam jangka pendek, kondisi ini tetap penting untuk segera diperbaiki agar selisih data stok tidak terus terjadi dan strategi pemasaran bisa didukung data yang lebih akurat.

Sementara itu, pada poin Tidak Penting tetapi Mendesak, permasalahan yang muncul adalah proses pencatatan yang masih dilakukan sendiri oleh Direktur Utama tanpa ada pembagian tugas dengan staf gudang. Padahal, aktivitas input data ini sebenarnya

bersifat rutin dan bisa saja didelegasikan dengan SOP pencatatan yang jelas. Karena belum ada pembagian tugas, seluruh proses pencatatan tetap bergantung pada satu orang, sehingga jika Direktur Utama berhalangan atau sedang menangani hal lain, pembaruan data stok bisa ikut tertunda

1.3 Rumusan Masalah

Direktur Utama PT. MET menghadapi keterlambatan pencatatan stok yang menyebabkan informasi stok tidak tersedia secara real-time, sehingga rawan menimbulkan kesalahan keputusan pemasaran, dengan tingkat ketidakakuratan data stok pada kondisi aktual mencapai 8%. Permasalahan ini mendorong perlunya analisis faktor penyebab keterlambatan tersebut serta perancangan sistem pencatatan yang lebih terintegrasi, agar tingkat ketidakakuratan dapat ditekan mendekati target 4% sesuai arahan Direktur Utama sekaligus meningkatkan kecepatan respons pemasaran dan kepercayaan konsumen.

1.4 Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini disusun untuk memberikan arah yang jelas dalam mengatasi permasalahan keterlambatan pencatatan stok pada PT. MET dengan membagi dalam 3 poin utama.

a. Merancang faktor penyebab keterlambatan pembaruan data stok di PT. MET serta dampaknya terhadap alur bisnis, khususnya pada proses pemasaran dan kepuasan konsumen
b. Mengurangi tingkat ketidakakuratan data stok dari 8% menjadi 4% sesuai dengan arahan Direktur Utama, sehingga pencatatan lebih akurat dan dapat mendukung kelancaran operasional Perusahaan
c. Mengevaluasi sistem pencatatan yang lebih terintegrasi sehingga dapat meningkatkan kecepatan respons pemasaran dan menjaga kepercayaan konsumen

1.5 Batasan Masalah

Setiap perancangan memiliki Batasan yang berguna untuk menjaga perancangan tetap terarah dan fokus pada permasalahan inti agar pembahasan tidak meluas ke luar ruang lingkup yang ditetapkan.

a. Perancangan hanya berfokus pada proses pencatatan stok mulai dari penerimaan barang di gudang PT. MET hingga penyampaian data ke bagian pemasaran.
b. Permasalahan yang dikaji terbatas pada keterlambatan input data stok akibat

penggunaan logbook manual dan penginputan ke *Excel* oleh Direktur Utama.

c. Data yang digunakan merupakan data penjualan dari bulan Juli 2024 sampai dengan Desember 2024