

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Sistem distribusi merupakan kegiatan penentu bagi suatu perusahaan dimana hasil produksi tersebut dapat dikirimkan kepada konsumen untuk dipasarkan dengan tujuan untuk mempermudah memasarkan produk. Salah satu faktor pendukung berjalannya proses bisnis sebuah perusahaan setelah produksi adalah sistem distribusi (Tersine, 1994). Adanya manajemen terhadap sistem distribusi sebuah perusahaan dalam mengontrol persediaan dan memasarkan produknya dengan sebaik mungkin tentu akan meningkatkan keuntungan bagi perusahaan. Salah satu dari banyak masalah yang dialami konsumen dalam mendapatkan suatu produk dari perusahaan adalah dimana tempat dari konsumen tersebut tinggal, terletak jauh dari produsen produk tersebut. Maka dari itu, pihak distributor dituntut untuk membuat sistem distribusi yang selalu mengontrol jumlah persediaan produk dan yang lebih mengerti bagaimana keadaan pasar, tidak terlalu banyak dalam menyetok barang dan tidak terlalu sedikit dalam menyetok barang namun masih memiliki *safety* stok apabila permintaan melebihi dari perkiraan.

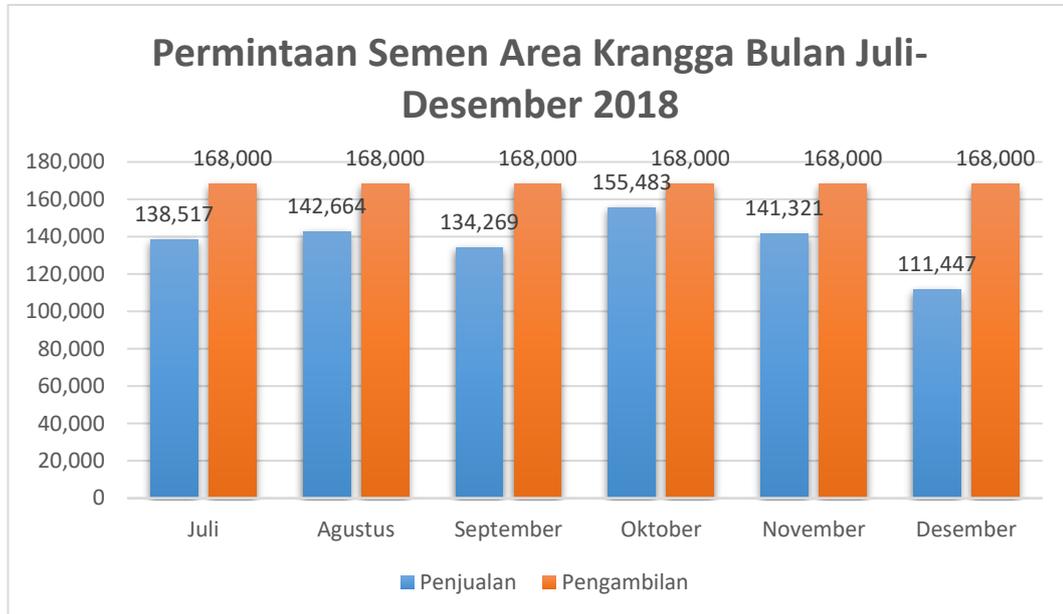
Dengan adanya manajemen sistem distribusi dalam hal ini mengontrol jumlah persediaan produk yang baik diharapkan perusahaan lebih tenang dalam menangani kelonjakan permintaan yang terjadi maupun penurunan permintaan yang terjadi akibat fluktuasi yang tidak menentu. Perlunya menentukan jumlah barang yang akan di stok adalah apabila terlalu banyak barang yang di stok namun jumlah permintaan di pasar sedang menurun, maka pihak perusahaan akan mengeluarkan biaya lebih untuk biaya penyimpanan barang tersebut. Lain halnya apabila pihak distributor melakukan stok barangnya tepat sasaran agar barang tersebut berputar terus menerus tanpa adanya stok yang berhenti di gudang.

PT. Trijaya Niaga merupakan salah satu perusahaan yang menjadi distributor resmi dari produk *Portland cement* atau semen produksi PT. Holcim

Indonesia tbk. PT. Trijaya Niaga terletak di Jl. Sarwo Edi No. 57 Semarang, Jawa Tengah. PT. Trijaya Niaga sangat mementingkan kepuasan pelanggan dalam melakukan proses bisnisnya, dalam hal ini pihak perusahaan selalu menyediakan stok yang berlimpah agar dapat memenuhi permintaan pelanggan setiap waktunya.

PT. Trijaya Niaga mendistribusikan produk holcim berdasarkan aturan yang telah diberikan oleh PT. Holcim Indonesia tbk, yakni dalam hal ini PT. Trijaya Niaga mendapatkan wewenang untuk mendistribusikan semen holcim tersebut pada area Krangga. Area Krangga meliputi wilayah Semarang, Bandungan, Bawen dan Salatiga. Semen holcim ini dikirim langsung dari gudang pusat holcim yang berada di daerah Cilacap. Gudang yang dimiliki oleh PT. Trijaya terletak di dua tempat yaitu di Gudang Brumbungan untuk area Semarang dan Gudang Bawen untuk area Bandungan, Bawen, dan Salatiga. PT. Trijaya Niaga pada setiap bulannya harus dapat melakukan penjualan sebanyak 137.500 sak semen untuk mencapai target yang telah ditentukan oleh PT. Holcim Indonesia tbk, maka dari itu PT. Trijaya Niaga selalu melakukan pengambilan berlebih agar tidak mendapatkan rapot merah. Jumlah toko yang menjadi target penjualan semen holcim untuk area Semarang yang di distribusikan dari gudang Brumbungan sebanyak 50 toko dan yang di distribusikan dari gudang Bawen sebanyak 50 toko. Jika di *breakdown* maka tiap-tiap gudang memiliki target yaitu target untuk Gudang Brumbungan setiap bulannya harus dapat menjual 50.000 sak semen dan Gudang Bawen 87.500 sak semen setiap bulannya. Karena dirasa kebijakan perusahaan belum tepat yaitu melakukan pengambilan yang berlebih setiap bulannya, dikhawatirkan semen yang sudah diambil oleh perusahaan apabila terlalu lama berhenti di gudang dapat menjadi keras dan rusak sehingga mengakibatkan kerugian. Kebijakan yang sudah digunakan oleh perusahaan dalam memasarkan semen Holcim ini yaitu PT. Trijaya Niaga akan memberikan *reward* poin kepada toko-toko pelanggan di setiap pengambilan 1 DO (1 DO lot perusahaan = 200 sak). Apabila poin tersebut sudah terkumpul di akhir periode poin tersebut dapat di tukarkan dengan hadiah berupa wisata, barang elektronik,

voucher belanja dan sebagainya. Namun pada realitanya, persediaan di gudang masih terlalu banyak menumpuk.



Gambar 1. 1 Permintaan Semen Bulan Juli-Desember 2018 dalam sak (Sumber : Data PT. Trijaya Niaga)

Karena target yang harus dicapai begitu banyaknya, maka dari PT. Trijaya Niaga melakukan pengambilan semen dari Gudang Cilacap dengan frekuensi dan kuantitas yang cukup banyak pula. Gudang Brumbung melakukan pengambilan semen sebanyak 9.000 sak setiap kali pemesanan dengan frekuensi 2 kali memesan setiap minggu dan untuk Gudang Bawen melakukan pengambilan semen sebanyak 4.000 sak tiap kali pemesanan dengan frekuensi 1 hari 1 kali pemesanan.

Permasalahan yang dialami oleh pihak perusahaan antara lain belum adanya perhitungan stok yang tepat untuk memenuhi permintaan pelanggan. Dalam pendistribusian produk semen dari PT. Holcim Indonesia Tbk, pihak PT. Trijaya Niaga selalu mengadakan stok produk yang sangat banyak dan dirasa belum tepat sasaran karena stok terlalu banyak berhenti di gudang yaitu perputaran produk lebih sedikit daripada stok di gudang. Kerusakan akibat semen yang terlalu lama tidak digunakan dapat berakibat semen menjadi keras dan kemasan yang rusak, sehingga mengakibatkan kerugian. Manajemen dalam hal sistem distribusi berkaitan dengan perhitungan berapa stok yang harus disediakan oleh perusahaan

sangatlah penting agar tidak menimbulkan biaya tambahan di kemudian hari. Kegiatan pengendalian persediaan untuk penyediaan aktivitas distribusi harus dapat dilakukan sedemikian rupa agar dapat melayani proses distribusi dengan jumlah yang tepat, waktu yang tepat dan dengan biaya seminimal mungkin (Tria, 2016).

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang ada pada PT. Trijaya Niaga belum pernah menentukan jumlah pemesanan yang tepat dan belum melakukan perhitungan stok dengan jumlah yang tepat untuk memenuhi permintaan pelanggan. Persediaan dan distribusi di rantai pasok PT. Trijaya Niaga dirasa belum dilakukan secara dengan baik sehingga menyebabkan tingginya tingkat persediaan baik di gudang cabang maupun di toko. Oleh karena itu perlu adanya perencanaan kebijakan persediaan dan distribusi rantai pasok di PT. Trijaya Niaga.

1.3. Pembatasan Masalah

Dalam penelitian yang dilakukan, terdapat beberapa batasan permasalahan untuk memperkuat atribut-atribut yang menjadi pusat perhatian selama melakukan penelitian, diantaranya adalah:

1. Perhitungan pengadaan stok semen pada gudang Bawen dan gudang Brumbungan serta toko-toko yang melakukan penjualan di area tersebut yaitu di area Semarang, Bandungan, Bawen dan Salatiga.
2. Perhitungan stok hanya pada produk semen holcim.
3. Data Penelitian yang digunakan yaitu pada periode Juli – Desember 2018.

1.4. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian di PT. Trijaya Niaga adalah sebagai berikut:

1. Mengetahui pengadaan stok semen di gudang pada setiap bulan dengan tepat.
2. Untuk mengetahui selisih biaya distribusi yang telah dikeluarkan oleh perusahaan dengan biaya distribusi yang dihasilkan dengan metode EOQ dan DRP.

1.5. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat penelitian yang dilakukan di PT. Trijaya Niaga adalah sebagai berikut:

1. Bagi Perusahaan
 - Perusahaan dapat menerapkan hasil dari penelitian yang dilakukan oleh peneliti.
 - Diharapkan dapat memberi masukan untuk perusahaan dalam memilih konsep ataupun metode yang digunakan dalam penentuan stok produk di gudang agar dapat mendapatkan hasil yang maksima.
2. Bagi Peneliti
 - Dapat menambah wawasan dan pengetahuan mengenai perhitungan stok produk dengan tepat.
 - Meningkatkan pengetahuan dan wawasan tentang distribusi produk.
3. Bagi Institusi Pendidikan
 - a. Dengan adanya penelitian ini, diharapkan dapat menjadi referensi serta inspirasi baru bagi mahasiswa yang membaca maupun yang akan mengambil tugas akhir tentang sistem distribusi.

1.6. Sistematika Penulisan

Adapun penyusunan laporan ini menggunakan sistematika penulisan sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Pada bab ini berupa uraian yang berisikan tentang pendahuluan, tujuan penelitian di PT. Trijaya Niaga, tujuan pembuatan laporan, pembatasan masalah, dan sistematika penulisan laporan.

BAB II LANDASAN TEORI DAN TINJAUAN PUSTAKA

Memuat penjelasan tentang konsep dan prinsip dasar yang diperlukan untuk memecahkan masalah Tugas Akhir dan untuk merumuskan hipotesis apabila memang diperlukan dari berbagai referensi yang dijadikan landasan pada kegiatan penelitian yang dilakukan. Uraikan hal-hal yang relevan dengan subyek/topic penelitian yang diusulkan

yang merupakan rangkuman singkat materi-materi terkait yang terdapat pada berbagai referensi, dan berikan notasi

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Berisi uraian rinci tentang desain, metoda atau pendekatan yang di gunakan dalam menjawab permasalahan penelitian untuk mencapai tujuan penelitian. Uraian dapat meliputi parameter penelitian, model yang digunakan, rancangan penelitian, teknik, teknik pengumpulan data (cara pengukuran dan alat yang digunakan), teknik analisis data, cara penafsiran dan pengumpulan data bila menggunakan metode kualitatif. Perlu juga dijelaskan pendekatan yang digunakan, proses pengujian model / prototipe, proses penafsiran dan penyimpulan hasil penelitian.

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisikan tentang hasil penelitian di PT. Trijaya Niaga yaitu perhitungan stok gudang serta distribusi yang optimal dengan metode *Economic Order Quantity* (EOQ) dan *Distribution Requirement Planning* (DRP)

BAB V PENUTUP (KESIMPULAN DAN SARAN)

Kesimpulan berasal dari hasil analisi dan merupakan pernyataan singkat, jelas dan tepat tentang apa yang diperoleh/dapat dibuktikan/dijabarkan dari hipotesis (dalam kesimpulan tidak perlu ada uraian lagi). Bagi yang melakukan studi kasus dapat memberikan kesimpulan berdasarkan analisa hasil-hasil pemikirannya. Saran memuat berbagai usulan/pendapat yang sebaiknya dikaitkan oleh peneliti sejenis. Saran dibuat berdasarkan pengalaman, kesulitan, kesalahan, temuan baru yang belum diteliti dan berbagai kemungkinan ke arah penelitian berikutnya.