

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Tingkat persediaan merupakan hal yang penting bagi perusahaan karena persediaan memiliki pengaruh langsung terhadap keuntungan perusahaan, terutama perusahaan distribusi mengingat peran perusahaan sebagai penyalur produk ke pasar. Tingkat persediaan yang tinggi dapat menimbulkan beberapa masalah, seperti biaya simpan, modal yang tertahan, tingginya kemungkinan kerusakan produk, dan sebagainya. Tingkat persediaan yang rendah menyebabkan perusahaan kehilangan keuntungan karena tidak dapat memenuhi permintaan konsumen.

PT Menara Agung merupakan salah satu perusahaan distribusi *spare part* sepeda motor Honda di Sumatera Barat. Gudang *spare part* PT Menara Agung terletak di Jalan Bypass km 6, Padang. Gudang *spare part* ini dikepalai oleh satu orang kepala gudang dan dibantu oleh satu orang admin yang bertugas mencatat segala sesuatu yang berhubungan dengan persediaan *spare part*. PT Menara Agung menawarkan 36 macam produk *sparepart* ke toko-toko kecil. Produk-produk ini dipesan langsung ke perusahaan yang berlokasi di Jakarta yaitu PT Astra Honda Motor (AHM). Pemesanan *spare part* ke AHM dilakukan oleh Manajer pada saat persediaan hampir habis dan jumlah barang yang dipesan hanya berdasarkan perkiraan saja, karena perusahaan ini belum memiliki metode tertentu dalam mengatur persediaannya. Waktu

yang diperlukan dari saat pemesanan hingga produk sampai ke tangan distributor adalah satu minggu.

Pemasaran produk dilakukan dengan dua cara, yaitu distributor menyalurkan produk ke toko-toko kecil dengan bantuan *salesman* dan konsumen langsung mendatangi perusahaan. Masalah yang ditimbulkan akibat sistem pemasaran saat ini adalah terjadinya ketidakpastian permintaan. Hal ini disebabkan oleh konsumen (toko-toko kecil) cenderung membeli produk tanpa berlangganan (*spot purchase*). Waktu dan jumlah pemesanan hingga saat ini masih ditentukan secara intuitif oleh pihak perusahaan. Kelemahan cara pemesanan ini adalah perusahaan tidak dapat mengakomodasi permintaan yang fluktuatif sehingga terdapat kemungkinan permintaan konsumen tidak terpenuhi (*lost opportunities*). Untuk mengatasinya perusahaan harus membeli produk yang sama dari perusahaan lain untuk memenuhi permintaan konsumen sehingga biaya pembelian per unit produk menjadi lebih tinggi. Oleh karena itu, perusahaan mengambil kebijakan untuk tidak memperbolehkan terjadinya kekurangan persediaan.

Masalah utama adalah perusahaan tidak menetapkan waktu dan jumlah pemesanan yang optimal sehingga perusahaan tidak dapat memenuhi permintaan konsumen dengan tepat. Untuk itu, penulis melakukan penelitian di PT Menara Agung dengan menentukan jumlah pemesanan *spare part* yang tepat dan kapan pemesanan harus dilakukan untuk meminimalkan biaya total persediaan. Kompleksitas kebijakan persediaan *spare part* di PT Menara Agung, yaitu pemesanan yang *multi item* dan

pemenuhan kebutuhan akan permintaan yang bersifat probabilistik, mengakibatkan susahny model matematis untuk dibuat dan dianalisis, sehingga digunakan simulasi untuk menganalisis permasalahan yang terjadi.

1.2. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, rumusan masalahnya adalah pengaturan pengadaan persediaan *spare part* yang belum terkendali dengan baik karena periode dan jumlah pemesanan *spare part* selama ini dilakukan hanya berdasarkan perkiraan saja.

1.3. Tujuan Penelitian

Tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah dapat menentukan jumlah pemesanan dan kapan waktu yang tepat untuk melakukan pemesanan produk *spare part* agar total biaya persediaan minimum dan tidak terjadi kekurangan persediaan.

1.4. Batasan Masalah

Agar penelitian ini tidak menyimpang dari tujuan, maka penulis memberikan beberapa batasan serta asumsi sebagai berikut :

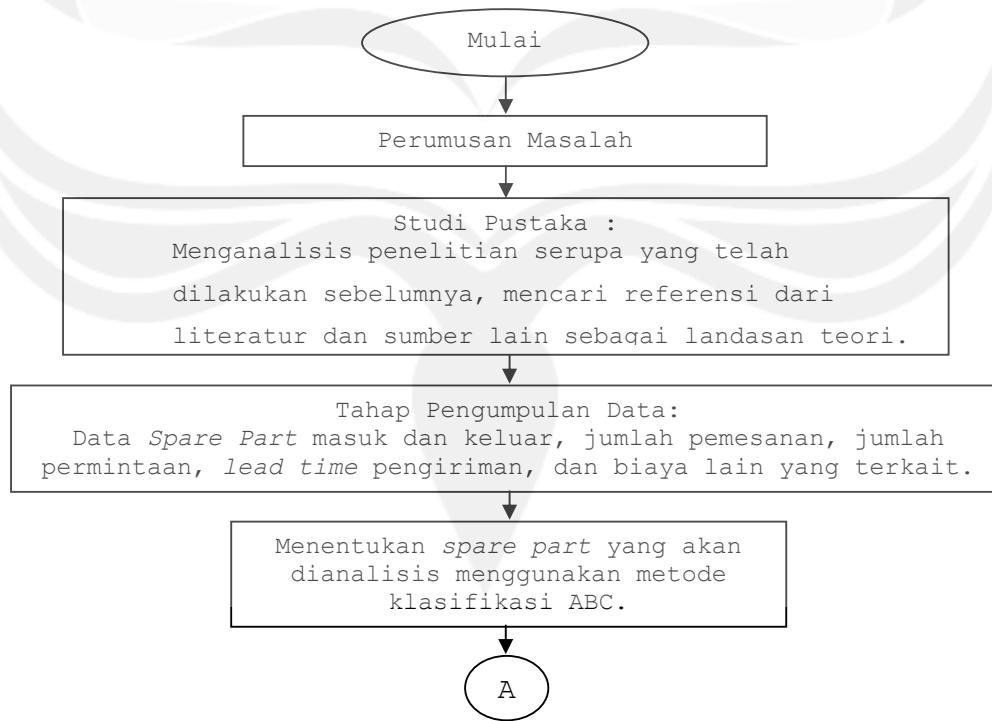
- a. *Spare part* yang akan dianalisis adalah *spare part* sepeda motor Honda yang masuk kategori A.
- b. Data penelitian yang diambil adalah data dari bulan Januari 2010 sampai bulan Desember 2010.
- c. Data harga beli *spare part* dalam penelitian ini menggunakan data harga beli bulan Desember 2010.

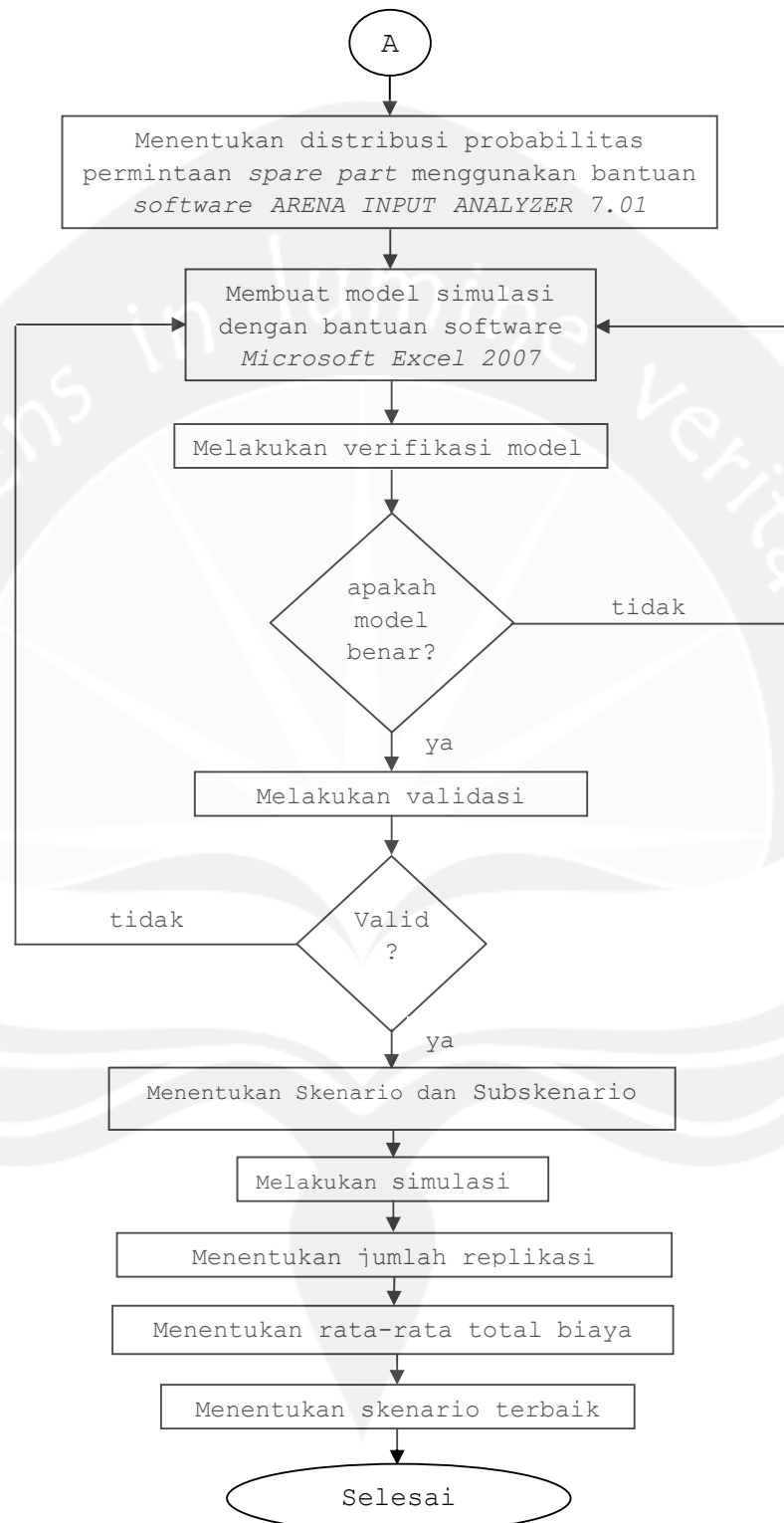
Hal ini dikarenakan perubahan harganya tidak terlalu besar.

- d. Analisis masalah dilakukan dengan simulasi komputer menggunakan *software Microsoft Excel*.
- e. Frekuensi pemesanan yang akan disimulasikan adalah 10, 15, 21, dan 28 hari kerja.
- f. Pemesanan dilakukan per produk dan masing-masing varian memiliki bobot/proporsi sesuai ketentuan bersama antara pihak perusahaan dengan AHM.
- g. Pada simulasi yang dilakukan, kekurangan persediaan tidak diperbolehkan terjadi.

1.5. Metodologi Penelitian

Langkah-langkah dasar pemecahan masalah dapat dilihat pada gambar 1.1. berikut ini :





Gambar 1.1. Diagram Alir Langkah-langkah Penelitian

1.6. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan dalam laporan penelitian ini disusun sebagai berikut:

BAB 1 PENDAHULUAN

Berisi latar belakang, perumusan masalah, tujuan penelitian, batasan masalah, metodologi penelitian dan sistematika penulisan.

BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA

Berisi uraian singkat mengenai hasil penelitian terdahulu serta perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian saat ini.

BAB 3 LANDASAN TEORI

Berisi uraian sistematis teori-teori yang ada pada literatur dan tinjauan pustaka yang mendasari serta mendukung pemecahan masalah.

BAB 4 PROFIL PERUSAHAAN DAN DATA

Berisi profil singkat perusahaan dan data-data yang dibutuhkan untuk melakukan analisis.

BAB 5 ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

Berisi tentang pengolahan data, model simulasi, alternatif skenario perbaikan, dan pembahasan mengenai hasil penelitian.

BAB 6 KESIMPULAN DAN SARAN

Berisi ringkasan hasil penelitian yang merupakan jawaban tujuan penelitian dan ide-ide mengenai langkah-langkah lanjut untuk perbaikan dan pengembangan penelitian yang telah dilakukan.