

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar belakang

Pada persaingan dagang air minum dalam kemasan di Indonesia, selain *brand image*, kecepatan distribusi menjadi modal utama bagi suatu perusahaan untuk dapat mempertahankan produknya. Berdasarkan *Top Brand Index* air minum dalam kemasan selama lima tahun terakhir, masyarakat Indonesia lebih menyukai produk AQUA dibandingkan dengan merek yang lain. Dapat dilihat pada Tabel 1.1 berikut:

Tabel 1.1. Top Brand Index Kategori Air Minum Dalam Kemasan

AIR MINUM DALAM KEMASAN (5 Tahun Terakhir)									
BRAND	TBI 2020	BRAND	TBI 2019	BRAND	TBI 2018	BRAND	TBI 2017	BRAND	TBI 2016
AQUA	61.5%	AQUA	61.0%	AQUA	63.9%	AQUA	73.3%	AQUA	73.4%
Ades	7.8%	Ades	6.0%	Ades	7.6%	VIT	6.1%	VIT	5.5%
Club	6.6%	Club	5.1%	Club	3.4%	Club	4.5%	Club	3.4%
Le Minerale	6.1%	Le Minerale	5.0%	2 Tang	3.2%	Ades	4.1%	Ades	3.4%
Cleo	3.7%	Cleo	4.7%	Cleo	2.7%	2 Tang	1.8%	Cleo	2.0%

Sumber: <https://www.topbrand-award.com/en/2020/06/air-minum-dalam-kemasan-fase-2-2020/>.

Dalam pendistribusian produknya, AQUA mengedepankan 3 hal penting dalam, yaitu menjadikan keselamatan berkendara sebagai prioritas, mengembangkan model transportasi berkelanjutan dan mengoptimalkan logistik. Distribusi adalah suatu kegiatan pemasaran produk yang berusaha untuk memperlancar dan mempermudah penyampaian produk dari produsen ke konsumen. Distributor adalah pelaku distribusi atau suatu pihak baik perseorangan maupun sebuah perusahaan yang membeli produk dari produsen yang memproduksi langsung produk tersebut dan nantinya akan didistribusikan kembali ke *seller*.

PT. Lia Mitra Usaha merupakan salah satu distributor yang bergerak di bidang distribusi Air Minum Dalam Kemasan (AMDK) merek AQUA di mana daerah distribusinya mencakup Karesidenan Madiun. Bapak Yan Pradipta selaku direktur utama perusahaan ini menyadari adanya kekurangan dalam sistem distribusi Air

Minum Dalam Kemasan (AMDK) secara global. Sistem distribusi yang ada masih dijalankan secara tradisional, yaitu distributor diberikan batasan stok atau dengan kata lain distributor harus menghabiskan stok yang telah ditargetkan dari pabrik dalam setahun. Kelemahan dari sistem tersebut adalah adanya kelangkaan barang dari pabrik ketika *demand* mulai naik seperti pada musim kemarau, karena pihak pabrik tidak menambah stok produksi mereka maka distributor harus benar-benar menjadwalkan pengiriman mereka dengan baik. PT. Lia Mitra Usaha sendiri sering mengalami kehabisan stok yang ada di gudang depo mereka karena belum memiliki model penjadwalan yang baik pada masing-masing segmennya. Mulai dari segmen pengiriman dari pabrik ke depo, segmen pengiriman dari pabrik ke *star outlet*, segmen pengiriman dari depo ke *star outlet*, dan segmen pengiriman dari depo ke *seller* pada masing-masing daerah distribusi yang ada.

Sistem pengiriman produk yang ada di PT. Lia Mitra Usaha dimulai dari *seller* dan *star outlet* yang melakukan order ke depo. Depo mencatat semua permintaan dan melakukan *cross check* pada stok yang ada di gudang depo. Apabila stok pada gudang masih tersedia, maka depo segera memasukan permintaan ke dalam jadwal pengiriman dengan mengelompokkan pengiriman sesuai dengan arah jalur pada daerah yang sama untuk *seller*. Pada pengiriman ke *star outlet*, depo bertugas melakukan *cross check* dengan jadwal pengiriman dari pabrik ke depo. Apabila ada pengiriman hari itu dan kapasitas di depo masih mencukupi untuk pengiriman ke *seller*, maka pengiriman dari pabrik hari itu langsung dialihkan dan diarahkan ke *star outlet*. Akan tetapi, apabila terdapat kenaikan *demand* seperti pada musim kemarau memasuki bulan April sampai bulan Oktober, depo akan memasukkan permintaan *star outlet* ke dalam jadwal pengiriman ke *star outlet* terlebih dahulu atau bahkan *star outlet* harus menunggu lebih lama ketika terjadi kelangkaan barang karena stok yang ada difokuskan untuk memenuhi pengiriman dari depo ke *seller*. Pengiriman dari pabrik ke depo merupakan pengiriman harian untuk pemenuhan target tahunan dari pabrik.

Untuk mengatasi permasalahan tersebut, diperlukan adanya usulan perbaikan pada penjadwalan distribusi perusahaan untuk mengetahui titik pengiriman dan titik tujuan yang optimal dari masing-masing segmen sehingga dapat meminimalkan total biaya logistik yang dikeluarkan perusahaan selama kegiatan distribusi berlangsung. Dari pembuatan model tersebut diharapkan perusahaan dapat mengetahui perkiraan *demand* yang ada pada masing-masing depo dan

dapat menentukan jumlah produk yang akan didistribusikan ke *seller* berdasarkan ketersediaan stok akhir yang ada di depo.

1.2. Perumusan Masalah

Bagaimana usulan perbaikan yang dapat mengatur penjadwalan pengiriman Air Minum Dalam Kemasan (AMDK) dari masing-masing segmen agar dapat meminimalkan total biaya logistik dan menghindarkan perusahaan dari kekurangan stok pada masing-masing depo yang dimiliki PT. Lia Mitra Usaha pada saat terjadi kenaikan *demand*.

1.3. Tujuan Penelitian

Membuat model jadwal pengiriman pada masing-masing segmen berdasarkan *demand* dan stok yang tersedia serta meminimalkan biaya logistik yang dikeluarkan perusahaan. Model yang dibuat nantinya akan dijelaskan secara detail langkah-langkahnya sehingga dapat diimplementasikan dalam distribusi AMDK PT. Lia Mitra Usaha.

1.4. Batasan Masalah

Adapun batasan masalah pada penelitian ini adalah:

- a. Pembuatan detail rancangan model penjadwalan distribusi ini hanya sebatas permodelan pada *software excel* dengan *constraint* yang dapat dimodelkan dalam *linear programming*.
- b. Variabel pada penelitian ini terbatas pada beberapa *seller* dari PT. Lia Mitra Usaha.
- c. Analisis pada pembuatan model distribusi ini tidak membahas tentang hukum yang terkait.

