

BAB 1

PENDAHULUAN

Bab 1 menjelaskan mengenai latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian dan batasan masalah.

1.1. Latar Belakang

Salah satu pendukung tercapainya kepuasan pelanggan adalah pemenuhan kebutuhan pelanggan sesuai dengan permintaannya. Dalam mengembangkan bisnisnya, perusahaan selalu berusaha untuk tidak menimbulkan kekecewaan pelanggannya dengan cara melakukan peningkatan mutu produk, menawarkan harga jual sesuai pasaran, dan melakukan pengiriman produk dengan tepat waktu. Pemenuhan permintaan pelanggan dipengaruhi oleh kapasitas produksi yang sesuai kebutuhan produksi. Namun, adanya permintaan yang tidak stabil dapat membuat perusahaan kesulitan dalam menentukan perencanaan kapasitas produksi. Adanya kapasitas yang tidak tercukupi akan menyebabkan perencanaan produksi tidak dapat dilakukan secara efektif seperti yang terjadi di CV Karya Wahana Sentosa.

CV Karya Wahana Sentosa (KWaS) merupakan perusahaan manufaktur yang memproduksi berbagai macam barang jadi berbahan dasar kayu untuk tiga macam kategori yaitu proyek mebel kayu rumah tangga, proyek desain interior, dan produksi regular peralatan dapur atau *kitchenware* seperti sutil kayu, gilingan adonan, telenan, dan lain sebagainya. Perusahaan ini sudah tersertifikasi *Forest Stewardship Council* (FSC). Sertifikasi FSC merupakan sertifikasi untuk produsen yang menggunakan material kayu sebagai bahan bakunya yang berasal dari hutan yang khusus dan dipertanggungjawabkan kelestariannya dan diperuntukkan produksi barang jadi dengan bahan baku kayu. Kayu yang digunakan adalah kayu legal dan bersifat berkelanjutan sehingga ramah bagi lingkungan.

CV KWaS berdiri sejak tahun 2008, namun proses produksi peralatan dapur dimulai sejak tahun 2019. Dahulu peralatan dapur diproduksi jika hanya terdapat sisa material yang memadai dari proyek mebel. Namun seiring berjalannya waktu, permintaan peralatan dapur ternyata justru memiliki permintaan yang lebih besar dibandingkan proyek mebel dan desain interior. Hal ini ditunjukkan dengan adanya peningkatan permintaan *kitchenware* pada tahun 2019 dan tahun 2020 seperti yang ditunjukkan pada **Lampiran 1**.

Pada Lampiran 1 dapat diketahui bahwa pada tahun 2019 permintaan *kitchenware* sebanyak 39.970 unit, sedangkan untuk tahun 2020 melonjak lebih dari dua kali lipat sebanyak 84.384 unit. Adanya kenaikan permintaan *buyer* dari tahun ke tahun membuat CV KWaS kewalahan dalam memenuhi semua permintaan *buyer*. Selain itu, pada Lampiran 1 juga dapat diketahui bahwa jumlah *buyer* pada tahun 2019 hanya terdapat satu *buyer*, sedangkan di tahun 2020 terdapat dua *buyer*, dan pada tahun 2021 CV KWaS mampu menggandeng 4 *buyer*. Hal ini merupakan salah satu strategi ekspansi perusahaan dalam mencapai target untuk menggandeng lebih banyak *retail* dari tahun ke tahun dengan sistem pemasaran B2B atau *Business to Business*. Akan tetapi, CV KWaS merencanakan strategi lainnya di masa mendatang dengan menerapkan sistem pemasaran B2C atau *Business to Costumer* di mana penjualan produk akan difokuskan langsung pada *costumer* melalui penjualan *online* di *marketplace*.

Berdasarkan strategi perencanaan pengembangan, maka dapat diketahui bahwa CV KWaS memiliki rencana untuk melakukan ekspansi yang ditujukan untuk memperluas usaha, menciptakan pasar baru, serta meningkatkan perekonomian perusahaan. Strategi ekspansi ini ditujukan untuk produk *kitchenware* di mana *kitchenware* memiliki banyak varian produk, dengan masing-masing produk memiliki banyak proses yang harus dilakukan demi menghasilkan sebuah produk *kitchenware*. Dengan melihat strategi perusahaan untuk mengembangkan bisnisnya dengan beberapa strategi seperti meningkatkan jumlah permintaan produk, meningkatkan variasi jenis produk, menambah relasi dengan banyak *buyer* akan menimbulkan permasalahan apabila ketersediaan kapasitas tidak diketahui apalagi masing-masing *order* tiap produk memiliki *due date* yang berbeda-beda. Hal ini dapat memberikan dampak negatif bagi CV KWaS yaitu hilangnya tingkat kepercayaan dari *buyer* yang akan mengakibatkan *buyer* berpindah kepada perusahaan selain CV KWaS tentunya yang memiliki ketersediaan kapasitas produksi yang lebih memadai. Permasalahan dapat terjadi apabila tidak diimbangi dengan strategi produksi yang tepat.

Berdasarkan penjelasan di atas maka dapat diketahui bahwa permasalahan yang dialami oleh CV KWaS adalah belum adanya penentuan kapasitas untuk masing-masing produk yang diproduksi oleh CV. KWaS. Selain itu pada kondisi saat ini penentuan kapasitas yang belum dilakukan oleh CV KWaS menyebabkan perusahaan mengalami waktu kerja lembur (*overtime*) yang melebihi yang diharapkan.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan permasalahan yang sudah dijelaskan pada latar belakang, maka permasalahan pada tugas akhir ini adalah bagaimana mendapatkan penentuan kapasitas, namun tidak menyebabkan terjadinya *overtime* yang berlebihan.

1.3. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui kapasitas yang dimiliki perusahaan berdasarkan perhitungan dari waktu standar setiap proses produksi *kitchenware* di CV KWaS.

1.4. Batasan Masalah

Batasan dalam penelitian ini adalah:

- a. Proses produksi yang diteliti adalah peralatan dapur atau *kitchenware*
- b. Data yang digunakan untuk melakukan uji coba perhitungan kapasitas adalah permintaan *kitchenware* yaitu bulan Maret 2019 hingga bulan Juni 2021
- c. Data waktu proses produksi *kitchenware* yang diambil adalah data primer untuk bulan Maret hingga Mei 2021.