

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Salah satu sektor perusahaan manufaktur yang memiliki kontribusi besar terhadap kebutuhan masyarakat adalah *consumer goods*. Sektor ini dikatakan berkontribusi besar karena menghasilkan produk yang dibutuhkan oleh masyarakat dalam memenuhi kebutuhan sehari-hari. Seiring dengan berjalannya waktu, hal-hal yang instan sangat diminati oleh masyarakat. Peningkatan pasar dan daya beli masyarakat membuat semakin bertumbuhnya perusahaan manufaktur yang ada di Indonesia. Ginting dkk (2022) mengatakan bahwa perusahaan *Fast Moving Consumer Goods* (FMCG) merupakan perusahaan yang memproduksi barang yang terjual dengan cepat. Produk yang dihasilkan dari perusahaan FMCG adalah produk dengan durasi pemakaian atau penggunaan tidak lebih dari dua tahun. Konsumen melakukan pembelian produk FMCG dengan waktu yang berbeda-beda. Perusahaan FMCG dapat berjalan dengan adanya ketersediaan bahan baku. Proses produksi di suatu perusahaan dapat terhambat karena bahan baku yang tidak tersedia. Hal itu dapat membuat konsumen membutuhkan waktu lebih untuk menunggu hingga bahan baku tersedia. Pengendalian persediaan bahan baku yang tepat menjadi tantangan bagi perusahaan agar proses produksi dapat berjalan tanpa adanya hambatan.

Persediaan bahan baku merupakan barang-barang yang tersedia di suatu perusahaan yang diletakkan di gudang penyimpanan dengan tujuan untuk diproses saat waktunya produksi. Salu dkk (2018) mengatakan bahwa pengendalian persediaan merupakan hal yang perlu diperhatikan dikarenakan memiliki kaitan dengan pengeluaran perusahaan, sehingga persediaan perlu seimbang dengan kebutuhan yang ada. Persediaan yang baik adalah tidak kelebihan dan tidak kekurangan. Persediaan yang berlebihan atau terlalu banyak dapat membuat perusahaan mengalami kerugian dikarenakan biaya penyimpanan. Persediaan yang kurang juga dapat menimbulkan kerugian bagi perusahaan karena menghambat proses produksi. Risal (2018) mengatakan bahwa kurangnya persediaan juga dapat disebabkan karena pemakaian bahan baku yang terlalu banyak di saat-saat tertentu. Perusahaan perlu mengatur persediaan bahan baku yang tepat berkaitan dengan permintaan konsumen.

Perusahaan dapat kehilangan kepercayaan konsumen apabila permintaan tidak terpenuhi.

PT Indotech Berkah Abadi merupakan perusahaan yang dikenal sebagai produsen produk pembersih atau sanitasi untuk rumah tangga maupun usaha *laundry*. Lokasi PT Indotech Berkah Abadi berada di Jalan Jongke No. 30 RT. 01, RW. 23, Jongke Tengah, Sendangadi, Kecamatan Mlati, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta. Perusahaan Indotech Berkah Abadi dibangun pada awal tahun 2010 yang hingga saat ini telah berjalan selama kurang lebih 12 tahun. Pada awalnya, perusahaan ini belum berbentuk Perseroan Terbatas (PT). Direktur perusahaan Indotech Berkah Abadi memutuskan untuk mendaftarkan perusahaannya menjadi PT pada tahun 2020. Total karyawan yang ada pada perusahaan adalah sebanyak 12 karyawan serta terdapat dua divisi yaitu divisi produksi dan divisi pemasaran. Jumlah karyawan yang ada pada divisi produksi adalah lima karyawan dan divisi pemasaran sebanyak tujuh karyawan. Produk-produk yang menjadi fokus PT Indotech Berkah Abadi disebut dengan produk Perbekalan Kesehatan Rumah Tangga (PKRT). Beberapa contoh produk PKRT, antara lain pewangi, pelembut pakaian, deterjen, disinfektan, dan sabun pencuci tangan. PT Indotech Berkah Abadi memiliki *brand* atau merek bernama Orchid Brand yang telah memiliki sertifikat halal MUI.

Menurut hasil wawancara dengan manajer PT Indotech Berkah Abadi, permasalahan yang dialami adalah perusahaan terkadang kehabisan bahan baku, sehingga tidak dapat memenuhi permintaan konsumen. Permasalahan tersebut diketahui oleh pihak perusahaan karena mendapatkan komplain dari konsumen mengenai persediaan barang yang tidak memenuhi kuantitas yang ingin dipesan oleh konsumen. Komplain konsumen diterima oleh bagian pemasaran perusahaan melalui percakapan *WhatsApp*. Permintaan konsumen terhadap produk dapat dikatakan tidak menentu. Pihak konsumen tentunya ingin pesanan yang diinginkan selalu tersedia sesuai dengan kuantitas yang diinginkan. Manajer menginginkan selalu dapat memenuhi permintaan konsumen, namun tetap meminimumkan biaya persediaan bahan baku sekitar 45% dari sebelumnya.

Selain melakukan wawancara dengan manajer, dilakukan juga wawancara dengan koordinator karyawan yang ada di divisi pemasaran. Koordinator divisi pemasaran juga sekaligus pengurus pengadaan bahan baku. Menurut hasil wawancara, PT Indotech Berkah Abadi melakukan pembelian bahan baku dengan

kuantitas yang tidak banyak, sehingga merasa terlalu sering melakukan pembelian bahan baku. Kuantitas sekali pesan yang saat ini digunakan perusahaan dapat dilihat pada Lampiran 5. *Supplier* bahan baku PT Indotech Berkah Abadi berlokasi di Yogyakarta. Alasan perusahaan memilih *supplier* yang berlokasi di Yogyakarta adalah agar tidak rugi dalam hal biaya kirim karena membeli bahan baku dengan kuantitas yang tidak banyak. Bahan baku yang digunakan PT Indotech Berkah Abadi memiliki *lead time* pasti dan berbeda untuk masing-masing bahan baku. Waktu tunggu paling lama adalah pembelian bahan baku bibit parfum Timur Tengah yang membutuhkan waktu satu minggu. Koordinator divisi pemasaran juga bertugas untuk melakukan pembelian atau pengadaan bahan baku kepada *supplier*. Divisi pemasaran juga yang menerima komplain dari konsumen mengenai persediaan tidak memenuhi kuantitas yang diinginkan oleh konsumen. Koordinator divisi pemasaran menginginkan bahan baku selalu tersedia agar permintaan konsumen terpenuhi, sehingga komplain dari konsumen dapat berkurang. Selain itu, keinginan yang lain adalah pembelian bahan baku tidak dilakukan hanya ketika bahan baku sudah habis.

Wawancara juga dilakukan dengan koordinator karyawan divisi produksi. Koordinator produksi mengatakan bahwa kegiatan produksi dilakukan setiap hari kerja, dari hari Senin hingga Sabtu. Total karyawan yang bekerja pada divisi produksi ada sebanyak lima orang. Jam kerja dimulai dari pukul 08.00 – 17.00 WIB atau selama sembilan jam. Jam istirahat adalah pukul 12.00 – 13.00 WIB, sehingga jam kerja yang efektif adalah selama delapan jam. Koordinator produksi mengatakan proses produksi yang dilakukan tidak sulit, sehingga hanya membutuhkan waktu sekitar satu sampai dua menit untuk satu produk. Divisi produksi juga bertugas untuk melaporkan kepada divisi pemasaran dalam melakukan pembelian bahan baku. Divisi produksi tidak melakukan pengecekan persediaan bahan baku, sehingga melaporkan pada divisi pemasaran ketika persediaan bahan baku sudah habis. Hal itu membuat divisi produksi perlu menunggu kedatangan bahan baku selama *lead time* untuk melakukan kegiatan produksi. Keinginan dari koordinator divisi produksi adalah kuantitas persediaan bahan baku selalu tersedia agar dapat memenuhi permintaan konsumen. Selain itu, divisi produksi ingin mengetahui saat yang tepat untuk melaporkan pembelian bahan baku pada divisi pemasaran, sehingga tidak perlu menunggu sampai bahan baku sudah habis.

Berdasarkan wawancara yang dilakukan dengan para *stakeholder*, dapat diketahui bahwa PT Indotech Berkah Abadi melakukan kegiatan produksi setiap hari kerja, yaitu hari Senin hingga Sabtu. Jam kerja dimulai pukul 08.00 – 17.00 WIB, dengan istirahat satu jam, sehingga total jam kerja dalam sehari adalah delapan jam. Kuantitas produk yang diproduksi setiap hari kerja sesuai dengan ketentuan perusahaan saat ini, antara lain 50 produk Determat Matic, 30 produk O'Clean, 30 produk Determat Busa, 15 produk Soft Sense, dan 15 produk Riyadh Spray. PT Indotech Berkah Abadi memiliki sistem utama *Make To Stock* (MTS) karena perusahaan selalu memiliki persediaan atau stok setiap hari, sehingga konsumen dapat langsung menerima barang jika persediaan memenuhi kuantitas yang ingin dibeli oleh konsumen. Sistem *Make To Order* (MTO) dilakukan apabila persediaan produk tidak memenuhi dan bahan baku masih tercukupi, sehingga perusahaan dapat langsung memproduksi sesuai keinginan konsumen. Pada tahun 2022, produk yang dilakukan dengan sistem MTO ada sebesar 10% dari produk terjual. Dengan demikian, dapat dikatakan perusahaan dominan menggunakan sistem *Make To Stock* (MTS).

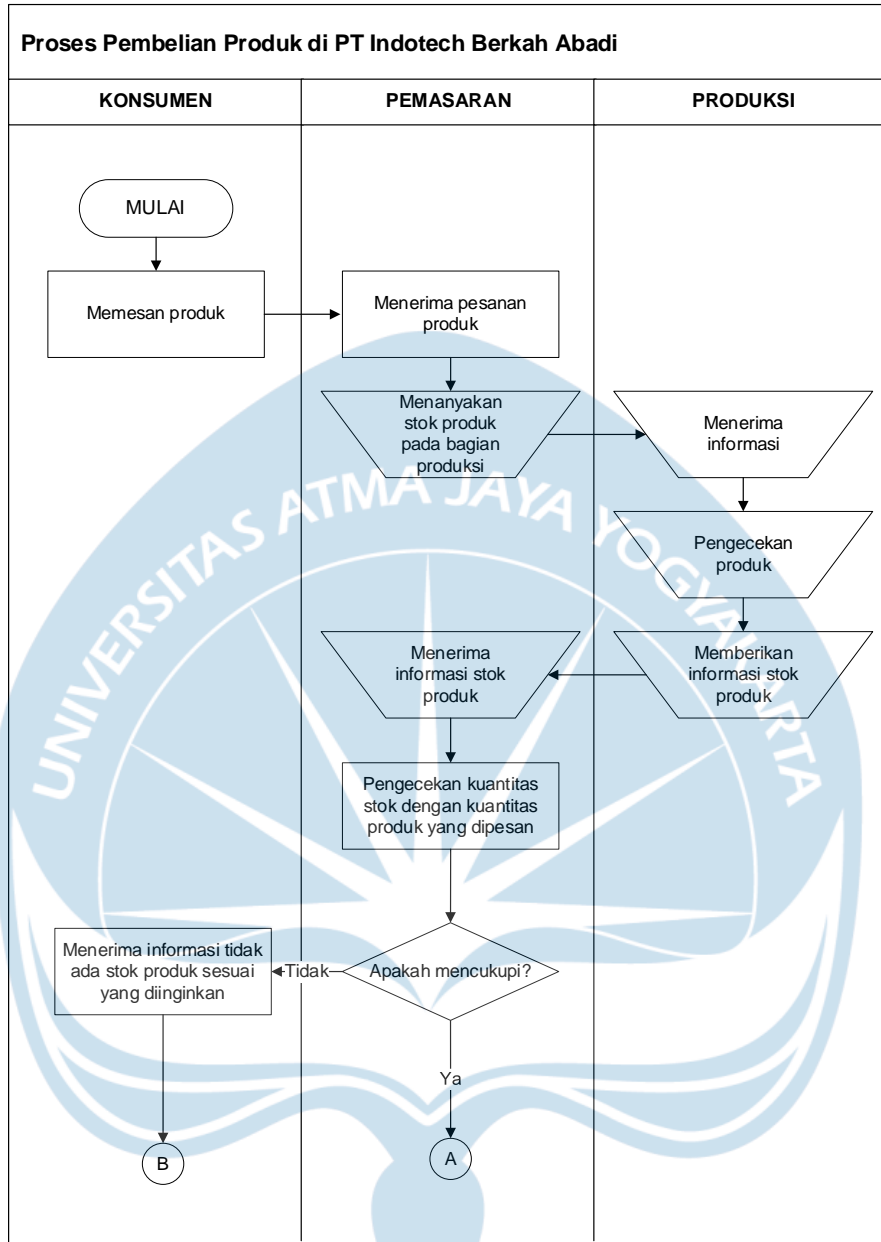
Proses produksi tidak membutuhkan waktu lama, hanya sekitar satu hingga dua menit yang dapat dilihat pada Peta Proses Operasi (PPO) di Lampiran 6 sampai dengan Lampiran 10. Pengerjaan produk dalam satu hari kerja berdasarkan kebijakan perusahaan saat ini jika dihitung berdasarkan waktu proses, hanya menghabiskan waktu lima jam dalam sehari. Kapasitas produksi sesuai kebijakan perusahaan saat ini menghasilkan persediaan produk sebesar 140 kg per hari. Kapasitas produksi dapat dimaksimalkan hingga memenuhi 236 kg per hari. Berdasarkan perhitungan kapasitas produksi, perusahaan dapat memenuhi permintaan konsumen dengan kuantitas besar yang melebihi persediaan apabila bahan baku tercukupi. Dengan menentukan kebijakan pembelian bahan baku yang tepat, maka dapat mengatasi kehabisan persediaan bahan baku.

Pengumpulan informasi dilakukan melalui wawancara dengan beberapa *stakeholder* yang ada pada PT Indotech Berkah Abadi serta hasil dari pengolahan data yang diberikan. Jumlah *stakeholder* yang terlibat dalam penelitian ada sebanyak empat orang, antara lain manajer perusahaan, koordinator karyawan divisi produksi, koordinator karyawan divisi pemasaran, dan konsumen. Alasan dari pemilihan *stakeholder* tersebut adalah adanya keterkaitan atau keterlibatan antara satu sama lain. Manajer memiliki kewenangan untuk mengawasi dan memerintahkan proses produksi, pemasaran, dan pengadaan bahan baku.

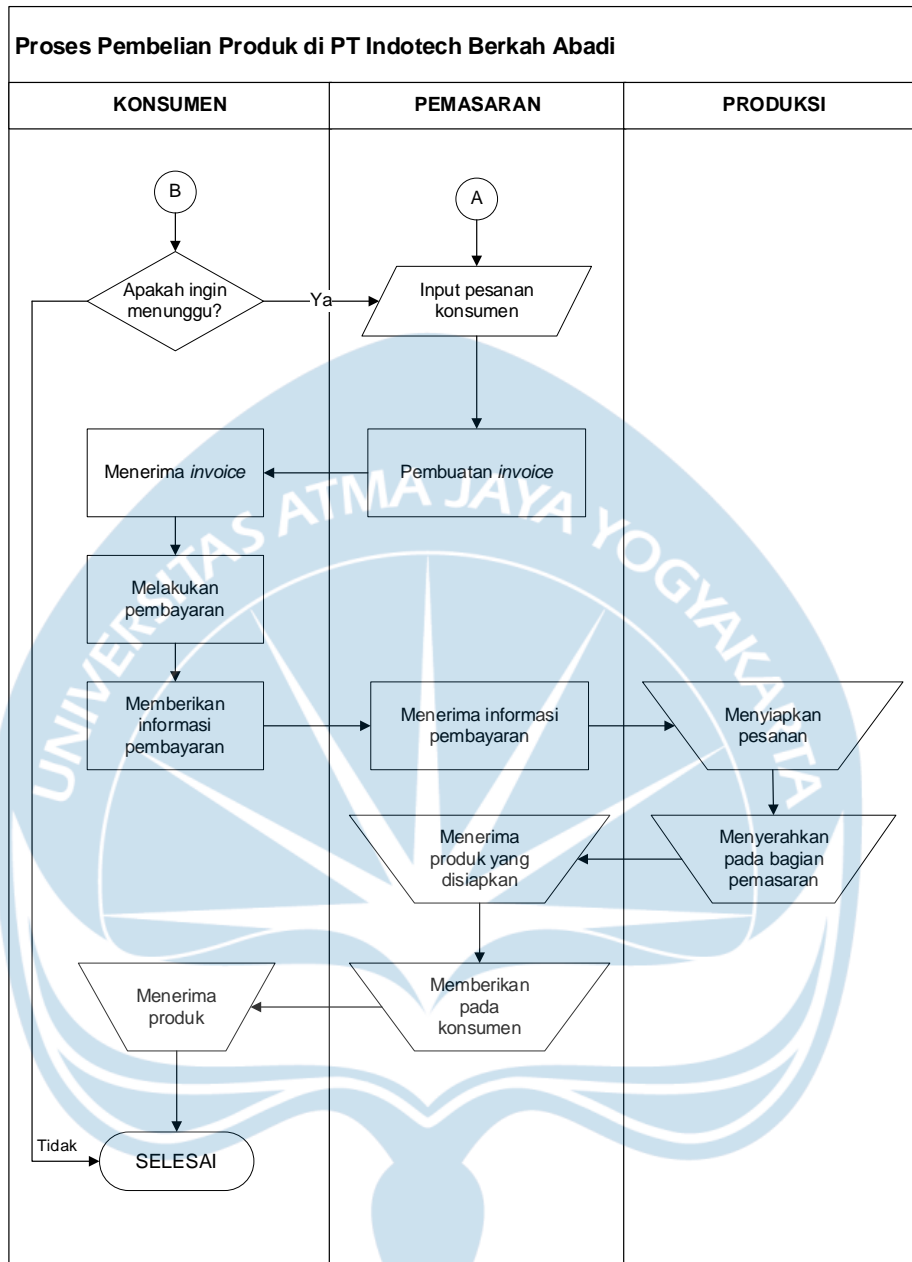
Koordinator produksi memiliki tugas untuk melakukan kegiatan produksi berdasarkan informasi pesanan dan ketersediaan bahan baku. Koordinator pemasaran bertugas untuk menerima pesanan konsumen dan melakukan pembelian bahan baku. Konsumen adalah pihak yang melakukan pembelian produk ke perusahaan melalui divisi pemasaran.

PT Indotech Berkah Abadi menjual beberapa produk yang dapat dilihat pada Lampiran 2. Berdasarkan variasi, ukuran, dan aroma, total produk yang dijual ada sebanyak 215 produk. Berdasarkan data penjualan, produk Determat Matic, O'Clean, Determat Busa, Soft Sense, dan Riyadh Spray merupakan lima produk dari 215 produk yang menjadi produk terlaris yang konsisten di setiap bulan. Proses pembelian produk di PT Indotech Berkah Abadi yang dilakukan oleh konsumen dapat dilihat pada Gambar 1.1. dan Gambar 1.2.



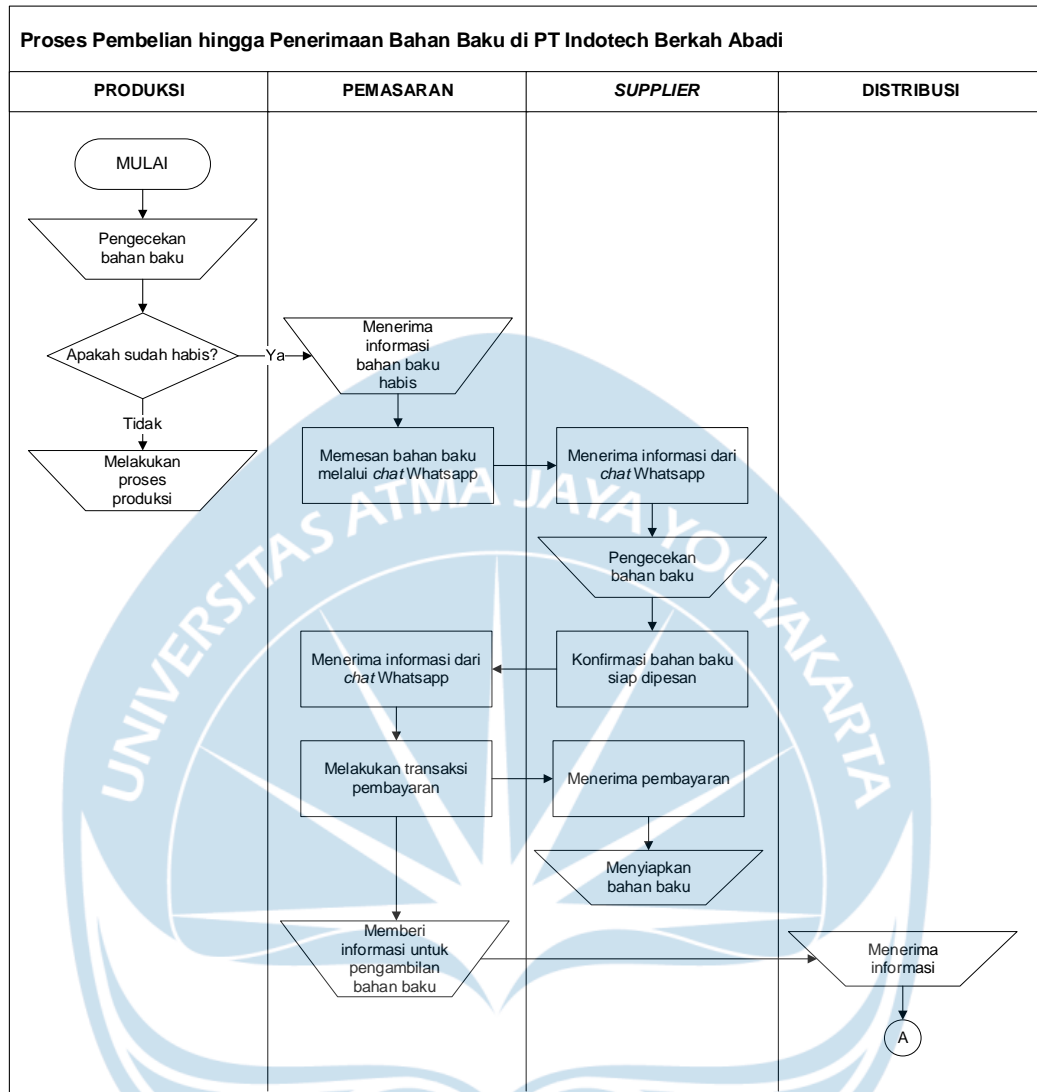


Gambar 1.1. Proses Pembelian Produk di PT Indotech Berkah Abadi Bagian Pertama

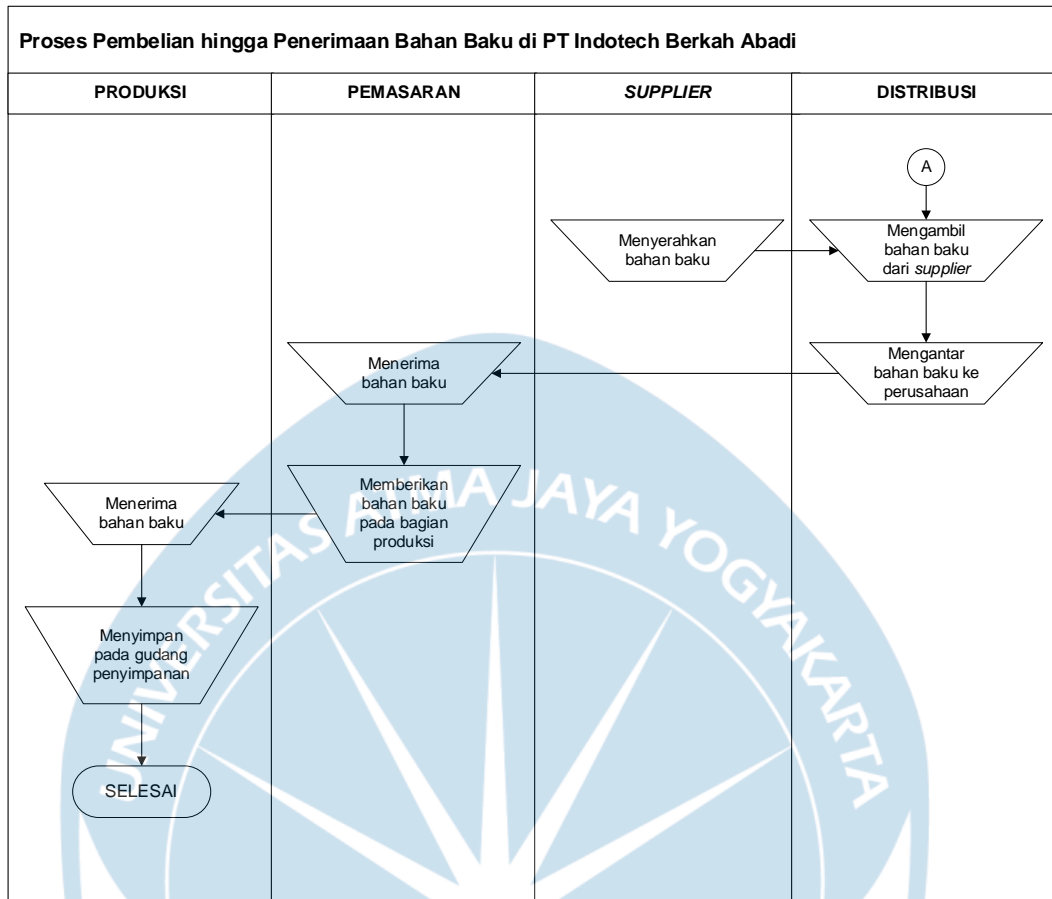


Gambar 1.2. Proses Pembelian Produk di PT Indotech Berkah Abadi Bagian Kedua

Proses pembelian hingga penerimaan bahan baku di PT Indotech Berkah Abadi dapat dilihat pada Gambar 1.3. dan Gambar 1.4.



Gambar 1.3. Proses Pembelian Hingga Penerimaan Bahan Baku di PT Indotech Berkah Abadi Bagian Pertama



Gambar 1.4. Proses Pembelian Hingga Penerimaan Bahan Baku di PT Indotech Berkah Abadi Bagian Kedua

Berdasarkan Gambar 1.1. dan Gambar 1.2., dapat dilihat alur proses pembelian produk di PT Indotech Berkah Abadi yang melibatkan konsumen, divisi pemasaran, dan divisi produksi. Konsumen membeli produk yang diinginkan ke divisi pemasaran. Divisi pemasaran yang menerima pesanan produk menanyakan ketersediaan stok produk pada bagian produksi. Bagian produksi akan melakukan pengecekan produk, lalu menginformasikan stok produk pada bagian pemasaran. Bagian pemasaran akan melakukan pengecekan apakah kuantitas stok dengan kuantitas yang dipesan konsumen tercukupi. Jika tercukupi, maka akan dilanjutkan *input* pesanan konsumen. Jika tidak tercukupi, akan diinformasikan kepada konsumen dan konsumen memutuskan untuk menunggu atau membatalkan pesanan. Jika bersedia menunggu, maka dilanjutkan pada *input* pesanan konsumen. Bagian pemasaran akan membuat *invoice* yang akan diberikan ke konsumen agar dilakukan proses pembayaran. Setelah menerima informasi pembayaran, maka bagian produksi dapat menyiapkan pesanan produk jika sudah

siap. Bagian pemasaran akan menyerahkan ke konsumen, lalu konsumen menerima produk saat itu juga sesuai kuantitas yang diinginkan.

Berdasarkan Gambar 1.3. dan Gambar 1.4., dapat dilihat alur proses pembelian hingga penerimaan bahan baku di PT Indotech Berkah Abadi. Bagian produksi melakukan proses produksi setiap hari kerja, yaitu enam hari kerja dari hari Senin hingga Sabtu. Bagian produksi melakukan pengecekan bahan baku, jika sudah habis akan melaporkan pada bagian pemasaran. Jika tidak dan masih tercukupi, maka akan dilanjutkan proses produksi. Setelah bagian pemasaran menerima informasi bahan baku habis, maka dilakukan pembelian bahan baku kepada *supplier* melalui *chat Whatsapp*. *Supplier* akan menerima informasi dan melakukan pengecekan bahan baku. Apabila siap untuk diambil, maka konfirmasi kepada bagian pemasaran agar dilanjutkan proses pembayaran. Bagian pemasaran akan memberi informasi kepada bagian distribusi untuk mengambil bahan baku dan *supplier* akan menyiapkan bahan baku. Bagian distribusi akan mengambil bahan baku yang sudah disiapkan dari *supplier*, lalu mengantarkannya ke perusahaan. Bagian pemasaran akan menerima dan memberikan bahan baku ke bagian produksi untuk disimpan pada gudang penyimpanan.

1.2. Rumusan Masalah

Masalah yang terjadi di PT Indotech Berkah Abadi adalah kehabisan bahan baku yang menyebabkan permintaan konsumen tidak dapat dipenuhi oleh perusahaan. Hal tersebut terjadi dikarenakan kuantitas produk yang ingin dibeli oleh konsumen terlalu besar di mana perusahaan tidak memperkirakan jumlah kebutuhan bahan baku. Selain itu, perusahaan juga terlambat dalam melakukan pembelian bahan baku di mana menunggu bahan baku habis. Akar penyebab permasalahan tersebut terjadi adalah perusahaan tidak mengetahui pengendalian persediaan dengan kuantitas dan waktu pembelian bahan baku yang tepat dan tidak mempertimbangkan persediaan pengaman bahan baku.

1.3. Tujuan Penelitian

Berdasarkan perumusan masalah yang telah dibuat, tujuan dari penelitian ini yang juga berisi *critical succes factor* dapat dilihat pada poin-poin berikut.

- a. Menentukan jumlah pembelian bahan baku yang tepat dengan mempertimbangkan persediaan pengaman, sehingga PT Indotech Berkah

Abadi tidak kehabisan bahan baku dan dapat memenuhi permintaan konsumen.

- b. Menekan biaya pengeluaran perusahaan dengan meminimumkan total biaya persediaan bahan baku sekitar 45% dari sebelumnya.
- c. Menentukan jumlah yang tepat dalam melakukan pembelian bahan baku, namun dengan batas biaya pembelian sekali pesan tidak sampai setengah dari pendapatan perusahaan per bulan.

Rincian poin-poin tersebut menunjukkan tujuan akhir dari penelitian ini untuk menyelesaikan permasalahan kehabisan bahan baku yang menyebabkan permintaan konsumen tidak dapat dipenuhi oleh perusahaan. Tujuan penelitian juga didasarkan *critical success factor* yang ingin dicapai, yaitu meminimumkan biaya persediaan perusahaan sekitar 45% dengan menentukan jumlah dan waktu pembelian bahan baku yang tepat, sehingga tidak mengalami kehabisan bahan baku dan dapat selalu memenuhi permintaan konsumen.

1.4. Batasan Masalah Penelitian

Batasan-batasan masalah yang ada pada penelitian ini adalah sebagai berikut.

- a. Penelitian berfokus pada persediaan bahan baku di PT Indotech Berkah Abadi.
- b. Jumlah *stakeholder* yang terlibat dalam penelitian di PT Indotech Berkah Abadi adalah sebanyak empat *stakeholder*, yaitu manajer, koordinator divisi produksi, koordinator divisi pemasaran, dan konsumen.
- c. Data yang membantu dalam penelitian adalah data penjualan produk yang diperoleh dari bulan Januari hingga Desember 2022.
- d. Data formula bahan baku yang digunakan hanya untuk lima produk terlaris, yaitu Determat Matic, O'Clean, Determat Busa, dan Riyadh Spray.