

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Persaingan dalam dunia perdagangan saat ini sangatlah ketat sehingga para pengusaha membangun suatu sistem yang efektif dan efisien agar bisa tetap bersaing dalam pasar. Salah satu sistem yang berperan penting adalah persediaan karena dengan persediaan yang tepat dapat mendukung hasil usaha yang diinginkan oleh perusahaan. Persediaan adalah sebagai suatu aktiva yang meliputi barang-barang milik perusahaan dengan maksud untuk dijual dalam suatu periode usaha yang normal, atau persediaan barang-barang yang masih dalam pengerjaan atau proses produksi, ataupun persediaan barang baku yang menunggu penggunaannya dalam suatu proses produksi (Assauri, 1980).

Penelitian ini berobjek di salah satu perusahaan obat batik yang berada di Jawa Tengah (PT. X). Perusahaan tersebut menjual obat batik dalam berbagai merek dan warna. Area pemasaran PT.X meliputi Jawa Tengah, DIY dan Jawa Timur. PT. X membeli obat batik dari perusahaan berada di Jakarta. Waktu kedatangan barang juga tidak dapat dipastikan atau bersifat probabilistik dikarenakan tidak setiap hari dari pabrik pembuat obat batik (*supplier*) melakukan pengiriman. Pada awal berdirinya PT.X mensuplai pengusaha batik kelas bawah hingga saat ini bisa sampai mensuplai pabrik-pabrik pembuat batik. Kebutuhan akan sistem pengendalian persediaan pada dasarnya muncul karena adanya permasalahan yang mungkin dihadapi oleh perusahaan berupa terjadinya kelebihan atau kekurangan persediaan. (Sutarman, 2003). Setiap hari tidak dapat dipastikan apakah ada pembeli atau tidak sehingga adanya pembeli bersifat probabilistik. Jumlah pembeli pada waktu ada pembelian juga tidak bisa diprediksi atau bersifat probabilistik. Jumlah pembelian dari setiap pembeli juga bersifat probabilistik. Kebijakan pemesanan barang dalam perusahaan tersebut belum dimiliki sehingga seringkali terjadi penumpukan (*overstock*) dan kekurangan (*stockout*). Ketika terjadi *stockout* dan ada *demand* pada saat ini pelanggan melakukan *indent*.

Pada saat ini perusahaan dikelola oleh pemilik/*owner* baru yaitu generasi kedua atau anak dari pendiri usaha penjualan obat batik tersebut. *Owner* yang baru

menyadari bahwa dalam persaingan dunia bisnis saat ini *service* terhadap konsumen sangatlah penting. Kekurangan stok atau tidak adanya ketersediaan barang bisa menjadi peluang masuknya kompetitor-kompetitor untuk merebut konsumen yang ada. Salah satu pelayanan yang ingin diusahakan oleh perusahaan ini adalah selalu adanya ketersediaan barang bagi konsumen untuk menanggulangi masuknya kompetitor-kompetitor yang ingin merebut pangsa pasar yang telah terbangun. Penanggulangan ketersediaan stok pemilik perusahaan menambah jumlah item setiap barang dan dengan adanya penambahan stok mengakibatkan kelebihan barang pada gudang. Kelebihan barang stok di gudang pada saat *owner* yang lama dapat dititipkan ke rekanan bisnis lainnya. Menyadari bahwa kebutuhan akan tempat penyimpanan dan berkembangnya usaha dan tidak mungkin terus menitipkan barang maka *owner* yang baru membuat gudang yang lebih besar untuk menggantikan gudang yang lama. Gudang baru yang lebih besar membuat *owner* perusahaan menambah kapasitas stok dengan maksud agar tidak terjadi kekurangan dan aman dari kekurangan tempat. Pada kenyataannya masih terjadi kekurangan stok dan masih ada tempat tersisa sehingga bisa dikatakan belum optimal. Contoh gudang yang belum optimal dapat terlihat dari adanya item yang kurang seperti item 8 pada saat kurang bisa mencapai -11 barang. Pada kenyataannya pada *history* item 8 pernah mencapai maksimal stok 149 barang. Pada *history* item 1 maksimal stok bisa mencapai 166 barang dan pernah kurang 1 barang. Persediaan barang yang tidak optimal bisa disebabkan dari kebijakan pemesanan barang dan jumlah pesan belum ditetapkan. Pemesanan masih berdasarkan *feeling* atau pengalaman dari *owner* yang lama. *Owner* yang baru menginginkan dengan adanya gudang yang baru kekurangan stok dapat ditiadakan atau bisa dikatakan tidak boleh ada kekurangan stok.

Banyaknya barang yang dijual ketika terjadi pemesanan yang bersamaan hanya menimbulkan biaya pesan sekali tidak semua jenis item yang dipesan maka harus menggunakan *multi item*. Masalah sistem persediaan pada PT.X akan diselesaikan dengan metode simulasi menggunakan *software* Microsoft Excel mengingat kondisi jumlah permintaan dan *lead time* kedatangan barang bersifat probabilistik. Metode simulasi ini sebagai alat bantu yang akan memberikan landasan bagi keputusan yang akan diambil sebagai hasil atas skenario terbaik.

1.2. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah belum adanya kebijakan pemesanan barang yang dapat memenuhi permintaan konsumen, tidak melebihi kapasitas gudang yang ada, dan total biaya minimal.

1.3. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan dari penelitian ini adalah mendapatkan kapan waktu pemesanan item dan jumlah pemesanan setiap item obat batik untuk mendapatkan biaya total yang minimum dan tidak terjadi kekurangan stok dengan kapasitas gudang yang terbatas.

1.4. Batasan Masalah

Untuk dapat lebih mengarahkan pembahasan dan menghindari penyimpangan maka ruang lingkup penelitian perlu dibatasi. Adapun batasan masalah dalam penelitian tugas akhir ini adalah sebagai berikut :

- a. Data yang digunakan adalah data periode 2011 – Maret 2013, diantaranya data pemasukan obat batik, data pengeluaran obat batik, daftar harga jual dan harga beli obat batik, dan data *lead time*.
- b. Kapasitas gudang hanya berdasarkan hitungan dari PT.X.
- c. Harga beli didapatkan dari pengurangan harga jual dengan prosentase keuntungan.
- d. Penyelesaian dengan simulasi menggunakan *software* Microsoft Excel karena kompleksitas sistem yang ditinjau seperti *lead time*, ada tidaknya pembeli, jumlah pembeli, jumlah barang yang dibeli semuanya bersifat probabilistik dan adanya multi item didalamnya.