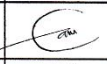


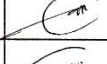

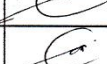


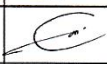
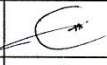






LAMPIRAN


Lampiran 1 Kartu Bimbingan Kerja Praktik

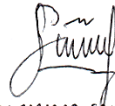
KARTU BIMBINGAN KERJA PRAKTIK

Nama : Muhammad Satria Laksana
 No. Mhs : 160100707
 Pembimbing Lapangan : Tanto
 Tempat Kerja Praktik : PT Immortal Cosmedika Indonesia

NO	HARI/TGL	KEGIATAN	TTD PEMB. LAPANGAN
1	18-Feb-19	Perkenalan dengan seluruh staf distribusi dan pengarahan terkait kerja praktik.	
2	19-Feb-19	Mempelajari alur kerja di bagian distribusi	
3	25-Feb-19	Melakukan pencetakan <i>Delivery Order</i> dan <i>Faktur</i> melalui aplikasi PT Immortal Cosmedika Indonesia.	
4	4-Mar-19	Melakukan penyortiran dokumen DO untuk di- <i>filing</i> pada <i>bindex</i> .	
5	18-Mar-19	Tinjauan secara langsung untuk melihat proses penerimaan dan pengeluaran barang.	
6	8-Apr-19	Membantu aktivitas <i>loading</i> dan <i>Unloading</i> barang.	
7	22-Apr-19	Membantu <i>checker</i> memeriksa kesesuaian barang dengan dokumen <i>Delivery Note</i>	
8	13-May-19	Tinjauan secara langsung untuk melihat proses penyimpanan barang.	
9	27-May-19	Membantu aktivitas <i>put away</i> barang ke lokasi penyimpanan.	
10	29-May-19	Menginput data penerimaan dan pengiriman barang.	
11	3-Jun-19	Membuat dan menginput surat izin membawa barang.	
12	17-Jun-19	Membuat daftar pengiriman ekspediter.	

13	1-Jul-19	Membuat surat jalan manual.	
14	2-Jul-19	Membuat surat jalan pendamping kekurangan barang dalam pengiriman.	

Mengetahui
Pembimbing Lapangan
 PL IMMORTAL COSMETIKA INDONESIA
(.....*Tanto*.....)

Jakarta, 8 Juli 2019
Mahasiswa

(.....MUHAMMAD SATRIAT.....)

Lampiran 2 Penilaian Kerja Praktik



**PT IMMORTAL COSMEDIKA
INDONESIA**

Yang bertanda tangan di bawah ini :



Nama : Tanto
 Jabatan : Supervisor
 Nama Perusahaan : PT Immoortal Cosmedika Indonesia
 Alamat Perusahaan : Jl Raya Pekapuran No.32 Sukatani, Depok, Jawa Barat 16954, Indonesia

Menerangkan bahwa hasil evaluasi yang telah kami lakukan terhadap kinerja karyawan tersebut di bawah ini :

Nama : Muhammad Satria Laksmana
 Bagian/Departemen : Distribusi
 Asal Perguruan Tinggi : Politeknik APP Jakarta
 Program Studi : Manajemen Logistik Industri Elektronika

No.	Jenis Kemampuan	Tanggapan Pihak Pengguna *				Rencana Tindak Lanjut oleh Program Studi **
		Sangat Baik 80-100	Baik 68-79	Cukup 55-67	Kurang 46-54	
1	Integritas (etika dan moral)	80				
2	Keahlian berdasarkan bidang ilmu (Kompetensi utama)		75			
3	Bahasa Inggris		70			
4	Penggunaan Teknologi	80				
5	Komunikasi	80				
6	Kerjasama Tim		75			
7	Pengembangan Diri		75			
	TOTAL *					

Jakarta, 8 Juli 2019
 PT Immortal Cosmedika Indonesia



 (.....Tanto.....)

*) Harap diisi dengan angka

**) Diisi oleh pihak kampus

Lampiran 3 Surat Keterangan Selesai Kerja Praktik



**PT. Immortal
Cosmedika
Indonesia**

A contract manufacturer in cosmetic products

SURAT KETERANGAN
348 / ICI / B14 – 120 / VII / 2019

Yang bertanda tangan di bawah ini atas nama perusahaan, menerangkan bahwa :

Nama : Muhammad Satria Laksana
NIM : 160100707
Program Studi : Manajemen Logistik Industri Elektronika

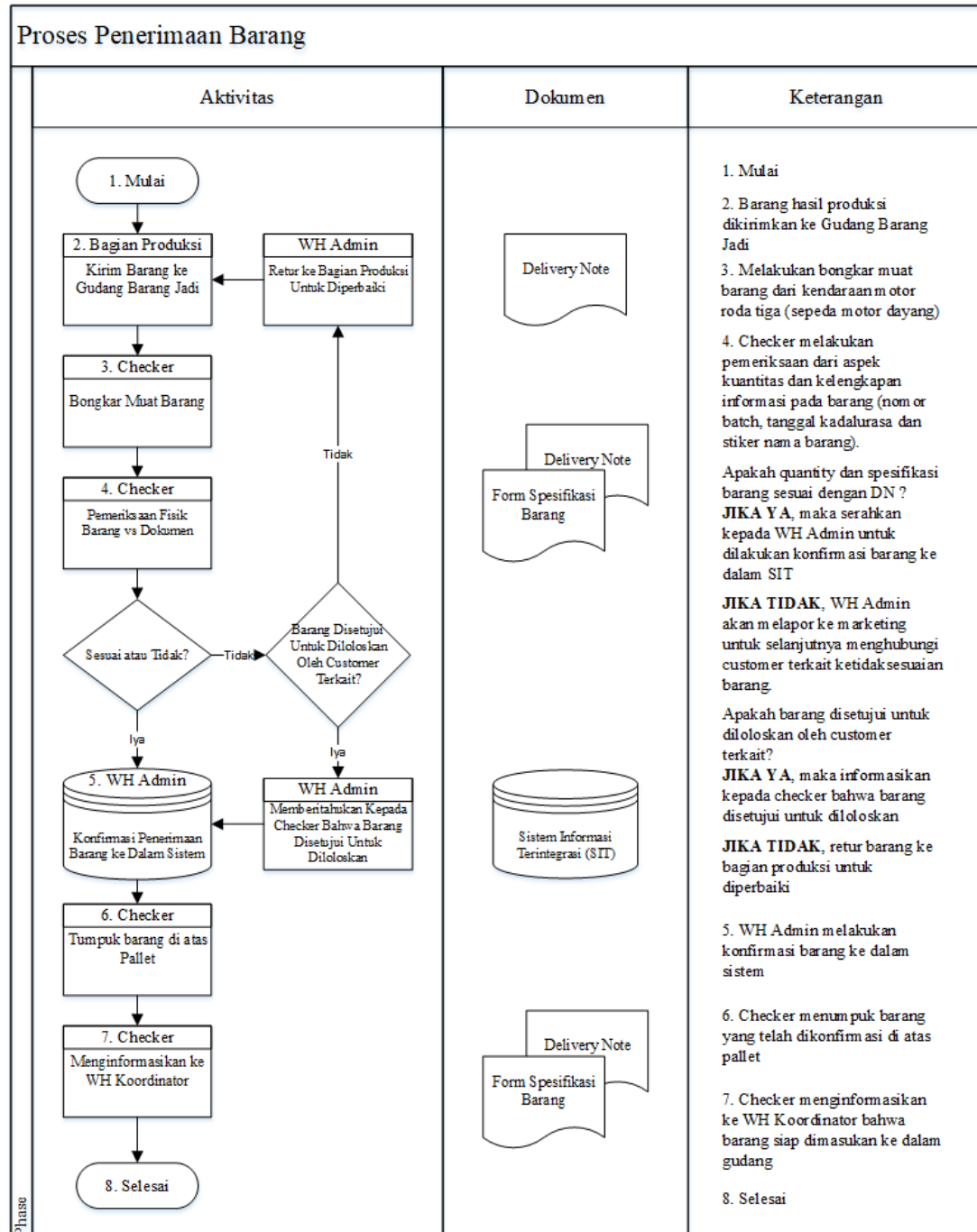
Adalah benar telah melaksanakan Praktek Kerja Industri (PRAKRIN) di PT. Immortal Cosmedika Indonesia sejak tanggal 18 Februari 2019 sampai dengan 17 Juli 2019 dengan hasil **CUKUP BAIK**.

Demikian Surat Keterangan ini dibuat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Depok, 17 Juli 2019

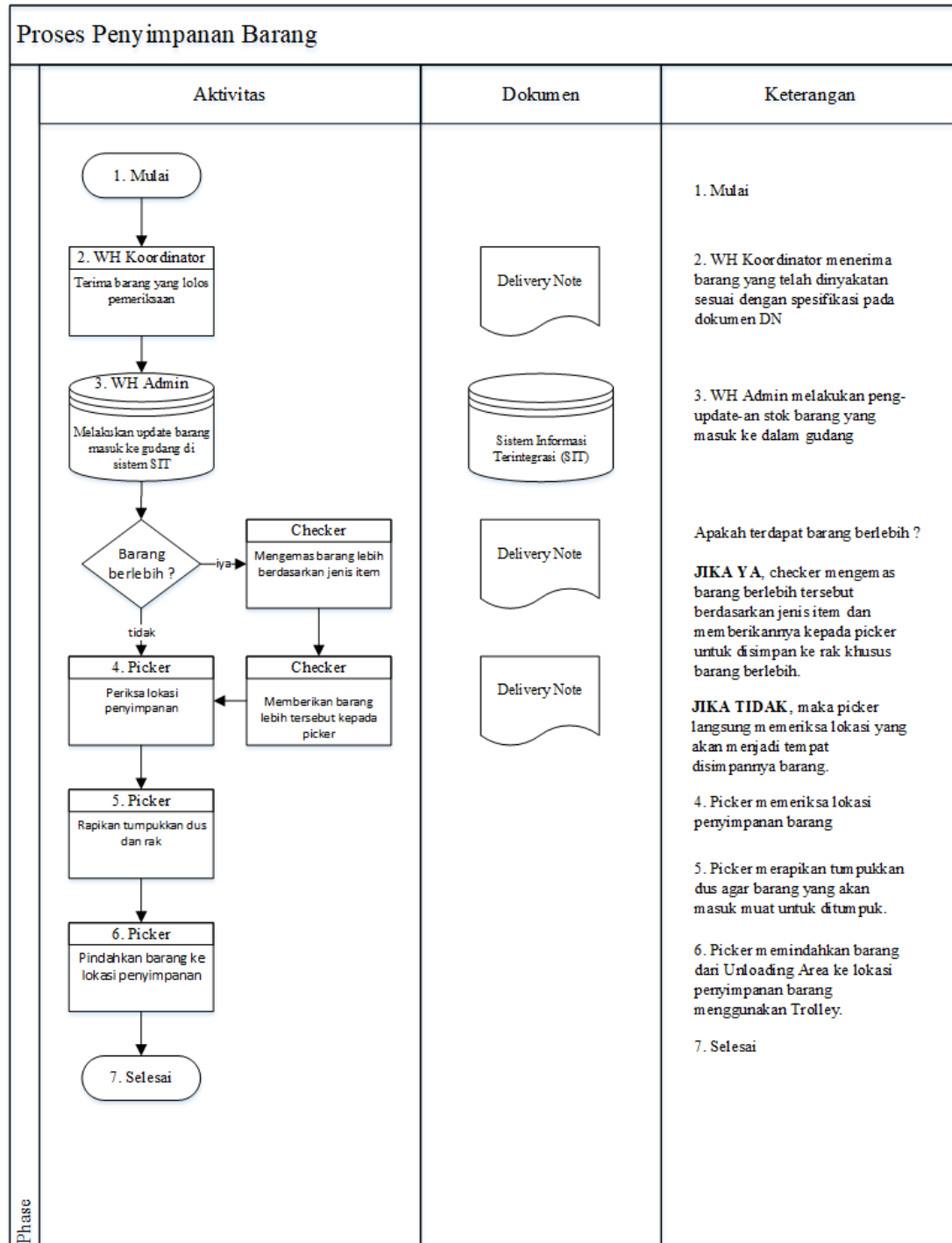
Monandi Simadibrata
HRD Manager

Lampiran 4 Hasil Analisis Proses Penerimaan Barang



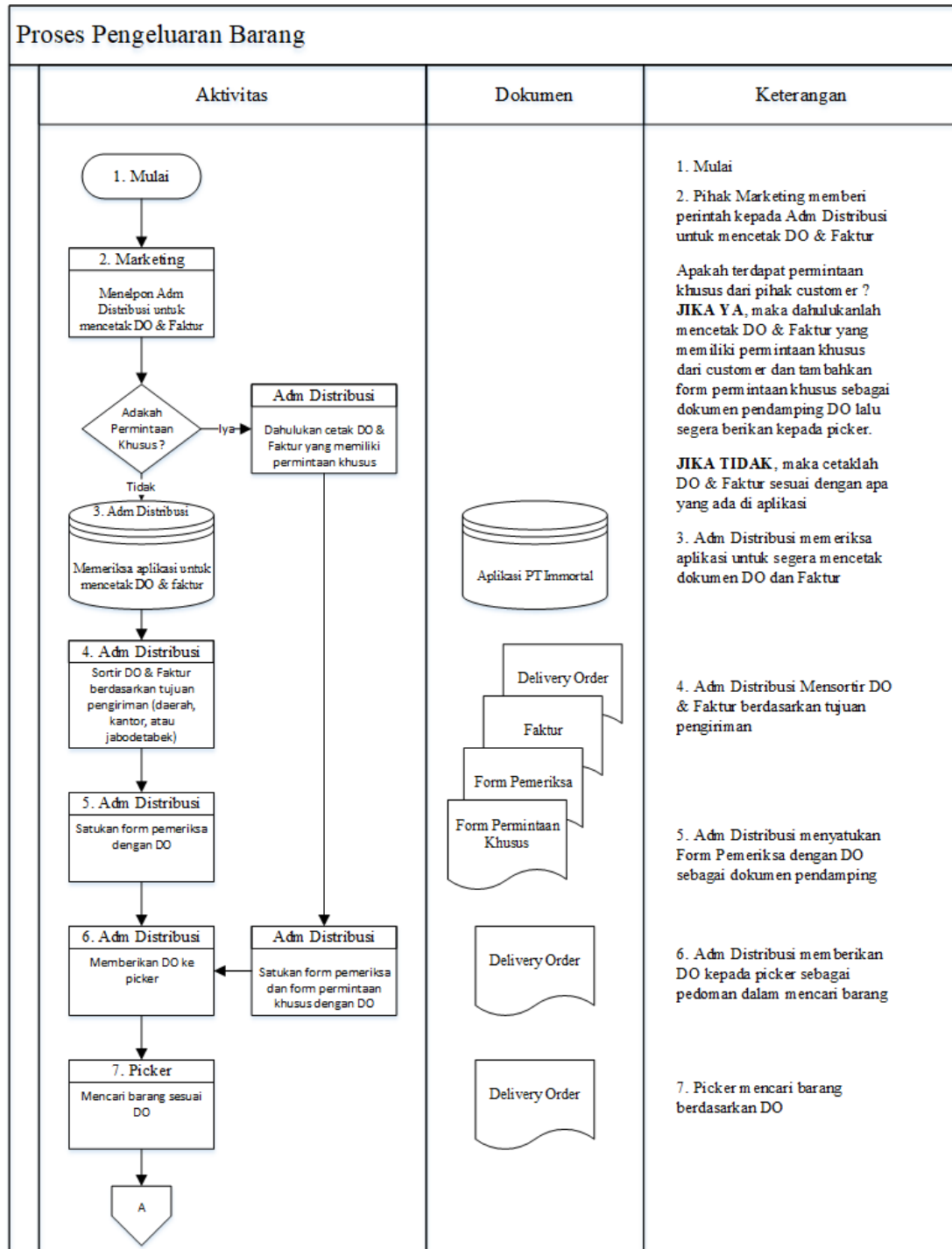
Sumber : Data diolah

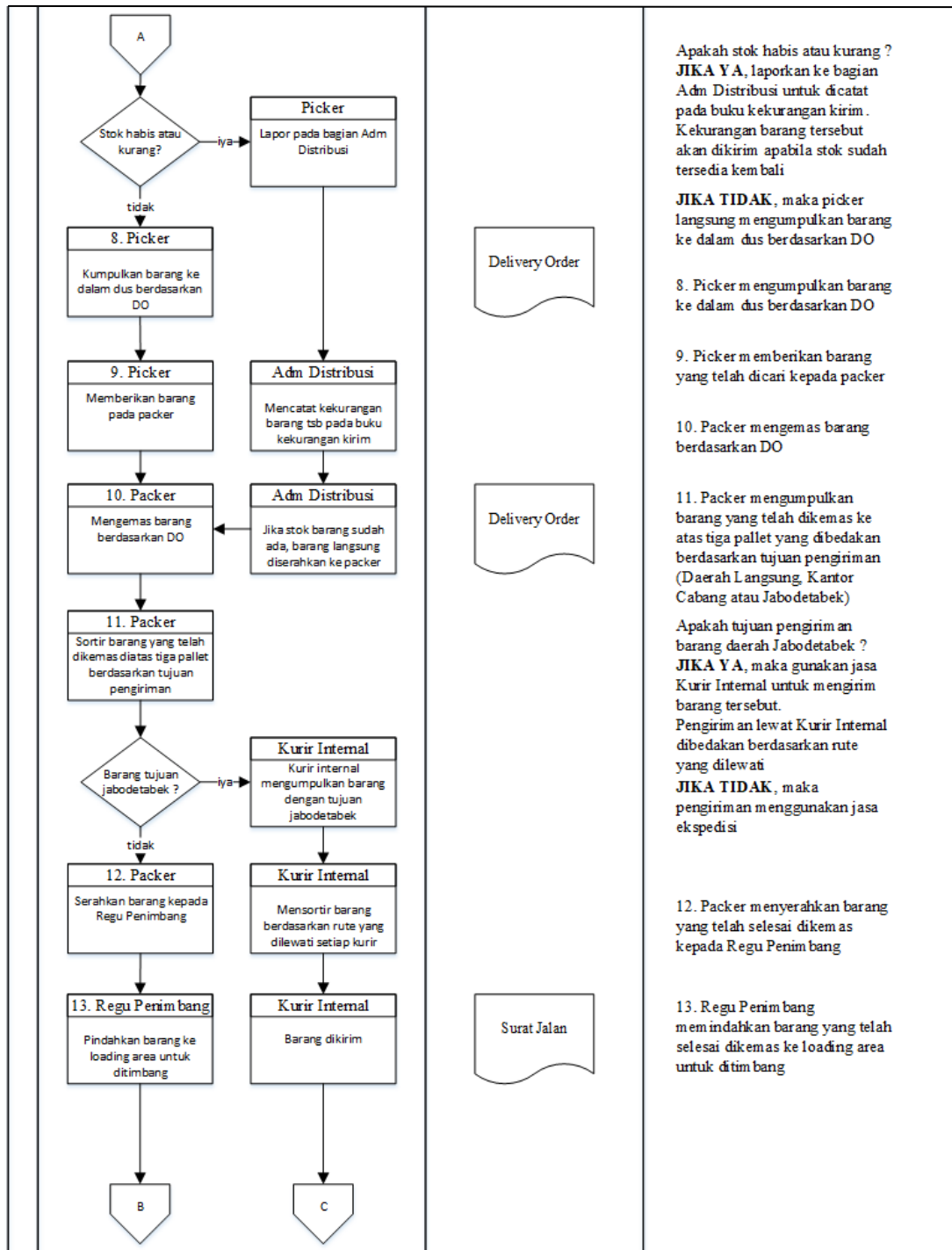
Lampiran 5 Hasil Analisis Proses Penyimpanan Barang



Sumber : Data diolah

Lampiran 6 Hasil Analisis Proses Pengeluaran Barang





Lampiran 7 Format *Delivery Order* (DO)

DELIVERY ORDER						
PT Immortal Cosmedika Indonesia Jl Raya Pekapuran No.32 Sukatani, Depok Jawa Barat 16954, Indonesia Telepon : +62 21 8774 4000 Fax : +62 2187742020 Hotline Service : +62 21 8774 4000 Email : telemarketing@immortal.co.id						Halaman 1 13 Mei 2019
Jakarta,						Kepada Yth, Dr. Sutrisno Jl. Bulak Ringin RT.003/RW.03 No.4, Cibubur, Ciracas Jakarta Timur, DKI Jakarta 81288143567
DO No	: DO11916752	Faktur No	: IN11916752			
Tanggal Kirim	: 13 Mei 2019	Tanggal Faktur	: 13 Mei 2019			
SP No	: AO119028 - 12 Mei 2019	MSR	: 200922 - Citra Amalia			
No	Nama Barang	Batch	Banyaknya	Bonus	Satuan	Total
1	Q190298 - Dr. Sutrisno Men Face Wash	KO23324	20		POT@100gr	20
2	Q211094 - Dr. Sutrisno Facial Wash Moisturiser	KO24332	20		POT@100gr	20
3	Q100472 - Dr. Sutrisno Refresher Milk	KO25334	15	5	BTL@250ml	20
Note						
	Barang diterima lengkap					
	Barang diterima kurang					
Telah diterima & diperiksa		Ekspediter			Gudang	
()		()			()	
Stempel & Nama Jelas						



PT. IMMORTAL COSMEDIKA INDONESIA

Lampiran 8 Format Dokumen Faktur

FAKTUR							Halaman 1	
PT Immortal Cosmedika Indonesia Jl Raya Pekapuran No.32 Sukatani, Depok Jawa Barat 16954, Indonesia Telepon : +62 21 8774 4000 Fax : +62 2187742020 Hotline Service : +62 2187742020 Email : telemarketing@immortal.co.id No Rekening : BCA # 071 0091 806 Cab. Depok BRI # 026 1656 114 Cab. Depok				Jakarta,			13 Mei 2019	
				Kepada Yth, Dr. Sutrisno JL. Bulak Ringin RT.003/RW.03 No.4, Cibubur, Ciracas Jakarta Timur, DKI Jakarta 81288143567				
Faktur No : IN11916752		No DO : DO11916752		Tanggal Faktur : 13 Mei 2019		Tanggal Kirim : 13 Mei 2019		
SP No : AO119028 - 12 Mei 2019		MSR : 200922 - Citra Amalia						
No	Nama Barang	Batch	Banyaknya	Satuan	Harga	Jumlah		
1	Q190298 - Dr. Sutrisno Men Face Wash	KO23324	20	POT@100gr	Rp 35,000.00	Rp	700,000.00	
2	Q211094 - Dr. Sutrisno Facial Wash Moisturiser	KO24332	20	POT@100gr	Rp 30,000.00	Rp	600,000.00	
3	Q100472 - Dr. Sutrisno Refresher Milk	KO25334	15	BTL@250ml	Rp 40,000.00	Rp	600,000.00	
Jumlah Harga Jual						Rp	1,900,000.00	
Potongan						Rp	-	
PPN 10%						Rp	190,000.00	
Total						Rp	2,090,000.00	
Terbilang :				<u>Dua Juta Sembilan Puluh Ribu Rupiah</u>				
Telah diterima & diperiksa		Ekspeditur		Gudang				
()		()		()				
Stempel & Nama Jelas								



PT. IMMORTAL COSMEDIKA INDONESIA

Lampiran 9 Format Dokumen Pemeriksa Barang

PT Immortal Cosmedika Indonesia		No : 06354
Tgl DO Masuk : 12 Mei 2019		
Pemeriksaan Packing Barang		
Nama Customer : Dr. Sutrisno		
Nomor/Tgl DO : 06354/12 Mei 2019		
Pengambil Barang : Oky		
Petugas Packing : Yudi		
Pemeriksa : Dayat		
Total Koli	Total Berat	Ekspedisi
2	7,8	SAP

PT Immortal Cosmedika Indonesia		No : 06354
Tgl DO Masuk : 12 Mei 2019		
Pemeriksaan Packing Barang		
Nama Customer : Dr. Sutrisno		
Nomor/Tgl DO : 06354/12 Mei 2019		
Pengambil Barang : Oky		
Petugas Packing : Yudi		
Pemeriksa : Dayat		



PT. IMMORTAL COSMEDIKA INDONESIA

Lampiran 10 Format Surat Izin Membawa Barang

Surat Izin Membawa Barang			
			No : 6354
Hari & Tanggal Senin, 13 Mei 2019			
Departemen Distribusi		Diserahkan Kepada : Annisa Nur	
Barang yang dibawa antara lain :			
No	Nama Dokter/Klinik	Jumlah Dus	Nomor Do
1	Dr. Sutrisno	2	6752
2	Klinik Tumbuh Berkembang	1	6778
3	Klinik Abadi Jaya	3	6677
Depok, 13 Mei 2019		Plat No Kendaraan : B 4190 TGX	
Yang Membawa Barang		Security	Diketahui Oleh
()		()	()
TTD & Nama Jelas			



PT. IMMORTAL COSMEDIKA INDONESIA

Lampiran 11 Format Dokumen *Delivery Note* (DN)

PT IMMORTAL COSMEDIKA INDONESIA							Halaman 1
DELIVERY NOTES PRODUKSI							
NOMOR : 221989760							
TANGGAL : 17-09-2019							
Kepada Yth :							
GUDANG BARANG JADI							
No	Kode	Nama Produk	Unit Size	Batch Number	Expired Date	Jumlah	Paraf QC
1	Q190298	Dr. Sutrisno Men Face Wash	PCS	KO23324	09-2022	100000
2	Q100472	Dr. Sutrisno Refresher Milk	PCS	KO25334	09-2022	100000
						Total : 200000	
Yang membuat :			diperiksa dan diserahkan oleh :			diterima dan diperiksa oleh :	
()			()			()	
Stempel & Nama Jelas							



PT. IMMORTAL COSMEDIKA INDONESIA

Lampiran 12 Wawancara Permasalahan Pada Proses *Pre-Delivery*

Pada sesi wawancara ini ditujukan untuk mengetahui permasalahan yang terjadi pada proses *pre-delivery*, yaitu penerimaan, penyimpanan dan pengeluaran barang. Berikut ini merupakan hasil wawancara dengan Ibu Nana selaku Manajer Distribusi PT Immortal Cosmedika Indonesia :

- Satria : Bu, setelah saya melakukan pengamatan pada aktivitas penerimaan, penyimpanan dan pengeluaran barang dalam beberapa bulan ini saya mau bertanya kenapa di penerimaan barang itu setiap pertengahan bulan ke akhir itu selalu ada barang yang numpuk sampai menghalangi akses jalan ya Bu ? apa penyebabnya ya Bu ?
- Bu Nana : Penyebabnya ya karena pesannya banyak. Karena jumlah lot pemesanan dari pertengahan sampai akhir bulan naik. Pemesanan yang diterima dari marketing naik sehingga hasil yang dikirim dari produksi ke distribusi juga naik.
- Satria : Ada faktor lain tidak bu yang menyebabkan penumpukkan barang itu terjadi ?
- Bu Nana : Kalau menurut kamu apa lagi ? kan kamu kerja praktik sudah berapa lama coba ?
- Satria : Sudah 4 bulanan lah Bu. Yaa mungkin karena overload ya Bu ?
- Bu Nana : Ya karena overload. Karena kan tempatnya juga belum ideal sebagai gudang yang disyaratkan gudang GSP (Goods Storage Practice) dari segi layout dan kapasitas gudang masih kurang.
- Satria : Jadi ada sebab faktor prasarana juga ya bu mengenai masalah menumpuknya barang ini ?
- Bu Nana : Iya. Karena menumpuknya barang juga kan menyebabkan barang yang seharusnya bisa dikirim jadi tertahan karna belum dilakukan konfirmasi oleh Mas Nanang selaku koordinator gudang.
- Satria : Dari hal itu berpengaruh sama tidak tercapainya target pengiriman dong Bu?
- Bu Nana : Iyaa kan targetnya hari ini kecek besoknya ke kirim, tapi karena tertahannya barang itulah salah satu yang menyebabkan target pengiriman tidak tercapai.

- Satria : Terus mengenai barang yang reject, apakah berpengaruh juga Bu ?
- Bu Nana : Iya, misalnya terjadi reject barang yang harusnya ada 100 tapi setelah diperiksa ternyata di reject tiga biji, karena satu dan lain hal dikembalikan ke Plant (Produksi). Otomatis barang kan gak sampe 100, pasti kan kita nunggu. Nah itu kan juga mengurangi target kan ? misalnya nunggunya ada yang hari itu juga bisa diperbaiki sama Plant ada juga yang enggak. Atau satu DO misalkan isinya lima barang, ternyata satu barang ini gak sesuai gak lolos misalnya karena satu dan lain hal akhirnya kita kembalikan dulu ke Plant jadi sisa empat. Ini kan bisa terkirim bisa juga enggak, bisa terkirim dengan catatan atau bisa enggak. Kan kita harus tanya dulu ke yang bersangkutan, karena menyangkut ongkos kirim kalau ke daerah. Kalo ke Jakarta biasanya gak ada masalah, oke dikirim dulu dengan catatan barang yang satu menyusul misalnya gitu.
- Satria : Bisa gak lolos gitu biasanya karena faktor apa Bu ?
- Bu Nana : Sebenarnya ada beberapa hal dalam pemeriksaan yang masih dalam batas toleransi untuk diloloskan seperti barang lebih dari yang ada pada DN, kesalahan pada sticker, perbedaan nomor batch, stiker dan lain hal namun diloloskannya harus ada persetujuan dari pihak customer melalui bagian marketing. Nah dengan adanya kesalahan-kesalahan yang masih ditoleransi tersebut membuat pihak checker terlena lah bisa dibilang, jadi main ngelolosin aja barang-barang tersebut. Ini juga bakal berdampak di proses pengeluaran yang nantinya ada proses QC lagi untuk memeriksa layak atau tidaknya barang untuk dikirimkan, barang-barang yang lolos tadi bakalan menghambat proses pengiriman dan tidak tercapainya target mutu pengiriman. Ada yang mau ditanyakan lagi ? Kamu sudah mulai menyusun ?
- Satria : Sudah Bu sedang dalam proses
- Bu Nana : Sudah nanya ke pihak HRD boleh atau tidaknya mencantumkan nama perusahaan ?
- Satria : Belum Bu
- Bu Nana : Yaa kalau menurut saya pribadi sih boleh saja kalau hanya sekedar pencantuman nama perusahaan, kan memang kamu bener magang disini. Tapi kan saya gak berhak memutuskan jadi silakan tanya sama HRD. Kecuali kalau kamu minta data perusahaan seperti SOP ya itu

tidak boleh, tapi kalau hanya format-format boleh asal isinya jangan apa adanya yang ada disitu.

- Satria : Baik bu. Bu, balik lagi ke topik yang mau saya tanyakan. Pada saat pengeluaran barang itu kan saya liat kalo berpedoman dengan sistem FIFO kayanya kok belum berjalan dengan baik ya bu ? karena yang saya lihat setiap barang yang baru masuk, picker langsung ngambil barang itu kenapa gak ambil barang yang emang udah masuk lebih dulu gitu Bu ?
- Bu Nana : Pada sistem pengeluaran barang kita memang tidak memakai FIFO, tapi kita lebih ke FEFO (First Expired First Out).
- Satria : Oh jadi FEFO Bu ? Pantes, saya kira FIFO karena pernah bertanya sama salah satu karyawan katanya pake FIFO
- Bu Nana : Iya pake FEFO, jadi barang dikeluarkan ya yang mempunyai waktu expired tercepat. Dan itu sudah tercantum pada batch, dari awal sudah tersistem, jadi kita hanya mengikuti batch aja untuk mengeluarkan barang.
- Satria : Tapi pada saat pengeluaran barang ada kendala juga gak Bu ?
- Bu Nana : Ya paling dalam proses mengemas barang, dalam satu DO kan berbedabeda tuh jumlah barang yang harus dikemas. Ada DO yang hanya butuh lima menit untuk mengemas barangnya, ada juga yang butuh waktu lebih dari itu bahkan bisa sampe seminggu saking banyaknya barang dalam satu DO tersebut yang harus dikemas.
- Bu Nana : Ada lagi yang mau ditanyakan ?
- Satria : Begini Bu, berbagai kendala yang memang berpengaruh sama target pengiriman seperti menumpuknya barang karena overload, barang reject dan berbagai kendala lainnya boleh saya angkat jadi usulan buat tugas akhir saya tidak ?
- Bu Nana : Boleh.. silakan tidak ada masalah, memang kondisinya seperti itu kan. Silakan kamu mau kasih usulan apa saja saya akan terima, sebagai alternatif juga buat saya dan menambah wawasan luas tentang apa yang tidak saya lihat tapi orang lain bisa melihat.
- Satria : Terus mengenai overload kan berarti memang kondisi gudang yang belum ideal tuh Bu dan saya kan memang dianjurkan membuat usulan


yang mudah untuk diterapkan, kalo usulannya berhubungan dengan prasarananya menurut saya kan gak gampang gitu Bu untuk diterapkan

Bu Nana : Yaa memang, tapi kalo itu permasalahannya ya gapapa diusulkan aja gak ada masalah. Dan kalo emang itu kebutuhannya dan itu benar ya bisa aja, bukan lagi masalah biayanya besar atau enggak, malah itu hal yang paling gampang dilaksanakan kalo perubahan sarana dan prasarana.

Satria : Baik kalo begitu Bu, terima kasih atas waktunya.

Jakarta, 8 Juli 2019

PT Immortal Cosmedika Indonesia


PT. IMMORTAL COSMEDIKA INDONESIA
(Tanto)

Lampiran 13 Persetujuan Permasalahan yang Diangkat Menjadi Topik dalam TA

Identifikasi permasalahan yang akan dilakukan yaitu mengenai *Key Performance Indicator* (KPI) pada bagian distribusi PT Immortal Cosmedika Indonesia yang belum tercapai. KPI yang belum tercapai tersebut yaitu perihal target mutu pelayanan bagian distribusi terhadap customer. Target mutu layanan yang ditentukan oleh pihak manajer dan supervisor distribusi yaitu pelayanan proses penyiapan pengiriman yang ditargetkan selesai selama 1x24 jam dimulai dari DO diterbitkan. Identifikasi permasalahan yang menyebabkan target mutu pelayanan tersebut tidak tercapai terdapat pada proses *pre-delivery*, antara lain :

1. Pada proses penerimaan, permasalahan yang timbul adalah adanya barang *reject* yang lolos masuk ke dalam gudang. Hal tersebut menyebabkan terhambatnya proses-proses selanjutnya, salah satunya adalah disaat barang diperiksa oleh QC pengeluaran, barang *reject* yang lolos tersebut harus di-*retur* terlebih dahulu ke bagian *Plant/Produksi* untuk diperbaiki. Hal tersebut akan menghambat proses penyiapan barang untuk dikirim dan tidak tercapainya target mutu pelayanan yang diharapkan.
2. Pada proses penyimpanan, permasalahan yang terjadi yaitu menumpuknya barang-barang *overload* dari gudang ke luar area gudang yang menyebabkan *picker* kesulitan dalam hal mencari barang serta mengganggu mobilitas *material handling* dan karyawan yang bekerja. Bertambahnya waktu yang digunakan *picker* dalam mencari barang akan menurunkan persentase keberhasilan target mutu pelayanan yang diharapkan.
3. Pada proses pengeluaran, permasalahan yang timbul adalah kesalahan penyiapan barang untuk dikirimkan. Kesalahan tersebut hanya akan menghambat proses pengeluaran barang yang disebabkan karena barang yang akan dikirim belum siap seratus persen. Ketidaksiapan barang tersebut akan mempengaruhi target mutu pelayanan terhadap kepuasan para pelanggannya.

Jakarta, 8 Juli 2019

PT Immortal Cosmedika Indonesia


 Cap perusahaan
 PT. IMMORTAL COSMEDIKA INDONESIA
 (.....*Tanto*.....)

Lampiran 14 Hasil Wawancara Pencarian Akar Masalah Pada Proses Penerimaan


Narasumber : Pak Tanto

Jabatan : Supervisor

No.	Pertanyaan	Jawaban
1	Adakah penyebab lolosnya barang <i>reject</i> masuk ke gudang dari segi petugas ?	Ada, biasanya petugas <i>checker</i> yang kurang teliti dalam memeriksa karena terburu-buru ingin cepat selesai atau udah mendekati waktu pulang dan sedikit menghiraukan prosedur yang ada. Seperti hanya memeriksa kesesuaian jumlah barang saja, sedangkan aspek pemeriksaan lainnya dihiraukan.
	Bagaimana yang seharusnya dilakukan ?	<i>Checker</i> seharusnya memeriksa barang secara menyeluruh melalui beberapa aspek pemeriksaan diantaranya kesesuaian nomor <i>batch</i> , tanggal <i>expired date</i> , jumlah dan stiker pada barang.
2	Adakah penyebab lolosnya barang <i>reject</i> masuk ke gudang dari segi barang ?	Tidak ada, aman-aman saja kalau dari segi barang. Presentasinya kecil, barang juga selalu datang sesuai jadwal jam-jam yang telah ditentukan.
3	Adakah penyebab lolosnya barang <i>reject</i> masuk ke gudang dari segi metode ?	Kalau dari segi metode lebih kepada adanya penyimpangan barang yang diloloskan dalam pemeriksaan tidak melalui persetujuan dari pihak <i>customer</i> terkait, yang seharusnya kalau di prosedur petugas <i>checker</i> baru bisa meloloskan barang yang ada ketidaksiannya apabila disetujui oleh <i>customer</i> terkait. Hal itu terjadi karena <i>checker</i> tidak mau adanya penumpukan pekerjaan karena lamanya waktu <i>me-retur</i> barang ke Produksi.
	Bagaimana yang seharusnya dilakukan ?	Seharusnya <i>checker</i> memberitahu terlebih dahulu apabila ada barang yang <i>reject</i> /tidak sesuai dengan dokumen DN kepada admin gudang, setelah itu admin gudang menghubungi marketing untuk memberitahukan kepada pihak <i>customer</i> terkait bahwa barang yang dipesan terdapat barang yang <i>reject</i> /tidak sesuai dengan dokumen DN. Apabila pihak <i>customer</i> menyetujui atau membolehkan barangnya yang terdapat <i>reject</i> untuk diloloskan, maka admin gudang segera menginformasikan kepada <i>checker</i> bahwa barang disetujui untuk diloloskan dalam pemeriksaan. Namun apabila tidak mendapat persetujuan, barang harus di- <i>retur</i> ke bagian produksi untuk di perbaiki.

No.	Pertanyaan	Jawaban
4	Adakah penyebab lolosnya barang <i>reject</i> masuk ke gudang dari segi alat/mesin ?	Tidak ada, penggunaan alat untuk mengangkut barang digunakan dengan semestinya dan sesuai dengan kemampuan kapasitas angkutnya.
5	Adakah penyebab lolosnya barang <i>reject</i> masuk ke gudang dari segi lingkungan kerja ?	Tidak ada, lingkungan kerja disini sangat membantu proses kerja dan para petugas untuk tetap melakukan pekerjaannya dengan baik.


Sumber: Data diolah


 Cap perusahaan
 PT. IMMORTAL COSMETIKA INDONESIA
 Janto
 (.....)

Lampiran 15 Hasil Wawancara Pencarian Akar Masalah Pada Proses Penyimpanan

No.	Pertanyaan	Jawaban
1	Adakah penyebab menumpuknya barang-barang <i>overload</i> dari gudang dari segi petugas ?	Tidak ada, para petugas sudah bisa dibilang melaksanakan <i>jobdesc</i> -nya dalam menyimpan barang dengan baik dan benar.
2	Adakah penyebab menumpuknya barang-barang <i>overload</i> dari gudang dari segi barang ?	Dari segi barang tidak ada yang menyebabkan menumpuknya barang-barang <i>overload</i> dari gudang.
3	Adakah penyebab menumpuknya barang-barang <i>overload</i> ke luar area gudang dari segi metode ?	Dari segi metode karena penyimpanan masih berdasarkan tempat yang masih kosong saja jadi mungkin dapat berdampak pada cara menyimpan barang yang belum teratur.
	Bagaimana yang seharusnya dilakukan ?	Membuat sistem <i>grouping</i> yang jelas untuk memudahkan penyimpanan, pengambilan dan pencarian barang di gudang.
4	Adakah penyebab menumpuknya barang-barang <i>overload</i> dari gudang dari segi alat/mesin ?	Tidak ada kalau dari segi alat/mesin, alat/mesin yang dimiliki perusahaan sudah bisa dibilang baik dan cukup dalam hal perawatan.
5	Adakah penyebab menumpuknya barang-barang <i>overload</i> dari gudang dari segi lingkungan kerja ?	Kalau gudang yang dimaksud dalam aspek lingkungan kerja sih mungkin iya, karena gudang kita belum bisa menampung keseluruhan barang yang masuk serta belum memenuhi standar GSP (<i>Good Storage Practices</i>).
	Bagaimana yang seharusnya dilakukan ?	Jika ditanya apa yang seharusnya dilakukan ya sudah tentu menyesuaikan gudang dengan standar GSP (<i>Good Storage Practices</i>) pada aspek ukuran/kapasitas.


Sumber: Data diolah


 Cap perusahaan
 PT. IMMORTAL COSMETIKA INDONESIA
 Janto
 (.....)

Lampiran 16 Hasil Wawancara Pencarian Akar Masalah Pada Proses Pengeluaran

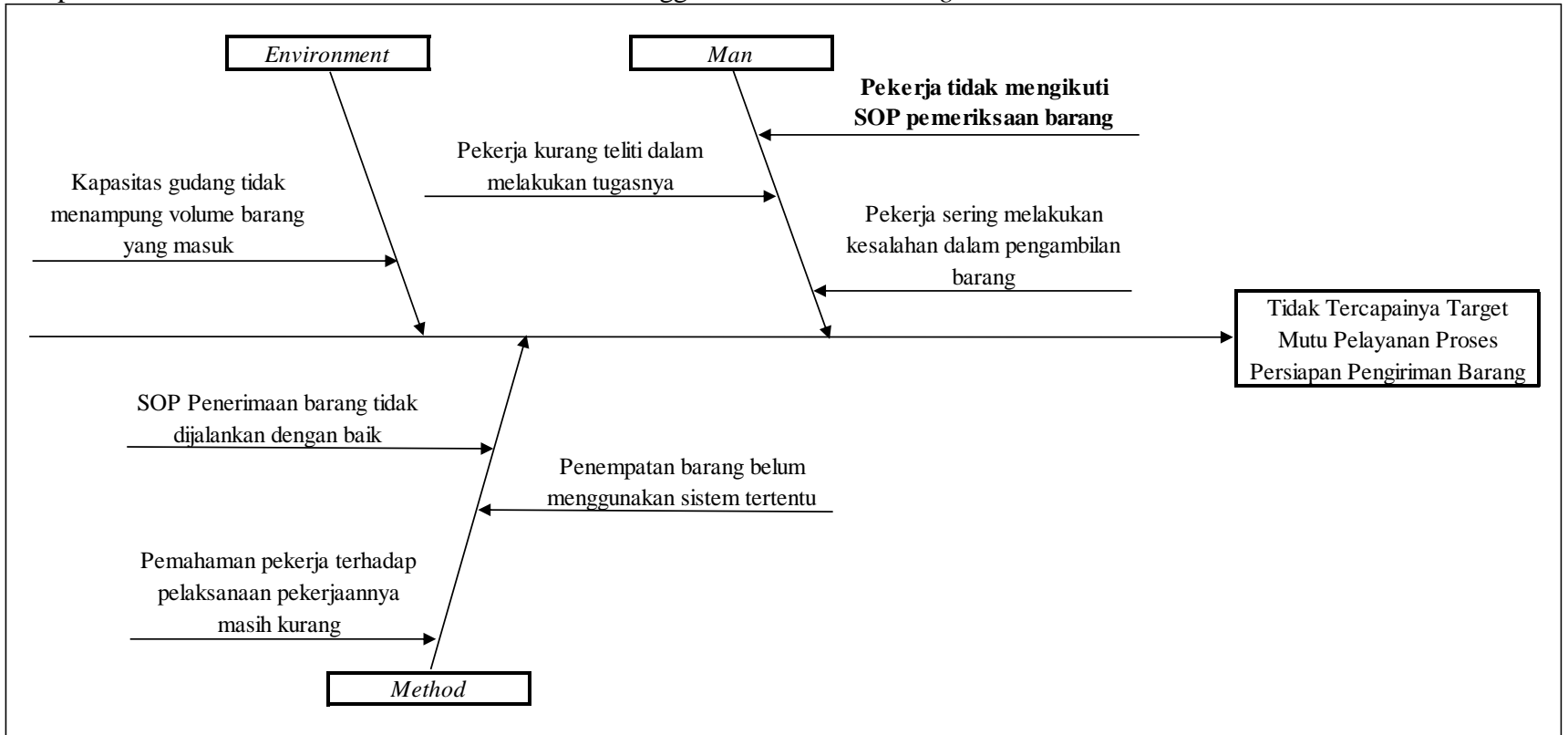
No.	Pertanyaan	Jawaban
1	Adakah penyebab kesalahan penyiapan barang untuk dikirim pada proses pengeluaran barang dari segi petugas ?	Kalau dari segi petugas pasti ada, entah itu kesalahan perihal komunikasi yang kurang baik mengenai perubahan penggunaan jasa ekspedisi yang informasinya kurang <i>up to date</i> atau kesalahan tim pencari dalam melakukan aktivitas <i>order picking</i> yang bisa berdampak pada ketidaksesuaian barang dengan dokumen DO.
	Bagaimana yang seharusnya dilakukan ?	Yang seharusnya dilakukan sudah pasti melakukan proses <i>order picking</i> itu sesuai antara fisik barang dengan dokumen DO dan menuliskan penggunaan jasa ekspedisi sesuai dengan daerah-daerah pengiriman yang sudah ditentukan jenis ekspedisi yang akan digunakannya.
2	Adakah penyebab kesalahan penyiapan barang untuk dikirim pada proses pengeluaran barang dari segi barang ?	Tidak ada, barang yang keluar dari gudang selalu dilakukan <i>peng-update-an</i> stok pada sistem.
3	Adakah penyebab kesalahan penyiapan barang untuk dikirim pada proses pengeluaran barang dari segi metode ?	Ada, mungkin lebih sering terjadi pada proses pengemasan. Pada proses tersebut prosedur tidak dilaksanakan dengan baik, dalam hal menghitung barang sebelum dikemas hanya dilakukan perhitungan kesesuaian jumlah barang dengan dokumen yang memiliki jumlah order sedikit.
	Dikatakan <i>order</i> dengan jumlah sedikit itu yang seperti apa ?	Dikatakan sedikit yang jumlahnya belum mencapai ribuan, 500 pcs bisa dibilang masih termasuk dalam indikator sedikit.
	Bagaimana yang seharusnya dilakukan ?	Koordinator <i>packer</i> seharusnya melakukan perhitungan secara menyeluruh, jangan hanya memilih memeriksa barang dengan <i>order</i> yang sedikit saja. Justru yang seharusnya lebih diprioritaskan untuk diperiksa secara keseluruhan yang memiliki <i>order</i> dalam jumlah banyak, karena pasti sangat rentan kesalahan/ketidaksesuaian yang akan terjadi.
4	Adakah penyebab kesalahan penyiapan barang untuk dikirim pada proses pengeluaran barang dari segi alat/mesin?	Kalau dari segi alat pada proses pengeluaran tidak ada yang menghambat aktivitas penyiapan barang untuk dikirim.
5	Adakah penyebab kesalahan penyiapan barang untuk dikirim pada proses pengeluaran barang dari segi lingkungan kerja ?	Tidak ada, pada proses pengeluaran tidak ada faktor yang menghambat dari segi lingkungan kerja.

Sumber: Data diolah



PT. IMMORTAL COSMETIKA INDONESIA
 (.....Tanto.....)

Lampiran 17 Hasil Identifikasi Akar Permasalahan Menggunakan *Fishbone Diagram*



Sumber : Data diolah


 PT IMMORTAL COSMETIKA WIDONESIA
 (.....Tanto.....)


Lampiran 18 Prioritas Akar Permasalahan yang Dijadikan Usulan Perbaikan

Narasumber : Pak Tanto

Jabatan : Supervisor

Satria	: Pak, berdasarkan akar-akar permasalahan yang sudah teridentifikasi pada proses <i>pre-delivery</i> ini apakah ada saran yang ingin bapak berikan untuk menyempurnakan hasil analisis yang saya buat?
Pak Tanto	: Cukup menurut saya sat
Satria	: Kalau begitu, menurut bapak dari beberapa akar permasalahan yang ada, kira-kira akar permasalahan yang mana yang jika dilakukan akan berpengaruh besar dan mudah untuk diimplementasikan terhadap perbaikan target mutu pelayanan?
Pak Tanto	: Sebentar satria, agak sulit menentukannya. Beri saya waktu lima menit untuk melihat kembali <i>fishbone diagram</i> yang kamu buat.
Satria	: Baik pak
Pak Tanto	: Menurut saya yang paling berpengaruh besar apabila kamu mau memberikan usulan perbaikan mungkin pada permasalahan <i>checker</i> yang hanya melakukan pemeriksaan pada aspek kesesuaian jumlah barang, karena bisa dikatakan poin itulah salah satu faktor terbesar target mutu pelayanan bisa tidak tercapai. Seperti halnya efek bola salju, dari adanya ketidakdisiplinan itu bisa menyebabkan kesalahan atau ketidaksempurnaan proses-proses selanjutnya.
Satria	: Benar juga ya pak
Pak Tanto	: Ada yang ingin ditanyakan lagi?
Satria	: Mungkin cukup pak, terima kasih atas waktunya

Sumber : Data diolah



PT. IMMORTAL COSMETIKA INDONESIA
Tanto

Lampiran 19 Dokumentasi Foto di Tempat Magang/PKL

