

## BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

### 4.1 Company Profile Perusahaan

PT Hagihara Westjava Industries adalah anak perusahaan dari HAGIHARA INDUSTRIES Inc., di Jepang. HAGIHARA INDUSTRIES INC adalah perusahaan pelopor produk benang datar. PT Hagihara Westjava Industries (PT HWI) didirikan pada November 1995, untuk tujuan pembuatan dan penjualan barang jadi yang terbuat dari poliolefin benang datar dan kain non-katun mono-filamen. PT Hagihara Westjava Industries menawarkan produk benang datar dan mono-filamen ke Indonesia, Jepang, Asia Tenggara dan negara-negara barat. PT Hagihara Westjava Industries telah tersertifikasi *ISO 9001 : 2008* untuk *quality control*. PT Hagihara Westjava Industries telah memproduksi benang datar dan monofilamen selama lebih dari 20 tahun di Indonesia. PT Hagihara Westjava Industries menawarkan produk dari bahan kemasan, lembaran dan jaring yang memanfaatkan poin baik dari benang datar dan monofilamen untuk pelanggan Indonesia, Jepang dan negara lain.

Nama perusahaan	: PT Hagihara Westjava Industries
Lokasi Perusahaan	: Jl. Tol Jakarta – Cikampek Km 47 – Karawang International Industry City Blok B 1 Karawang 41361 Jawa Barat Indonesia
Area perusahaan	: 43.197 m <sup>2</sup>
Bangunana perusahaan	: 21.897 m <sup>2</sup>
Jumlah pekerja	: 719 pekerja

### 4.2 Visi, Slogan dan Management Direksi PT Hagihara Westjava Industries

#### Visi

Menjadi pemimpin pasar dunia yang menyediakan produk kemasan dan konstruksi dengan kualitas terbaik melalui perbaikan berkesinambungan, inovasi dan komitmen penuh terhadap perkembangan positif sistem management produksi dan sumber daya.

Slogan  
Challage, Cooperation, Communication

Managemen Direksi  
Safety, Quality, Produktiviti

#### 4.3 Produk yang dihasilkan PT Hagihara Westjava Industries

##### 1. *Flexible Container Bag (FC Bag)*

Gambar 4.1  
*Flexible Container Bag*



Sumber : [Http://hwi.co.id/products/flexiblecontainerbag/](http://hwi.co.id/products/flexiblecontainerbag/)

Kemasan ini banyak digunakan untuk penyimpanan, transportasi dan penanganan bubuk, serpihan atau granular dengan kapasitas 500 kg hingga 2.000 kg. Produk seperti : Biji-bijian atau tepung makanan, pakan ternak, pigmen resin warna, gula, oleochemical, petrochem cal, semen, produk mineral. Untuk membuat satu jenis produk *Flexible Container Bag*, membutuhkan spesifikasi sebagai berikut :

1. *Paper Combain Cloth* yang terbuat dari biji resin atau biji plastik yang telah diolah menjadi benang yang kemudian dianyam

selama beberapa bulan, setelah membentuk gulungan besar proses panen dilakukan kemudian di pola membentuk *body*, *top spout* dan *bottom spout*

2. *Rope* atau tali yang berukuran 1 meter sebagai pengikat
3. *Top Spout* sebagai penutup atas
4. *Bottom Spout* sebagai penutup bawah yang ditahan oleh spout slider
5. Label menjelaskan mengenai *use and danger*
6. *Spout Slider* merupakan *rope* yang dipasang silang untuk menahan beban berat
7. Inner linner sebagai lapisan dalam dari *body paper combain cloth* yang telah dipola dan dijahit.

## 2. *Paper Combined Cloth Bag*

Gambar 4.2  
*Paper Combined Cloth Bag*



Sumber : <http://hwi.co.id/products/papercombineclothbag/>

Kemasan ini banyak digunakan untuk penyimpanan, transportasi dan penanganan bubuk, flage atau bahan granular dengan kapasitas 10 kg hingga 25 kg. Produk-produk seperti: Biji-bijian atau tepung makanan, pakan ternak, warna pigmen resin, gula, oleokimia, produk meneral, dll.

### 3. *Paper Laminated Woven Bag*

Gambar 4.3  
*Paper Laminated Woven Bag*



Sumber : [Http://hwi.co.id/products/paperlaminatedwovenbag/](http://hwi.co.id/products/paperlaminatedwovenbag/)

Kemasan ini secara luas digunakan untuk penyimpanan, transportasi dan penanganan bubuk, flage atau bahan granular dengan kapasitas 15 kg hingga 50 kg. Produk-produk seperti : Makanan biji-bijian atau tepung, pakan ternak, warna pigmen resin, gula, oleochemical, petrokimia, semen, produk meneral, dll.

### 4. *Paper Combained Cloth*

Gambar 4.4  
*Paper Combained Cloth*

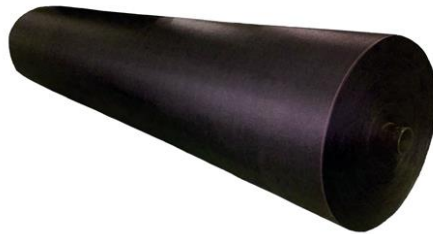


Sumber : [Http://hwi.co.id/products/papercombinecloth/](http://hwi.co.id/products/papercombinecloth/)

Kami menawarkan Kain *Laminated Paper Woven* pada gulungan. Produk ini banyak digunakan dalam berbagai industri untuk memproduksi kertas tas laminasi dan untuk tujuan pengepakan dari berbagai produk akhir dan bahan baku.

5. *Carpet Baking Cloth*

Gambar 4.5  
*Carpet Baking Cloth*



Sumber : [Http://hwi.co.id/products/wovenclothcarpetbackingcloth/](http://hwi.co.id/products/wovenclothcarpetbackingcloth/)

*Carpet Backing Cloth* digunakan dalam industri karpet berumbai, sebagai bahan pendukung utama, atau sekunder.

## 6. *Filter For Air Conditioner*

Gambar 4.6  
*Filter For Air Conditioner*



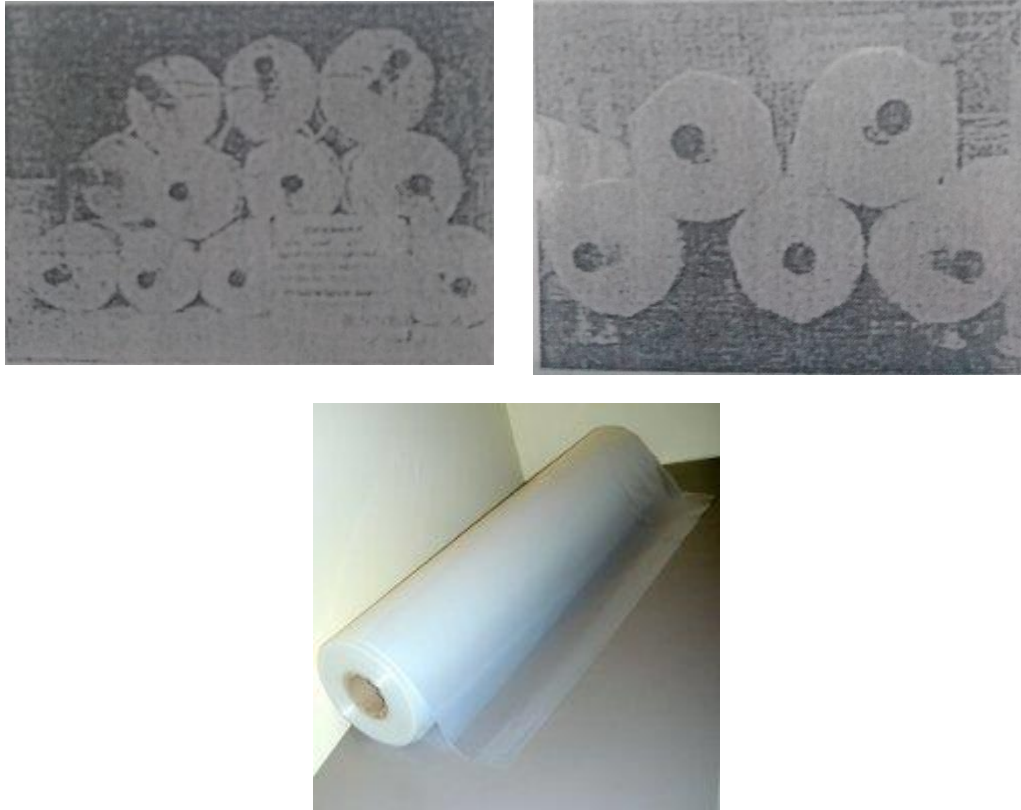
Sumber : [Http://hwi.co.id/products/filtnet/](http://hwi.co.id/products/filtnet/)

Produk ini digunakan untuk *Air Conditioner Filter Mesh*.

### 4.4 Spesifikasi Bahan Baku Penolong Inner Linner.

Bahan baku penolong inner linner hanya dipakai untuk produksi FC bag dan PC bag, FC bag merupakan hasil produksi utama dari PT Hagihara Westjava Industries dengan pangsa pasarnya ialah negara Jepang dan negara lainya. Oleh karena itu produk yang dihasilkan harus sesuai standar *iso* luar negeri yang mengharuskan bahan baku yang diolahnya memiliki kualitas yang baik. Berikut ini daftar ukuran inner linner dan gambar yang digunakan oleh PT Hagihara Westjava Industrie :

Gambar 4.7  
Inner Linner *Flexible Container Bag*



Sumber : [Http://jual-plastik-cor.blogspot.com](http://jual-plastik-cor.blogspot.com) dan Dokumentasi Laporan Ketidakesesuaian Perusahaan

Tabel 4.1  
Daftar Spesifikasi Inner Linner *FC Bag* PT HWI

DAFTAR SPESIFIKASI INNER LINNER DIV. FC BAG PT HAGIHARA WESTJAVA INDUSTRIES			
NO	TYPE	$\mu$	SIZE
1	D	70	1900 X 2900
2	D	50	1950 X 3300
3	D	80	1500 X 2500
4	D	70	1900 X 3500
5	D	70	1900 X 3700
6	C	70	1900 X 2900
7	C	50	1900 X 2800
8	C	70	1950 X 3500
9	D	50	1950 X 3000
10	D	70	1900 X 3600
11	C	50	1950 X 3000
12	D	70	2000 X 4150
13	D	80	1900 X 3800
14	D	70	1950 X 3200
15	D	70	1950 X 3300

Sumber : *Certificated Of Analysis Perusahaan*

\*ket :

- 1) Simbol  $\mu$  artinya ketebalan micron inner linner
- 2) Type

C yaitu pencampuran bahan LLDPE dengan bahan LDPE  
(Persentase campuran LLDPE lebih banyak dari LDPE)

D yaitu pencampuran bahan LLDPE dengan bahan LDPE  
(Persentase campuran LLDPE dan LDPE seimbangan)

\*kepanjangan

LLDPE : Low Linner Density Polyetthylene

LDPE : Low Density Polyetthylene

Spesifikasi diatas merupakan standar yang harus dipenuhi *supplier* dalam memenuhi kebutuhan produksi PT Hagihara Westjava Industries.



## 4.5 Hasil dan Pembahasan

### 4.5.1 Analisis Deskriptif

Berdasarkan uraian rumusan masalah pada bab I, bab IV ini akan memaparkan hasil penelitian yang akan menjawab pertanyaan dari rumusan masalah tersebut dengan pertimbangan teori yang sudah dikaji pada bab II dan bukti-bukti yang sudah dicari dengan menggunakan metode-motode pada bab III.

Untuk menjawab rumusan masalah pertaman, peneliti melakukan wawancara langsung dengan narasumber 1 yaitu *leader* divisi pembelian dan narasumber 2 yaitu staff divisi pembelian dengan validasi kebenarannya dari hasil observasi data dan dokumentasi. Berikut pertanyaan yang diajukan kepada pihak narasumber,

#### Peneliti

“Bagaimana proses keputusan pembelian PT HWI dari awal munculnya informasi hingga akhir ?”

#### Narasumber 1

“Kalo proses keputusan pembelian.... ya alurnya ada di *WI purchase order* kita dapet instrukti membeli bahan baku itu dari bagian produksi, kemudian kita mencari vendornya, menseleksinya dengan komparasi *supplier* setelah didapat dari hasil komparasi itu, oh ya yang pertama diseleksi itu dari segi legalitas terlebih dahulu ya abis itu kualitas diikuti dengan harga baru pengiriman itu ada komparasinya menggunakan QCD sebenarnya adalagi *quantity* atau kesanggupan dari penjual memenuhi kebutuhan Hagihara, karena susah cari pemasok inner linner yang mau menyesuaikan standar kita dengan minim budget dan produksi yang banyak, nah bersyukurnya meskipun banyak retur barang tapi 2 vendor yang kita punya sekarang itu sampe saat ini mampu memenuhi kebutuhan perusahaan. barulah setelah oke cocok... kita biasanya menghubungi pihak *supplier* meminta sampelnya dan kemudian meminta kirim katalog, setelah sample dicek oleh bagian *QC* dan produksi dan sudah sesuai dengan kebutuhan barulah kita melakukan negosiasi harga, kalo masalah harga yang ditanyakan terlebih dahulu itu sistem pembayarannya

kalo harga perbedaanya tipis ya.. lebih murah Taiyo terkadang, karena jujur aja kalo di Hagihara ini semua yang dibeli itu bayarnya 1 bulan setelah kedatangan barang, dan kebanyakan *supplier* itu gak sanggup karena jumlah yang dibeli juga banyak. Setealah *supplier* setuju baru nanti dibuat perjanjian seperti kalo ada retur barang dari pihak vendor Taiyo biasanya memberikan potongan harga, baru sudah oke kita masukan ke daftar *supplier* tetap Hagihara dan melakukan pembelian kurang lebih seperti itu ya.”

#### Narasumber 2

“kalo proses pembelian,... proses ya... itu biasanya kita dapet informasi dari konsumen langsung mengenai bahan baku yang mau dibelinya seperti apa... kemudian ita cari vendor, nah kebetulan vendor inner *Fc Bag* ada 2 yah salah satunya itu Taiyo marsol. Kalo Taiyo itu kita dapet rekomendasi dari perusahaan langsung dan itu perusahaan jepang juga kalo yang satu lagi itu kita nyari sendiri. Setelah ketemu *supplier* kita lakukan pemilihan pake komparasi *Quality*... eee teruss... *Delivery*... samaa *Cost* dan minimal harus ada 3 pembanding ya oh iya kalo dalam pemilihan itu perusahaanya harusnya surat izin gitu kaya apa ya... eee.... legalitas gitu yang utama baru QCD... setelah itu kita kirim surat penawaran dan minta katalog bahan baku nanti mereka datang bawa sample bahan baku innernya terus dicek oleh bagian QC dan produksi apakah sudah sesuai atau belum, kemudian dilakukan negosiasi setelah oke baru pembelian ya... dan evaluasi”

Dari hasil wawancara diatas yang dilakukan pada staff dan *leader* divisi pembelian, dibuat ringkasan jawaban berupa tabel proses pembelian bahan baku penolong PT Hagihara Westjava Industries yang didasari dari teori pada bab II yaitu *Kotler* dan *Amstrong* dan Siswanto Sutojo mengenai proses keputusan pembelian Bisnis atau Industrial.

Tabel 4.2  
Proses Keputusan Pembelian PT Hagihara Westjava Industries

Pertanyaan	Teori Siswanto Sutojo (2009) & Kotler dan Armstrong (2008)	Narasumber 1 (Leader divisi pembelian)	Narasumber 2 (Staff divisi pembelian)
Proses divisi pembelian dalam menentukan keputusan pembelian bahan baku penolong inner liner <i>Fc bag</i>	<b>Teori Siswanto Sutojo</b>	Spesifikasi langsung dari bagian produksi	Informasi spesifikasi dari konsumen langsung
	Pengenalan kebutuhan		Mencari pemasok
	Pengenalan spesifikasi produk	Pencarian pemasok	Pemilihan pemasok dengan perhitungan komparasi QCD
	Pemilihan pemasok	Pemilihan pemasok menggunakan (QCD)	
	Evaluasi surat penawaran		Surat penawaran barang Dan meminta balasan untuk mengirim katalog produk
	Pemesanan produk	Meminta katalog dan sample	
	Evaluasi kinerja		Meminta sample
		Memeriksa bersama QC dan Produksi terkait	Memeriksa bersama QC dan produksi
	<b>Teori Kotler dan Armstrong</b>		
	Pengenalan masalah	Melakukan negosiasi penawaran	Melakukan negosiasi penawaran
	Deskripsi kebutuhan umum	Melakukan pembelian	
	Spesifikasi produk		Melakukan pembelian
	Pencarian pemasok	Evaluasi kinerja pemasok untuk internal perusahaan	Evaluasi kinerja pemasok untuk internal perusahaan
	Pengumpulan proposal		
	Pemilihan proposal		
	Spesifikasi pesanan rutin		
Evaluasi kinerja			

Sumber : Wawancara leader dan staff divisi pembelian

Berdasarkan hasil jawaban tabel ringkasan wawancara pada 2 narasumber didapat jawaban keputusan pembelian yang dilakukan

divisi pembelian pada PT Hagihara Westjava Industies lebih merujuk pada teori *Kotler dan Amstrong* (2008) dimana terdapat enam indikator yang berkategori sama yaitu mengenai spesifikasi produk, pencarian pemasok, memilih media katalog sebagai penyalur informasi visual produk, pemilihan pemasok, melakukan pesanan rutin dan evaluasi kinerja sedangkan pada teori Siswanto Sutojo hanya terdapat lima indikator yang berkategori sama yaitu spesifikasi, pemilihan pemasok, evaluasi surat penawaran, pembelian dan evaluasi kinerja.

Jawaban yang diringkas dalam bentuk tabel diatas tersebut belum ada pada alur proses keputusan pembelian PT HWI dan berbeda dengan *WI* yang dikatakan oleh narasumber satu. Berdasarkan *WI* yang ada pada PT HWI hanya tertera pembuatan *Purchase Order* untuk pembelian yang sudah ada *suppliernya*, kemudia *Seleksi Supplier* diperuntukan dalam mencari dan memilih *supplier* serta *Evaluasi Supplier* untuk menilai kinerja pemasok, sedangkan untuk proses keputusan pembelian baru pihak div pembelian memang tidak memiliki alurnya. Hal ini yang membuat kurangnya partisipasi divisi pembeli sebagai pembeli langsung dalam mengenal baik bahan baku dan bahan baku penolong. Pernyataan tersebut didukung dari hasil analisa peneliti mengenai indikator proses keputusan pembelian PT HWI yang ada pada tabel diatas,

1. Indikator spesifikasi produk, menurut teori Siswanto Sutojo pada indikator spesifikasi menjelaskan “untuk mengurangi resiko produk yang akan dibeli tidak memenuhi standar deskripsi produk yang diperlukan, konsumen industrial menyusun spesifikasi produk yang akan mereka beli. Dalam spesifikasi produk tersebut dicantumkan ciri-ciri khusus produk yang mereka butuhkan” dan teori *Kotler dan Amstrong* pada indikator spesifikasi produk menjelaskan “Tim memutuskan karakteristik produk terbaik dan mengelompokan produk menurut karakteristik itu.” Pada 2 pakar tersebut peneliti menarik kesimpulan dalam menentukan spesifikasi yang dibutuhkan pembeli harus menentukan ciri khusus atau karakteristik dari bahan baku yang dibelinya untuk mengurangi resiko produk yang akan dibeli tidak memenuhi standar yang telah ditetapkan.

Namun dari hasil wawancara berikut,

Peneliti

“Bisakah bpk sebutkan spesifikasi lengkap inner linner yang umum dibeli ?”

Narasumber 1

“Aduh.... hahaha.. kalo lengkapnya saya kurang hafal karenakan banyak ya. Mungkin kisaran anatar panjang kurang lebih 1900 x lebarnya 3000 dengan ketebalan itu 50 – 80 micron kurang lebihnya, kalo mau tau jelasnya itu ada di *Cheek Sheet QC* ya saya lupa karena banyakan barang yang harus yang order juga”.

“Kalo *mix C* itu dia campuran dari LLDPE yaitu *Low Linner Density Polyetthylene* dan kalo *D* itu campuran dari LDPE yaitu *Low Linner Density Polyetthylene*.”

Narasumber 2

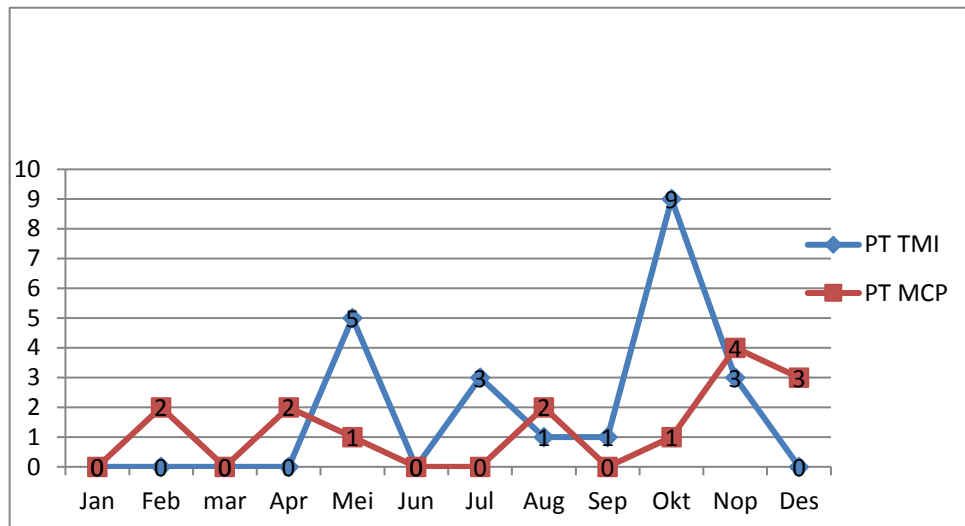
“Haduhh berapa ya.... kira-kira umumnya 1900 x 3000an itu panjang x lebar... ehh iyah bener kalo ketebalan itu berapa ya... 70 mic – 80 mic kurang lebih untuk yang lainnya kurang tau mba... hehe karena banyak itemnya spesifikasinya.”

“Kalo itu kandungan dari inner linnernya... kalo *mix C* itu dia campuran dari LLDPE yaitu *Low Linner Density Polyetthylene* dan kalo *D* itu campuran dari LDPE atau apa ya... LDPE itu.. eee.. aduh saya lupa itu mba.”

Respon pembeli seakan-akan tidak mempermasalahkan mengenai pengetahuannya yang kurang tentang bahan baku inner linner dikarenakan sudah ada tim *QC*, produksi dan spesifikasi yang dibutuhkan sudah tertuang dalam bentuk tulisan. Salah satu contohnya dalam spesifikasi bahan campuran inner linner mix C dan D pada *COA QC* dijelaskan bahwa mix yang ada pada jenis C bisa digunakan untuk jenis D sedangkan mix jenis D tidak bisa digunakan untuk jenis C dengan demikian mix jenis C lebih bagus dari pada mix jenis D namun ketika diajukan pada sesi wawancara, narasumber tidak mengetahui perbandingan jenis mix C dan D tersebut.

Dari kurangnya partisipasi divisi pembelian mengenai pengetahuan bahan baku inner liner berdampak pada terjadinya kegiatan retur. Berikut penjelasannya dalam bentuk diagram garis,

Diagram 4.1  
Kegiatan Retur Pembelian Bahan Baku Penolong Inner Linner  
PT Hagihara Westjava Industries Jan - Des 2017



Sumber : Data LKS periode Jan – Des 2017

Diagram garis diatas menjelaskan data dari intensitas kegiatan retur pembelian bahan baku penolong inner pada PT Hagihara Westjava Industrie kepada *supplier* yang mengalami fluktuasi. Pada

1. PT Taiyo Marsol Indonesia

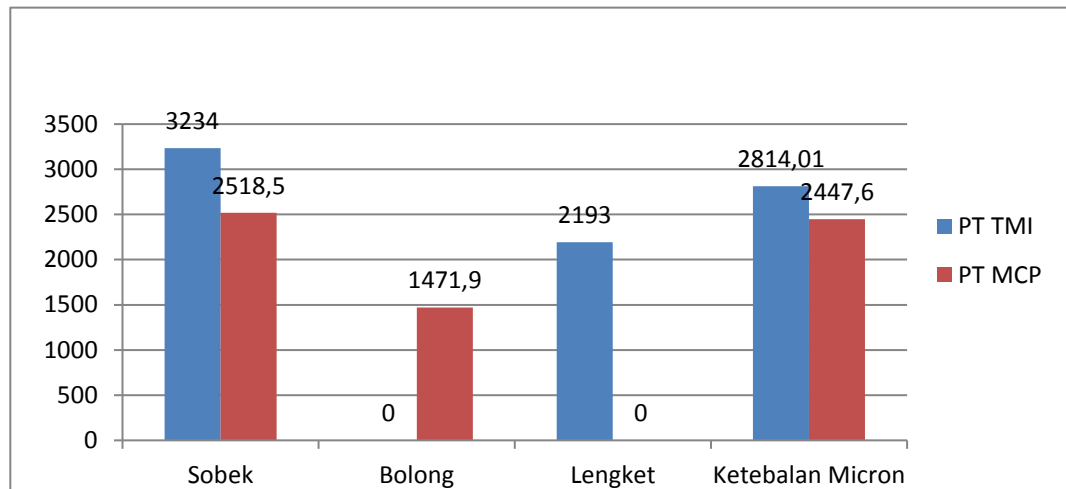
Bulan Januari – April, Juni dan Desember tidak mengalami kegiatan pengembalian barang, bulan Mei terjadi pengembalian barang sebanyak 5 kali, bulan juli terjadi pengembalian barang sebanyak 3 kali, bulan Agustus dan September sebanyak 1, bulan Oktober sebanyak 9 kali, bulan November sebanyak 3 kali diminggu ke-1.

## 2. PT Mutiara Cahaya Plastindo

Bulan Januari tidak ada kegiatan pengembalian barang, bulan Februari terjadi 2 kali pengembalian barang, bulan Maret tidak ada kegiatan pengembalian barang, bulan April terjadi kegiatan pengembalian barang sebanyak 2 kali, bulan Mei terjadi kegiatan pengembalian barang sebanyak 1 kali, bulan Juni dan Juli tidak terjadi kegiatan pengembalian barang, bulan Agustus terjadi kegiatan pengembalian barang sebanyak 2, bulan September tidak terjadi kegiatan pengembalian barang, bulan Oktober terjadi kegiatan pengembalian barang sebanyak 1 kali, bulan November terjadi kegiatan pengembalian barang sebanyak 4 kali, bulan Desember terjadi kegiatan pengembalian barang sebanyak 3 kali.

Kegiatan retur pembelian terjadi sebanyak 37 kali dalam kurun waktu 1 tahun dengan masing-masing perhitungan PT TMI sebanyak 22 kali dan PT MCP sebanyak 15 kali. Dengan jenis penyebab kecacatannya adalah sebagai berikut,

Diagram 4.2  
Total dan Penyebab Kecacatan Bahan Baku Penolong Inner Linner  
PT Hagihara Westjava Industries (kg)  
Periode Jan – Des 2017



*Sumber : Data LKS periode Jan – Des 2017*

Pada diagram di atas, menjelaskan faktor penyebab kecacatan bahan baku penolong inner linner sebagai berikut,

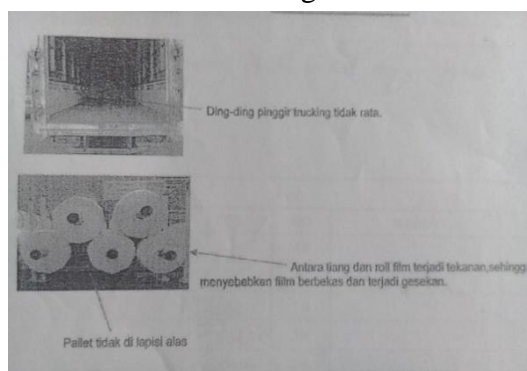
Terdapat empat jenis kecacatan yang tercatat selama 1 tahun periode 2017 :

1. Sobek, dengan total sebanyak 3.234 kg dari PT Taiyo Marsol Indonesia dan 2.518,5 kg dari PT Mutiara Cahaya Plastindo.
2. Bolong, dengan total 0 kg dari PT Taiyo Marsol Indonesia dan 1.471,5 kg dari PT Mutiara Cahaya Plastindo.
3. Lengket, dengan total sebanyak 2.193 kg dari PT Taiyo Marsol Indonesia dan 0 kg dari PT Mutiara Cahaya Plastindo.
4. Ketebalan inner linner, dengan total sebanyak 2.814,01 kg dari PT Mutiara Cahaya Plastindo dan 2.447,6 kg dari PT Mutiara Cahaya Plastindo.



Dari hasil penjelasan diagram diatas, ditarik kesimpulan bahwa bahan baku penolong inner liner yang mengalami kegiatan retur tertinggi didominasi oleh sobek. Berdasarkan hasil dokumentasi foto dari laporan ketidak sesuaian, ditemukan analisa bahwa sobek tersebut disebabkan karena proses pengiriman bahan baku ponolong baik pada saat bongkar muat ataupun fasilitas dari truck *supplier* sendiri.

Gambar 4.8  
Hasil Dokumentasi Proses Pengiriman Inner Linerr



Sumber : Laporan ketidaksesuaian 2017

Dengan demikian, dampak dari kegiatan retur pembelian bahan baku penolong inner liner dari hasil analisis deskriptif memaparkan kurangnya partisipasi divisi pembelian dalam pengetahuan mengenai spesifikasi bahan baku penolong inner liner dibuktikan dengan tingginya tingkat kecacatan pada ketebalan inner yang disebabkan oleh proses produksi *supplier* dan tidak adanya proses pengenalan spesifikasi oleh pihak pembeli pada bahan baku yang dibeli serta proses pengiriman berupa fasilitas trucking yang diberikan oleh *supplier*.

2. Pencarian pemasok, menurut teori *Kotler* dan *Amstrong* pada indikator pencarian pemasok menjelaskan “Pembeli dapat mengumpulkan sejumlah kecil pemasok bermutu dengan meninjau kembali direktori perdagangan, melakukan pencarian lewat komputer atau menelpon perusahaan lain untuk mendapatka rekomendasi” sedangkan *Siswanto Sutojo*

menjelaskan “Calon pemasok tersebut dapat diperoleh dari berbagai macam sumber, antara lain dari asosiasi perusahaan sejenis, buku petunjuk telpon *the YellowPage*, koneksi bisnis dan melalui internet website B2B (*coummerce*).” Dan “Dalam proses pengambilan keputusan pembelian produk baru (apalagi bilamana spesifikasi produk cukup canggih) tahap pemilihan calon pemasok ini memakan waktu yang cukup lama. Untuk menilai kemampuan calon pemasok menghasilkan produk yang dibutuhkan adakalanya konsumen industrial meninjau kantor pusat calon pemasok dan sarana produksi mereka.”

Hasil dari wawancara dengan para narasumber sebagai berikut,

#### Peneliti

“Bagaimana cara mencari vendor yang bisa memenuhi kebutuhan perusahaan ?”

#### Narasumber 1

“Kalo mencari vendor itu seperti taiyo marsol itu rekomendasi dari pihak perusahaan pihak jepangnya langsung... kita disini hanya melakukan seleksi aja selain itu biasanya vendor yang tidak sanggup bekerja sama dengan kita biasanya dia kasih rekomendasi vendor yang lain seperti misal eh vendor PT Z produksinya sama coba tanyakan, atau kita cari via internet seperti itu sih kalo sistem atau cara kita mecari vendornya.”

#### Narasumber 2

“Biasanya ya itu sih rekomendasi dari perusahaan seperti taiyo marsol itu rekomendasi dari perusahaan jepangnya langsung atau dari *supplier* lainnya gitu. Karena biasanya sesama jepang vendornya juga.”

#### Peneliti

“Kalo untuk via komunitas bisnis atau forum itu gimana pak ? apakah sudah pernah dilakukan ?”

#### Narasumber 1

“Oh belum pernah, tapi kalo staff mengikuti training itu sudah namun hanya di internal saja kalo eksternal itu belum... kembali lagi mba, kita staff disini banyak pekerjaannya, jadi bukanya tidak mau mengikuti *training* diluar hanya waktunya yang tidak ada, kalo forum itu sih memang ada hanya sampai saat ini PT Hagihara belum masuk kedalam forum tersebut... ya karena itu waktunya susah.”

#### Narasumber 2

“Perusahaan kalo cari vendor diutamakan ya perusahaan jepang lagi tapi ya tergantung juga karena gak semuanya jepang, apa lagi ya.... kalo forum gitu belum pernah ya paling internet iyaa...selain itu ya rekomendasi aja banyaknya”

Dari jawaban diatas peneliti menyimpulkan kurangnya wawasan luas dari pembeli mengenai cara mencari pemasok, dalam wawancara narasumber menjelaskan hanya ada 2 cara mereka mencari pemasok melalui rekomendasi perusahaan atau pemasok lain dan melalui internet, sedangkan dalam teori Siswanto Sutojo ada melalui koneksi bisnis bisa berupa forum *Purchasing* Indonesia atau seminar. Hal seperti ini belum dilakukan oleh pihak pembeli di Hagihara, mereka sudah pernah mengikuti kegiatan seminar namun belum memiliki koneksi bisnis yang luas, alasannya dikarenakan waktunya tidak ada dan mereka pesimis dengan informasi yang didapat bilamana menjalin koneksi bisnis dengan perusahaan yang lainnya.

Hal ini mengakibatkan kurangnya informasi mengenai pemasok-pemasok yang sebenarnya ada dan mampu menghasilkan kebutuhan yang sesuai perusahaan dengan meminimalisir risiko kesalahan produk sehingga pemasok yang didapatpun bisa dikatakan seadanyanya atau yang hanya bisa mereka jangkau.

3. Pemilihan media dalam menyampaikan informasi produk disebutkan dalam wawancara dengan 2 narasumber jawabanya sama yaitu berupa katalog. Pada katalog tersebut menurut narasumber sudah jelas mengenai spesifikasi yang dibutuhkan

oleh perusahaan, setidaknya katalog membantu pembeli dalam menentukan kebutuhan produk yang akan dibeli.

4. Pemilihan pemasok menurut teori *Kotler* dan *Amstrong* “Dalam satu survei, eksekutif pembelian menyebutkan atribut berikut ini sebagai atribut yang paling penting dalam mempengaruhi hubungan antara pemasok dan pelanggan : kualitas produk dan jasa, pengiriman tepat waktu, perilaku perusahaan yang beretika, komunikasi yang jujur dan harga yang kompetitif. Faktor penting lain meliputi kemampuan perbaikan dan pelayanan, bantuan dan nasihat teknis, lokasi geografis, sejarah kinerja, dan reputasi.”

Dari hasil wawancara berdasarkan pertanyaan indikator pemilihan pemasok,

Peneliti

“Kalo untuk seleksi *suppliernya* itu bagaimana pak ?”

Narasumber 1

“Untuk proses penseleksian *supplier* itu seperti yang sudah dijelaskan diawal, legalitas berkas-berkas suatu vendor itu penting dan utama buat kita, kemudian kita punya perhitungan QCD ( *Quality*, *Cost*, dan *Delivery* ) nah nanti dari komparasi itu didapat mana yang kualitasnya yang lebih bagus kuantitasnya memenuhi dan biayanya sesuai dengan budget pembelian. Komparasi itu bisa dilakukan jika vendornya minimal ada 3 vendor.”

Narasumber 2

“Proses seleksinya pake komparasi dinilai itu legalitas pasti yang utama kelengkapan dokumennya, kemudian kualitasnya ya, apalagi ya biaya y mana yang sesuai dengan budget perusahaan sama pengiriman itu sih ya yang jadi pertimbangan dari seleksi *supplier*. Yang penting sih legalitas sama kualitas diutamakan sama kemampuan vendornya memproduksi bahan baku penolong yang dibutuhin dengan Hagihara. Kalo melakukan seleksi *supplier* itu kita harus ada minimal tiga vendor ya supaya bisa di bandingkan dan nanti yang diambil satu atau dua vendor.”

#### Peneliti

“Kalo sudah ada perhitungan komparasi tersebut, kenapa bisa menetapkan taiyo dan mutiara sebagai *supplier* tetap sampai saat ini sedangkan dari laporan ketidaksesuaian sering terjadi kegiatan retur barang ?”

#### Narasumber 1

“Jadi begini loh mba ya.... dalam suatu jual – beli untuk produk inner linner itu sudah pasti ada cacat namun disini kita masih memiliki toleransi selama vendor itu mau melakukan retur dan kegiatan retur itu masih bersifat tidak banyak merugikan perusahaan baik dari segi finansial ataupun manya itu tidak masalah, karena sulit mba mencari *supplier* inner untuk *FC Bag* ini, karena inner yang kita butuhkan itu kualitas internasional kan produknya dijual keluar negeri seperti Jepang jadi mau gak mau kita harus cari vendor yang bisa menyanggupi kebutuhan dengan kuantitas yang kita butuhkan serta dengan biaya yang sesuai dengan budget pembelian. Memang banyak mba vendor inner linner tapi kebanyakan dari mereka itu tidak sanggup dari segi *quantity*nya dan pembayarannya dan karena penekanan biaya juga kita cari vendor yang dekat yang masih wilayah Jawa Barat seperti Taiyo itukan ada dikawasan Ejip Cikarang jadi proses pengiriman lebih cepet dan mudah pastinyakan, kurang lebih seperti itu mba.”

Didapat informasi bahwa narasumber 1 dan 2 menjawab dalam pemilihan pemasok yang dipertimbangkan pertama adalah kelegalan dari perusahaan tersebut dimata hukum kemudian ialah *quatation* berupa daftar harga dan barang yang dijualnya kemudian baru membuat penawaran harga atau melakukan negosiasi harga untuk mencari harga yang sesuai dan sistem pembayaran yang sesuai setelah itu kami melakukan analisa komparasi, komparasi tersebut merupakan penyeleksian dengan melakukan perhitungan QCD (*Quality, Cost, Quantity* dan *Delivery*) kualitasnya sesuai atau tidak, harganya bisa sesuai budget perusahaan, dan pemasok mampu atau tidak menghasilkan jumlah yang dibutuhkan perusahaan serta kecepatan pengirimannya.” Namun dalam segi perbaikan dan pelayanan tidak

tercantumkan dalam proses penyeleksian, alasannya karena jika quality dan *quantity*nya oke pelayanan dan perbaikan akan menyusul.

5. Pesanan rutin, menurut teori Siswanto Sutojo “Pemesanan produk juga dapat dilakukan dalam bentuk kontrak pembelian jangka pendek atau jangka menengah” sedangkan menurut *Kotler* dan *Amstrong* “menyebutkan persyaratan seperti spesifikasi teknis, kuantitas yang diperlukan, waktu pengiriman yang diharapkan, kebijakan pengembalian, dan jaminan. Dalam hal perawatan, perbaikan dan pengoperasian barang, pembeli bisa menggunakan berkelanjutan daripada pesanan pembelian periodik lainnya.”

Pembelian dilakukan ketika negosiasi harga telah disepakati oleh kedua belah pihak dengan persyaratan mengenai sistem pembelian.

6. Evaluasi kinerja pemasok, menurut teori *Kotler* dan *Amstrong* “Tinjauan ulang kinerja bisa mengarahkan pembeli untuk melanjutkan, memodifikasi atau meninggalkan suatu kesepakatan. Tugas penjual adalah mengawasi faktor yang sama yang digunakan oleh pembeli untuk memastikan bahwa penjual memberikan kepuasan yang diharapkan.”, sedangkan menurut Siswanto Sutojo adalah “Tahap akhir proses pengambilan keputusan membeli ini diperlukan untuk mengevaluasi kelangsungan mutu produk yang dipasok, ketepatan jadwal pasokan” dan “Untuk menyempurnakan spesifikasi produk yang mereka hasilkan konsumen industrial dapat merubah spesifikasi bahan baku dan bahan pembantu yang dipasok para pemasok dan merevisi kontrak pembelian bahan yang telah ditanda tangani sebelumnya.” Dari paparan teori diatas dapat disimpulkan bahwa evaluasi kinerja pemasok tidak hanya dievaluasi dari pihak pembeli saja melainkan bisa dari pihak pengguna atau konsumen langsung sebagai pertimbangan dalam mengevaluasi kinerja pemasok selain itu hasil dari pada kegiatan evaluasi tidak hanya ditunjukkan pada pihak perusahaan saja, melainkan internalpun harus mengetahui hasil evaluasi kinerjanya, agar hasil evaluasi tersebut bisa menjadi cerminan diri perusahaan masing-masing dalam memproduksi barang dikemudian hari.

Namun berdasarkan hasil wawancara pada narasumber 1 dan 2

Peneliti

“Bagaimana untuk mengevaluasi kinerja *supplier* ?”

Narasumber 1

“Kalo untuk evaluasi setelah pembelian itu kita ada mba... dilakukan setiap 1 bulan sekali dan 6 bulan sekali dengan pertimbangan indikator kualitas, kuantitas, pengiriman, dan biaya ya... namun sementara ini hasil evaluasi itu masih digunakan untuk pihak internal saja, pihak eksternal seperti vendor belum menerima hasil evaluasinya, karena kita masih tersendat dalam format evaluasi yang mudah dimengerti dan dibaca oleh vendor itu seperti apa itu belum nemu.”

“Evaluasi *supplier* ya ? seperti yang sudah dijawab sebelumnya... kalo evaluasi *supplier* dilakukan setiap satu bulan dan enam bulan sekali, kalo untuk pertimbangan dalam mengevaluasi itu QCQD ( *Quality, Cost, Quantity dan Delivery* ) jadi ada penilaian berupa skor angka yang kemudian akan mewakili kinerja *supplier* tersebut abis itu dijadikan evaluasi kinerja *supplier* dibulan selanjutnya untuk pihak perusahaan dan untuk enam bulan sekali itu digunakan sebagai informasi ketika akan dilakukan audit ke vendor. Kalo untuk laporan evaluasi vendor perbulan jujur kita belum melaksanakan ya...halangannya mungkin di pembuatan laporan yang sesuai itu seperti apa agar mudah dibaca oleh pihak *supplier*.”

Narasumber 2

“Evaluasi *supplier* itu ee... dilihat pasti dari kualitasnya, kemudian kuantitinya, kemudian.... eee biaya ya costnya dan pengiriman. Setelah itu direkap perbulan, untuk dibuat laporan perusahaan.”

“Tentu untuk menilai kinerja... nanti itu mereka diberi skor ya 1-4 skor diberi dari hasil ketepatan pengiriman, kualitas produknya bagaimana dllnya kemudia dikalkulasikan dan ketemu skornya...”

kalo skornya rendah itu jadi bahan pertimbangan untuk perusahaan apakah *supplier* ini dipertahan atau bagaimana, setelah selesai itu akan jadi laporan bulanan divisi pembelian... sampe saat ini seperti itu. Pihak vendor itu belum dapet informasi seputar hasil evaluasi dari kita ya... paling ada itu audit *supplier* 6 bulan sekali.”

Hasil informasi tersebut disimpulkan selama ini perusahaan tidak memberikan *feedback* pada *supplier*, perusahaan hanya melakukan evaluasi untuk pihak internal saja. Seperti teori karakteristik pasar *B2B* hubungan erat antara pemasok-pelanggan haruslah terjalin dengan baik, hubungan yang terjalin baik akan terbentuk dari adanya respon masing-masing pihak jika pembeli tidak memberikan *feedback* maka pemasok menganggapnya tidak ada masalah yang begitu kompleks, sehingga tidak ada perbaikan berkelanjutan yang dibuat oleh pemasok dan ketika terjadi suatu kesalahan pemasok akan menganggapnya biasa saja selama pemasok melakukan perjanjian pengembalian barang.

Dari hasil analisa rumusan masalah pertama, muncul rumusan masalah kedua mengenai alasan PT HWI mempertahankan *supplier* tersebut. Untuk menjawab rumusan masalah kedua, peneliti masih menggunakan wawancara sebagai alat informasi, hasil penjelasan dan perhitungan dari pada rumusan masalah pertama.

Pada rumusan masalah kedua peneliti menggunakan tabel matrix untuk mencari tahu faktor apa yang membuat perusahaan mempertahankan dua *supplier* yaitu PT Taiyo Marsol Indonesia dan PT Mutiara Cahaya Plastindo. Peneliti menggunakan tabel matrix dengan pertimbangan teori bauran pemasaran sebagai dasar teori untuk menentukan faktor ‘x’. Dari pembuatan tabel matriks, point yang dimasukan berupa kejadian-kejadian yang telah berlalu baik atau buruknya anatar kedua *supplier* yang mana poin tersebut didapat dari hasil kegiatan wawancara dan data dokumentasi serta perhitungan lainnya yang kemudian dicari persamaanya baiknya.



Tabel 4.3  
Matrix Bauran Pemasaran *Supplier* PT Hagihara Westjava Industries

INDIKATOR	VENDOR		KETERANGAN
	PT TAIYO MARSOL INDONESIA	PT MUTIARA CAHAYA PLASTINDO	
PRICE	Sistem Pembayaran	Sistem Pembayaran	Pembayaran dilakukan 1 bulan setelah bahan baku yang dibeli telah diterima oleh pihak perusahaan dengan harga awal tanpa tambahan harga.
	Lebih Murah	-	Harga bahan baku penolong inner liner PT Taiyo lebih murah, perbedaan 5-10%
	Harga jual termasuk ongkir	Harga jual termasuk ongkir	Bahan baku yang dibeli sudah termasuk biaya pengiriman dan biaya kegiatan retur pembelian.
PRODUCT	Cacat 28% lebih banyak	Cacat	PT TMI mengalami kecacatan jumlah bahan baku penolong inner liner dalam 1 tahun sebanyak 8.241,01kg dan PT MCP mengalami kecacatan jumlah bahan baku penolong inner liner dalam 1 tahun sebanyak 6.438kg
	Spesifikasi ketebalan tidak sesuai	Spesifikasi ketebalan tidak sesuai	Spesifikasi ketebalan micron tidak sesuai, PT TMI batas max dan min ketebalan micron adalah 15% dan PT MCP tidak lebih dari 155 micron dan tidak kurang dari 145 micron
	-	Packing lebih safety	Packing luar atau cover lapisanya lebih tebal sehingga meminimalisir kecacatan
	Quantity terpenuhi	Quantity terpenuhi	Menurut dua narasumber, kedua <i>supplier</i> mampu memenuhi kebutuhan jumlah inner liner Hagihara perbulanya
PLACE	-	Jarak pengiriman jauh	Pengiriman lumayan jauh dari Surabaya sehingga membutuhkan waktu lebih lama jika terjadi pengembalian barang atau masalah diperjalanan
	Fasilitas trucking kurang baik	Fasilitas trucking kurang baik	Fasilitas dalam pengiriman barang masih terdapat kekurangan, berupa pallet penyanggah inner liner belum diberi alas/pelindung dan terkadang ada mur atau baut yang tidak menonjol.
PROMOTION	Menyediakan promosi	-	Jika terjadi retur barang dalam jumlah banyak maka potongan harga diberikan kepada perusahaan, jumlahnya tergantung dari banyaknya kerusakan bahan baku yang terjadi

Sumber : Wawancara leader dan staff pembelian dan laporan ketidaksesuaian

Dari hasil tabel matriks 4.3 didapat persamaan faktor yang menjelaskan alasan PT Hagihara Westjava Industries mempertahankan *suppliernya*, dari teori bauran pemasaran terdapat pada indikator harga (*price*) dimana diantara kedua *supplier* tersebut memiliki sistem pembayaran yang sama yang sesuai dengan anggaran pembelian PT Hagihara Westjava Industries, kemudian harga beli bahan baku penolong inner linner sudah termasuk jasa pengiriman. Selain itu untuk indikator produk (*product*) keduanya sama-sama mampu memenuhi *quantity* yang dibutuhkan oleh PT Hagihara Westjava Industries dan PT MCP memberikan pelayanan *packing* yang *safety* sedangkan PT MCP memberikan harga murah dan promosi berupa potongan harga. Menurut analisa tabel diatas, PT Hagihara Westjava Industries mempertahankan vendor PT TMI dikarenakan harga lebih murah dengan *quantity* yang diberikan, sedangkan untuk vendor PT MCP memberikan *qualitas* dan *quantitas* yang dibutuhkan oleh perusahaan. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa faktor pengiriman untuk saat ini belum menjadi pertimbangan penting dalam segi pemilihan *supplier*. Meskipun dalam alur *WI* tercatat bahwa terdapat komparasi yang memperhitungkan *Delivery* namun pada kenyataanya bahan baku cacat didominasi dari kegiatan proses pengiriman yang tidak ada evaluasi atau *feedback* kepada *supplier* berupa laporan kinerja setiap bulanya.

#### 4.5.2 Analisis Statistik Deskriptif

Berdasarkan pada metode penelitian pada bab III hasil observasi data dari laporan ketidak sesuaian dengan menggunakan alat perhitungan tabulasi telly dan frekuensi

Tabel 4.4.  
Tabulasi Kegiatan Retur Pembelian PT HWI

TABULASI KEGIATAN RETUR PEMBELIAN PT HWI									
PERIODE JANUARI - FEBRUARI 2017									
BULAN	PT Taiyo Marsol Indonesia				PT Mutiara Cahaya Plastindo				TOTAL
	Minggu ke 1	Minggu ke 2	Minggu ke 3	Minggu ke 4	Minggu ke 1	Minggu ke 2	Minggu ke 3	Minggu ke 4	
Januari	-	-	-	-	-	-	-	-	0
Februari	-	-	-	-	-	-	II	-	2
Maret	-	-	-	-	-	-	-	-	0
April	-	-	-	-	-	-	-	II	2
Mei	-	III	-	II	-	-	-	I	6
Juni	-	-	-	-	-	-	-	-	0
Juli	III	-	-	-	-	-	-	-	3
Agustus	I	-	-	-	-	I	I	-	3
September	I	-	-	-	-	-	-	-	1
Oktober	-	IIII	IIII	-	-	-	I	-	10
November	III	-	-	-	IIII	-	-	-	7
Desember	-	-	-	-	II	I	-	-	3
TOTAL	8	8	4	2	6	2	4	3	37

Sumber : Data LKS periode Jan – Des 2017

Tabel tabulasi diatas menjelaskan data dari intensitas kegiatan retur pembelian bahan baku penolong inner pada PT Hagihara Westjava Industrie kepada *supplier* yang mengalami fluktuasi. Pada PT Taiyo Marsol Indonesia :

1. Bulan Januari – April, Juni dan Desember tidak mengalami kegiatan pengembalian barang,
2. Bulan Mei terjadi pengembalian barang sebanyak 5 kali diminggu ke-2 sebanyak 3 kali dan minggu ke-4 sebanyak 2 kali,
3. Bulan Juli terjadi pengembalian barang sebanyak 3 kali diminggu ke-1,
4. Bulan Agustus dan September sebanyak 1 kali masing-masing di minggu ke-1,
5. Bulan Oktober sebanyak 9 kali diminggu ke-3 sebanyak 5 kali dan diminggu ke-4 sebanyak 4 kali dan

6. Bulan November sebanyak 3 kali diminggu ke-1,

PT Mutiara Cahaya Plastindo

1. Bulan Januari tidak ada kegiatan pengembalian barang,
2. Bulan Februari terjadi 2 kali pengembalian barang di minggu ke-3,
3. Bulan Maret tidak ada kegiatan pengembalian barang,
4. Bulan April terjadi kegiatan pengembalian barang sebanyak 2 kali diminggu ke-4,
5. Bulan Mei terjadi kegiatan pengembalian barang sebanyak 1 kali diminggu ke-4,
6. Bulan Juni dan Juli tidak terjadi kegiatan pengembalian barang,
7. Bulan Agustus terjadi kegiatan pengembalian barang sebanyak 2 kali diminggu ke-2 dan ke-3 masing-masing 1 kali,
8. Bulan September tidak terjadi kegiatan pengembalian barang,
9. Bulan Oktober terjadi kegiatan pengembalian barang sebanyak 1 kali diminggu ke-3,
10. Bulan November terjadi kegiatan pengembalian barang sebanyak 4 kali diminggu ke-1 dan,
11. Bulan Desember terjadi kegiatan pengembalian barang sebanyak 3 kali diminggu ke-1 sebanyak 2 kali dan minggu ke-2 sebanyak 1 kali.

Kegiatan retur pembelian terjadi sebanyak 37 kali dalam kurun waktu 1 tahun dengan masing-masing perhitungan PT Taiyo Marsol Indonesia sebanyak 22 kali dan PT Mutiara Cahaya Plastindo sebanyak 15 kali.

Sementara untuk mengetahui penyebab kegiatan retur pembelian, peneliti melakukan observasi data ke dua kalinya dengan mempertimbangkan penyebab dan banyaknya bahan baku penolong yang cacat, berikut peneliti jelaskan dalam bentuk tabulasi frekuensi

Tabel 4.5  
Tabulasi Faktor Penyebab Kecacatan Bahan Baku Penolong Inner liner

TABULASI FAKTOR PENYEBAB KECACATAN BAHAN BAKU PENOLONG INNER LINER (Kg)												
PERIODE JANUARI - DESEMBER 2017												
BULAN	PENYEBAB	PT TAIYO MARSOL INDONESIA				JUMLAH PT TMI	PT MUTIARA CAHAYA PLASTINDO				JUMLAH PT MCP	TOTAL
		Minggu ke-1	Minggu ke-2	Minggu ke-3	Minggu ke-4		Minggu ke-1	Minggu ke-2	Minggu ke-3	Minggu ke-4		
Januari	Sobek					0					0	0
	Bolong					0					0	0
	Lengket					0					0	0
	Ketebalan Mikron					0					0	0
Februari	Sobek					0			408,2		408,2	408,2
	Bolong					0					0	0
	Lengket					0					0	0
	Ketebalan Mikron					0					0	0
Maret	Sobek					0					0	0
	Bolong					0					0	0
	Lengket					0					0	0
	Ketebalan Mikron					0					0	0
April	Sobek					0					0	0
	Bolong					0				1231	1231	1231
	Lengket					0					0	0
	Ketebalan Mikron					0					0	0
Mei	Sobek		934		684	1618				241,6	241,6	1859,6
	Bolong					0					0	0
	Lengket					0					0	0
	Ketebalan Mikron					0					0	0
Juni	Sobek					0					0	0
	Bolong					0					0	0
	Lengket					0					0	0
	Ketebalan Mikron					0					0	0
Juli	Sobek	684				684					0	684
	Bolong					0					0	0
	Lengket					0					0	0
	Ketebalan Mikron					0					0	0
Agustus	Sobek	196				196		187,2	206		393,2	589,2
	Bolong					0					0	0
	Lengket					0					0	0
	Ketebalan Mikron					0					0	0
September	Sobek	262				262					0	262
	Bolong					0					0	0
	Lengket					0					0	0
	Ketebalan Mikron					0					0	0

Oktober	Sobek		474			474			481		481	955
	Bolong					0			240,9		240,9	240,9
	Lengket			2193		2193					0	2193
	Ketebalan Micron		710	461		1171					0	1171
November	Sobek					0					0	0
	Bolong					0					0	0
	Lengket					0					0	0
	Ketebalan Micron	1643,01				1643,01	2447,6				2447,6	4090,61
Desember	Sobek					0	744,5	250			994,5	994,5
	Bolong					0					0	0
	Lengket					0					0	0
	Ketebalan Micron					0					0	0
TOTAL	Sobek	1142	1408	0	684	3234	744,5	437,2	1095,2	241,6	2518,5	5752,5
	Bolong	0	0	0	0	0	0	0	240,9	1231	1471,9	1471,9
	Lengket	0	0	2193	0	2193	0	0	0	0	0	2193
	Ketebalan Micron	1643,01	710	461	0	2814,01	2447,6	0	0	0	2447,6	5261,61
<b>TOTAL CACAT BAHAN BAKU KESELURUHAN</b>												<b>14679</b>

Sumber : Data LKS periode Jan – Des 2017

Dari hasil tabulasi di atas, total dan faktor penyebab kecacatan bahan baku penolong inner linner adalah sebagai berikut,

1. Pada bulan Januari tidak ada kegiatan pengembalian barang,
2. Bulan Februari terjadi kegiatan pengembalian barang yang mengalami kecacatan sobek di minggu ke-3 sebanyak 244,5 kg + 163,7 kg = 408,2 kg pada PT Mutiara Cahaya Plastindo,
3. Bulan Maret tidak ada kegiatan pengembalian barang,
4. Bulan April terjadi kegiatan pengembalian barang yang mengalami kecacatan bolong di minggu ke-4 sebanyak 246 kg + 985 kg = 1.231 kg pada PT Mutiara Cahaya Plastindo,
5. Bulan Mei terjadi kegiatan pengembalian barang yang mengalami kecacatan sobek di minggu ke-2 sebanyak 475 kg + 230 kg + 229 kg = 934 kg dan minggu ke-4 sebanyak 218 kg + 249 kg + 217 kg = 684 kg pada PT Taiyo Marsol Indonesia dan pada PT Mutiara Cahaya Plastindo di minggu ke-4 sebanyak 241,6 kg.
6. Bulan Juni tidak ada kegiatan pengembalian barang.

7. Bulan Juli terjadi kegiatan pengembalian barang yang mengalami kecacatan sobek di minggu ke-1 sebanyak 211 kg + 209 kg + 264 kg = 684 kg pada PT Taiyo Marsol Indonesia.
8. Bulan Agustus terjadi kegiatan pengembalian barang yang mengalami kecacatan sobek di minggu ke-1 sebanyak 196 kg pada PT Taiyo Marsol Indonesia dan di minggu ke-2 sebanyak 187,2 kg dan di minggu ke-3 sebanyak 206 kg pada PT Mutiara Cahaya Plastindo,
9. Bulan September terjadi kegiatan pengembalian barang yang mengalami kecacatan sobek di minggu ke-1 sebanyak 262 kg pada PT Taiyo Marsol Indonesia,
10. Bulan Oktober terjadi kegiatan pengembalian barang pada PT Taiyo Marsol Indonesia di minggu ke-2 sebanyak 255 kg + 219 kg = 474 kg yang mengalami kecacatan sobek dan 255 kg + 200 kg + 255 kg = 710 kg yang mengalami kecacatan ketebalan micron, minggu ke-3 sebanyak 215 kg + 193 kg + 217 kg + 207 kg + 223 kg + 228 kg + 228 kg + 224 kg + 230 kg + 228 kg = 2.193 kg yang mengalami kecacatan lengket dan 232 kg + 229 kg = 461 kg yang mengalami ketebalan micron, sedangkan pada PT Mutiara Cahaya Plastindo di minggu ke-3 mengalami kecacatan sobek sebanyak 241 kg + 240 kg = 481 kg dan kecacatan bolong sebanyak 240,9 kg,
11. Bulan November terjadi kegiatan pengembalian barang yang mengalami kecacatan ketebalan micron di minggu ke-1 sebanyak 207 kg + 186 kg + 169 kg + 53,01 kg + 210 kg + 232 kg + 203 kg + 180 kg + 203 kg = 1.643 kg pada PT Taiyo Marsol Indonesia dan di minggu ke-1 sebanyak 253 kg + 251,1 kg + 251,2 kg + 240,9 kg + 236,5 kg + 251,2 kg + 240,9 kg + 236,5 kg + 140,5 kg + 138,2 kg + 207,6 kg = 2.447,6 kg pada PT Mutiara Cahaya Plastindo, dan
12. Bulan Desember terjadi kegiatan pengembalian barang yang mengalami kecacatan sobek di minggu ke-1 sebanyak 252,5 kg + 247 kg + 245 kg = 744,5 kg dan di minggu ke-2 sebanyak 250 kg pada PT Mutiara Cahaya Plastindo.

Kesimpulannya, pada 1 tahun periode 2017 kegiatan retur pembelian pada PT Taiyo Marsol Indonesia didominasi dengan sobek sebanyak 3.234 kg dari total minggu ke-1 sampai minggu ke-4 yaitu 1.142 kg + 1.408 kg + 0 + 684 kg, lengket sebanyak 2.193 kg dari total minggu ke-3, ketebalan micron 2.814,08 kg dari total minggu ke-1 sampai minggu ke-4 yaitu 1.643 kg + 710 kg + 461 kg + 0 dan bolong tidak bernilai.

Pada PT Mutiara Cahaya Plastindo didominasi dengan sobek sebanyak 2.518,5 kg dari total minggu ke-1 sampai minggu ke-4 yaitu 744,5 kg + 437,2 kg + 1.095,2 kg + 241,6 kg, ketebalan micron sebanyak 2.447,6 kg dari total minggu ke-1, bolong sebanyak 1.471,9 kg dari total minggu ke-1 sampai minggu ke-4 yaitu 0 + 0 + 240,9 kg + 1.231 kg, dan lengket tidak bernilai. Dengan demikian kecacatan sobek mendominasi dari 2 *supplier* tersebut dengan jumlah sebanyak 5.752,5 kg selama periode 1 tahun kegiatan retur pembelian bahan baku penolong inner linner pada *Flexible Container Bag* di PT Hagihara Westjava Industries. Dengan masing-masing toleransi kecacatan sobek, bolong dan lengket tidak ada sedangkan ketebalan micron +15 dan -15.