

LAMPIRAN

Lampiran 1. Perjanjian Kerja Prakti



PERJANJIAN MAGANG

Nomor : 020/PM/HRD/II/19

Perjanjian Magang ini dibuat di Jakarta, pada hari Senin, tanggal 25 bulan Februari tahun 2019 (25-02-19), oleh dan antara:

- I. **PT. Jagapati Dot Com**, suatu perseroan terbatas yang didirikan berdasarkan hukum Negara Republik Indonesia, yang berkedudukan di Jakarta Pusat dan beralamat di Jl. Garuda No. 32, Kemayoran, Jakarta Pusat, diwakili oleh **Donny**, dalam jabatannya selaku Direktur Utama, dari dan oleh karenanya sah bertindak untuk dan atas nama perseroan, selanjutnya disebut "**PIHAK PERTAMA**"; dan
- II. **Fandi Hutama Putra**, umur **20** tahun, No KTP **3174042905981001**, beralamat di Kebagusan IV Dalam, RT. 011/RW. 004, Kebagusan, Pasar Minggu, Jakarta Selatan, DKI Jakarta, bertindak untuk dan atas nama sendiri, yang selanjutnya dalam Perjanjian ini disebut sebagai "**Pihak Kedua**".

Pihak Pertama dan Pihak Kedua secara bersama-sama disebut "Para Pihak" dan sendiri-sendiri disebut "Pihak", menyatakan setuju dan sepakat untuk mengadakan Perjanjian Magang ("Perjanjian"), dengan ketentuan sebagaimana diatur dalam Pasal-pasal sebagai berikut:

Pasal 1

Pihak Pertama bersedia menerima Pihak Kedua untuk magang di perkantoran Pihak Pertama, dan Pihak Kedua bersedia magang untuk memperoleh pengalaman dalam bidang *Purchasing* dan *Inventory* di lingkungan kantor PT. Jagapati Dot Com.

Pasal 2

Jangka waktu Magang Pihak Kedua di PT. Jagapati Dot Com adalah pada tanggal **25 Februari 2019** sampai dengan tanggal **31 Juli 2019**.

Pasal 3

Selama masa magang Pihak Kedua wajib mengikuti ketentuan jam kerja, peraturan perusahaan, dan ketentuan umum yang berlaku di PT. Jagapati Dot Com.

Pasal 4

1. Pihak Pertama memberikan uang makan dan transportasi selama Pihak Kedua magang yang dibayarkan setiap bulan.
2. Uang makan dan transportasi tersebut di atas dihitung per kehadiran Pihak Kedua di kantor PT. Jagapati Dot Com, yang dibuktikan dengan absensi Pihak Kedua.

PT. JAGAPATI DOT COM

Jalan Garuda No. 32 Kemayoran, Jakarta Pusat 10620 | Telp. 021 425 5813



Pasal 5

1. Pihak Kedua wajib menjaga kerahasiaan data-data, baik yang bersumber dari Perusahaan Pihak Pertama maupun dari luar Perusahaan yang terkait dengan Perusahaan Pihak Pertama dan hal-hal menyangkut aturan ataupun kebijakan Perusahaan Pihak Pertama dan/atau di tempat yang ditentukan oleh Pihak Pertama di seluruh wilayah kerja Pihak Pertama;
2. Setelah masa magang (pasal 2 di atas) berakhir, maka berakhir pula perjanjian ini dan tidak ada kewajiban atau tuntutan apapun dari Pihak Pertama kepada Pihak Kedua atau sebaliknya.
3. Dalam hal terjadi perselisihan, PARA PIHAK sepakat untuk menyelesaikannya dengan cara musyawarah untuk mufakat.

Demikian perjanjian ini dibuat dan ditanda-tangani oleh Para Pihak dalam 2 (dua) rangkap, bermeterai cukup, dan berkekuatan hukum yang sama.

Pihak Pertama
PT. Jagapati Dot Com



Donny

Pihak Kedua

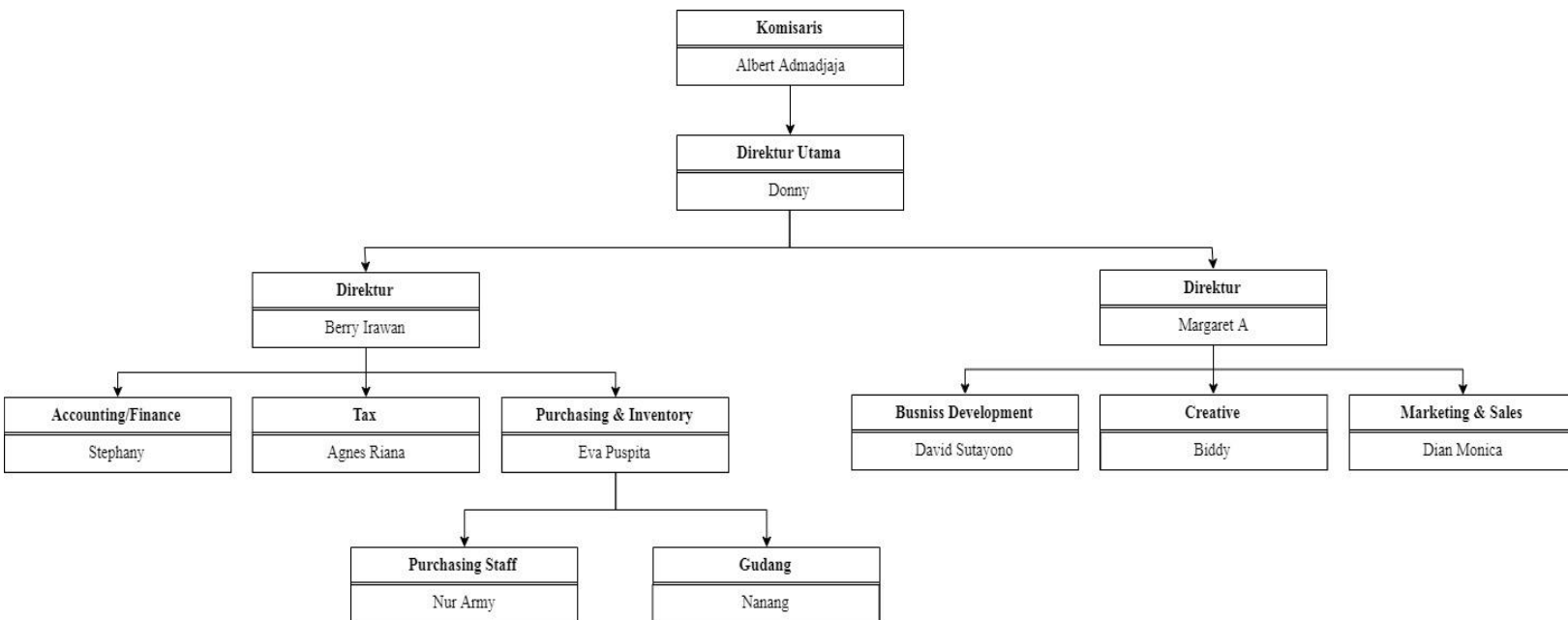
Fandi Utama Putra

PT. JAGAPATI DOT COM

Jalan Garuda No. 32 Kemayoran, Jakarta Pusat 10620 | Telp. 021 425 5813



Lampiran 2. Struktur Organisasi Perusahaan



Lampiran 3. Foto Produk yang Diteliti



Lampiran 4. *Detail* Produk EBC-003N

Detail Produk

Deskripsi Produk	SS	Delivery LT
East Bali Cashew - Granola Bites Chocolate Vanilla 125gr	50 Pcs	3 Days

Detail Harga Produk

Deskripsi Produk	Harga Beli	Harga Jual
East Bali Cashew - Granola Bites Chocolate Vanilla 125gr	Rp22,770	Rp29,700

Lampiran 5. Permintaan Produk EBC-003N

Permintaan Produk East Bali Cashew - Granola Bites Chocolate Vanilla 125gr

Periode	Demand (pcs)
Desember 2018	580
Januari 2019	187
Februari 2019	309
Maret 2019	305
April 2019	317
Mei 2019	589



Minggu Ke	Demand	Minggu Ke	Demand	Minggu Ke	Demand
1	177	10	89	19	102
2	273	11	152	20	30
3	118	12	24	21	60
4	12	13	56	22	70
5	28	14	99	23	124
6	67	15	75	24	202
7	70	16	68	25	119
8	11	17	24	26	74
9	38	18	125		

Lampiran 6. Laporan Stok Produk EBC-003N

Report Stok Produk East Bali Cashew - Granola Bites Chocolate Vanila 125gr

Desember 2018	Qty (pcs)
3	450
4	416
5	401
6	364
7	321
10	273
11	207
12	124
13	46
14	0
17	0
18	250
19	213
20	184
21	132
26	132
27	127
28	120

Januari 2019	Qty (pcs)
2	120
3	113
4	102
7	92
8	79
9	63
10	54
11	390
14	375
15	363
16	356
17	340
18	323
21	305
22	305
23	305
24	301
25	294
28	294
29	291
30	288
31	283

Februari 2019	Qty (pcs)
1	283
6	256
7	225
8	197
11	167
12	129
13	103
14	76
15	43
18	15
19	0
20	0
21	0
22	250
25	241
26	235
27	229
28	224

Maret 2019	Qty (pcs)
1	224
4	185
5	159
6	130
8	109
11	86
12	70
13	58
14	45
15	33
18	11
19	0
20	100
21	73
22	54
25	43
26	36
27	27
28	24
29	169

April 2019	Qty (pcs)
1	169
2	145
4	114
5	85
8	44
9	17
10	0
11	300
12	264
15	242
16	232
18	220
22	212
23	199
24	184
25	176
26	163
29	152

Mei 2019	Qty (pcs)
2	152
3	115
6	82
7	33
8	0
9	0
10	300
13	258
14	223
15	179
16	141
17	112
20	56
21	15
22	0
23	0
24	350
27	287
28	243
29	213

Lampiran 7. Hasil Wawancara

Hasil Wawancara

Narasumber : Ibu Eva Puspitasari

Divisi : Inventory PT Jagapati Dot Com

1. Kapan PT Jagapati Dot Com didirikan?

Narasumber : PT Jagapati Dot Com ini didirikan pada bulan Oktober 2018 sebagai anak usaha dari PT Topindo Atlas Asia (Top 1 Group)

2. Sejak kapan ibu menjadi karyawan PT Jagapati Dot Com?

Narasumber : Saya telah menjadi karyawan PT Jagapati Dot Com semenjak Januari 2019

3. Apa latar belakang pendidikan ibu?

Narasumber : Saya lulusan Manajemen Informatika

4. Apa yang ibu ketahui mengenai persediaan?

Narasumber : Persediaan merupakan sumber daya yang dimiliki perusahaan untuk memenuhi permintaan pelanggan. Persediaan secara umum yang saya tahu hanya mengenai FIFO dan LIFO

5. Pernahkan ibu mengikuti pelatihan mengenai manajemen persediaan?

Narasumber : Tidak pernah

6. Apakah ibu tahu mengenai metode perencanaan pengendalian persediaan?

Narasumber : Kalau perhitungan saya kurang paham, hanya tahu FIFO dan LIFO

7. Masalah apa yang sering terjadi di perusahaan mengenai persediaan?

Narasumber : Masalah yang sering terjadi mengenai tingginya penjualan yang hilang karena stok di gudang habis

8. Apa penyebab masalah tersebut terjadi jika dilihat dari sisi SDM, peralatan/sistem, dan barang?

Narasumber : Terkadang kami sering *miss* komunikasi antara *back office* dengan *front office* terkait adanya pembatalan pesanan pelanggan, *refund* pesanan pelanggan, dan penggantian barang yang tidak ada. Sering juga divisi

stf

purchasing terlambat membuat *purchase order* (PO) karena banyaknya PO yang perlu dibuat karena barang yang kita jual banyak jenisnya sehingga fokus personil *purchasing* terbagi. Kemudian jika dilihat dari sisi jenis barang, produk kita merupakan produk jadi yang dipasok dari satu vendor untuk satu brand, sehingga jika terjadi kehabisan barang di vendor juga berakibat pada Jagapati. Dari sisi sistem atau peralatan yang digunakan, jarang sekali sistem informasi disini dilakukan pemeliharaan pada sistemnya, sehingga membuat selisih antara fisik barang dengan stok yang ada pada sistem. Selain itu pada sistem google sheet, karena kita *update stock* pagi hari membuat stok barang tidak secara *real time* karena sepanjang hari ada penjualan. Ada juga ketika produk sudah memasuki masa kadaluarsa tidak terdeteksi, meskipun ada stok tapi barangnya merupakan barang yang sudah kadaluarsa jadi tidak boleh dikirim ke pelanggan. *Lost sales* juga terjadi akibat hasil pengecekan dokumen keluar barang tidak di *update* terkadang juga salah *update* pada sistem sehingga menimbulkan selisih.

9. Apakah ada *standart operation procedure* (SOP) tertulis sebagai pedoman antara *back office* dan *front office*?

Narasumber : Disini tidak ada SOP yang menyangkut tim *back office* maupun *front office*

10. Bagaimana perusahaan melakukan pengendalian persediaannya?

Narasumber : Persediaan dikendalikan dengan menentukan tingkat cadangan pengaman yang ditentukan dengan menggunakan data penjualan historis, biasanya 3 bulan dan seringkali kami menentukannya tanpa perhitungan hanya perkiraan saja.

11. Produk apa yang memiliki permintaan tertinggi?

Narasumber : Produk yang memiliki tingkat penjualan atau permintaan tertinggi yaitu *East Bali Cashew – Granola Bites Chocolate Vanilla 125gr*.

12. Pernahkah perusahaan mengalami *lost sales* pada produk dengan permintaan tertinggi tersebut?

Narasumber : Sering terjadi, *lost sales* ini terjadi karena produk tersebut tidak tersedia di gudang (stok 0 atau habis)

13. Dalam pemesanan/pengadaan barang, komponen biaya apa saja yang ditanggung perusahaan dan berapa biayanya?

Narasumber : Komponen pengadaan barang itu ada biaya internet dan telfon sebesar Rp 124.875 untuk 1 laptop, karna di *back office* ada 8 laptop kemudian biaya

pengiriman sebesar Rp 75.000. Jadi total biaya pengadaan sebesar Rp 199.875

14. Bagaimana perusahaan menentukan biaya simpan barang?

Narasumber : Perusahaan menetapkan kebijakan penyimpanan sebesar 3% dari harga produk

15. Apakah perusahaan memiliki target pemenuhan penjualan untuk produk *high selling*? Jika ada berapa persentasenya?

Narasumber : Sejauh ini, perusahaan memiliki pemenuhan target penjualan untuk produk *East Bali Cashew – Granola Bites Chocolate Vanilla 125gr* sebesar 85%

Disetujui oleh :


12/19/19.
(Eva Puspitasari)

Lampiran 8. Kartu Bimbingan Kerja Praktik

KARTU BIMBINGAN KERJA PRAKTIK

Nama : Fandi Hutama putra
 No. Mhs : 160100715
 Pembimbing Lapangan : Ibu. Eva puspitasari
 Tempat Kerja Praktik : PT Jagapati Dot Com

NO	HARI/TGL	KEGIATAN	TTD PEMB. LAPANGAN
1	4 Maret 2019	Diskusi Permasalahan pada persediaan di perusahaan	<i>[Signature]</i>
2	13 Maret 2019	Pendalaman mengenai permasalahan persediaan	<i>[Signature]</i>
3	18 Maret 2019	Diskusi permasalahan yg diutarakan pada fishbone	<i>[Signature]</i>
4	15 April 2019	Diskusi mengenai Data yg diporkan tentang kasus lost sales	<i>[Signature]</i>
5	25 April 2019	Pengumpulan data yg bersumber dari perusahaan	<i>[Signature]</i>
6	28 Mei 2019	Pengumpulan data melalui wawancara	<i>[Signature]</i>
7	24 Juni 2019	Validasi data dan diskusi mengenai the data tersebut.	<i>[Signature]</i>
8	30 Juli 2019	Diskusi Penanganan/pengelolaan persediaan di perusahaan	<i>[Signature]</i>

Jakarta 31 Juli 2019

Mengetahui,

Pembimbing Lapangan

[Signature]
 Pita
 jagapati.com

Mahasiswa

[Signature]
 Fandi Hutama P

Lampiran 9. Lembar Penilaian Kerja Praktik



Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Eva Puspitasari
 Jabatan : Inventory Administration Junior Lead
 Nama Perusahaan : PT. Jagapati Dot Com
 Alamat Perusahaan : Jl. Garuda No. 32 Kemayoran Jakarta Pusat

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

Nama : Fandi Utama Putra
 Bagian/Departemen : Inventory Back Office
 Asal Perguruan Tinggi : Politeknik APP Jakarta
 Program Studi : Manajemen Logistik

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)		75			
2	Keahlian berdasarkan bidang ilmu (Kompetensi utama)	80				
3	Bahasa Inggris	80				
4	Penggunaan Teknologi	80				
5	Komunikasi		79			
6	Kerjasama Tim		79			
7	Pengembangan Diri	80				
TOTAL **						

Jakarta, 31 Juli 2019
 PT. Jagapati Dot Com


 31/7-19
 (.....EVA PUSPITASARI.....)

*) Harap diisi dengan angka

**) Diisi oleh pihak kampus

PT. JAGAPATI DOT COM

Jalan Garuda No. 32 Kemayoran, Jakarta Pusat 10620 | Telp. 021 425 5813

Lampiran 10. Uji Normalitas Kolmogorov-Smirnov dengan Ms.Excel

Var I	Freq	Cumul	$S_n(x)$	Z-Score	F(x)	Difference
11	1	1	0,038462	-1,23488	0,108438	0,069977
12	1	2	0,076923	-1,21883	0,111454	0,034531
24	1	3	0,115385	-1,02629	0,152379	0,036994
24	1	4	0,153846	-1,02629	0,152379	0,001468
28	1	5	0,192308	-0,9621	0,167999	0,024309
30	1	6	0,230769	-0,93001	0,176182	0,054587
38	1	7	0,269231	-0,80165	0,211378	0,057853
56	1	8	0,307692	-0,51283	0,304034	0,003659
60	1	9	0,346154	-0,44865	0,326841	0,019313
67	1	10	0,384615	-0,33634	0,368309	0,016306
68	1	11	0,423077	-0,32029	0,374374	0,048703
70	1	12	0,461538	-0,2882	0,386597	0,074941
70	1	13	0,5	-0,2882	0,386597	0,113403
74	1	14	0,538462	-0,22402	0,411372	0,12709
75	1	15	0,576923	-0,20797	0,417625	0,159298
89	1	16	0,615385	0,016662	0,506647	0,108738
99	1	17	0,653846	0,177116	0,570291	0,083555
102	1	18	0,692308	0,225252	0,589108	0,103199
118	1	19	0,730769	0,481978	0,685089	0,04568
119	1	20	0,769231	0,498023	0,690766	0,078465
124	1	21	0,807692	0,57825	0,718452	0,08924
125	1	22	0,846154	0,594295	0,723843	0,122311
152	1	23	0,884615	1,02752	0,847912	0,036703
177	1	24	0,923077	1,428654	0,923448	0,000371
202	1	25	0,961538	1,829787	0,966359	0,004821
273	1	26	1	2,969008	0,998506	0,001494

Statistik	Var I
N Sampel	26
Mean	87,962
Simpangan Baku	62,323
$D_n =$	0,159
KS Tabel	0,264
Normal	

Keterangan Kolom:

Var I (xi)	Data demand di sort dari terkecil
Freq	frekuensi setiap Demand
Cumul	Kumulatif dari Freq
$S_n(X)$	Cumul dibagi N sampel
Z-Score	Var I dikuran Mean lalu dibagi simpangan baku
F(x)	Fungsi Excel [=Normsdist(Z-score)]
Difference	Selisih absolut F(x) dengan $S_n(x)$
KS Tabel	Didapat dengan melihat tabel Kolmogorov-Smirnov
D_n	Nilai Maksimal dari kolom Difference

Data Berdistribusi Normal apabila D_{max} (Kolom D_n) < KS Tabel

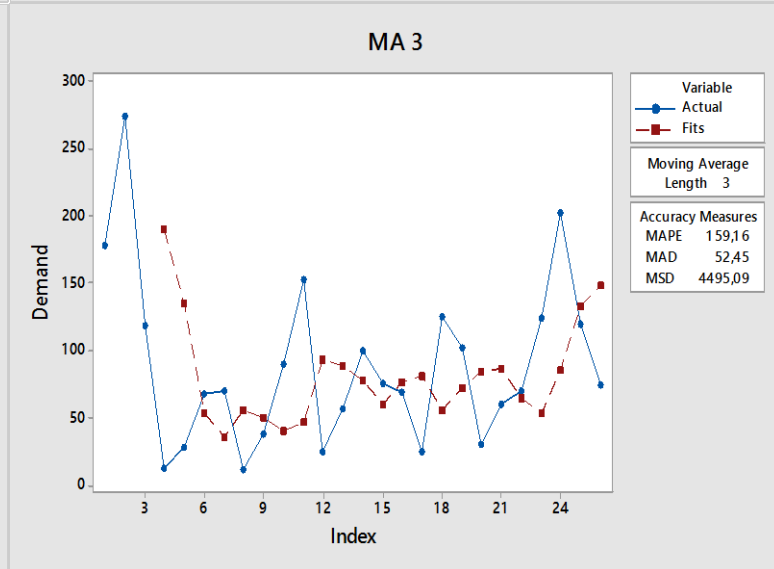
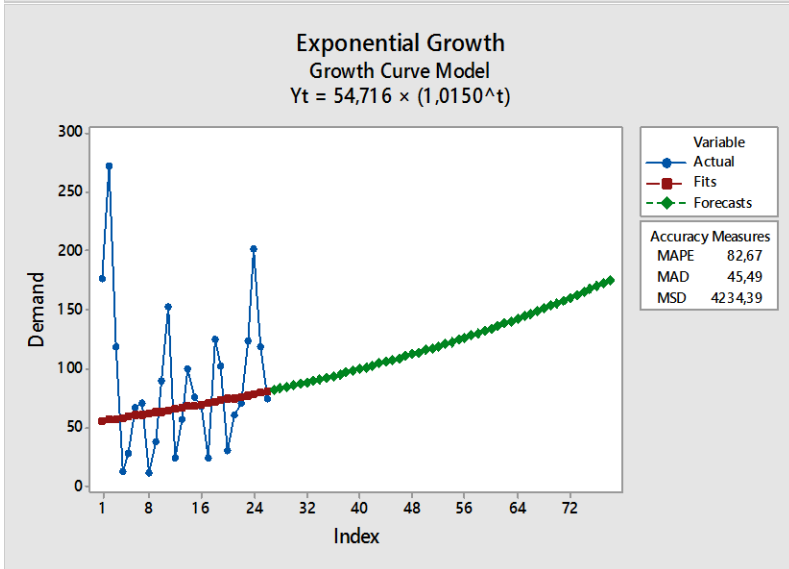
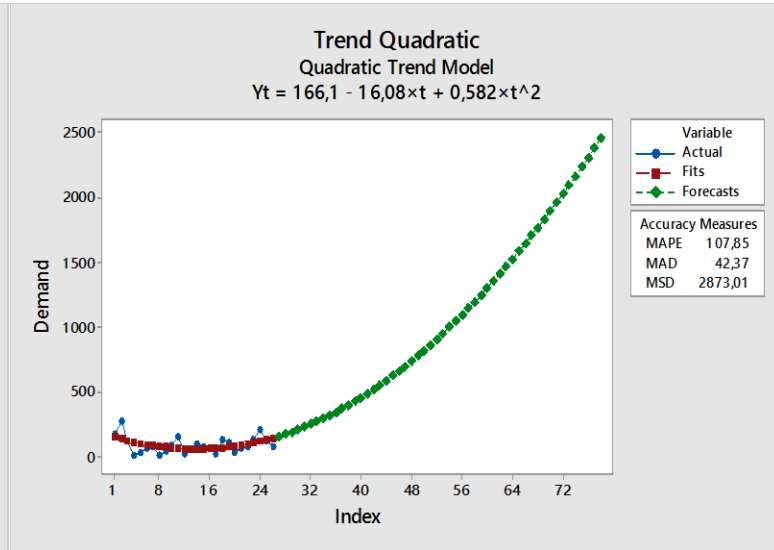
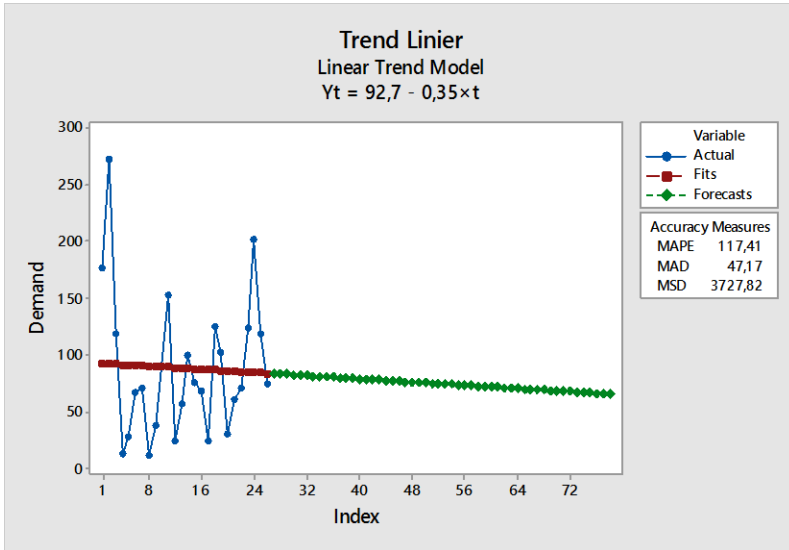
Lampiran 11. Tabel Kolmogorov Smirnov

SAMPLE SIZE	LEVEL OF SIGNIFICANCE FOR $D = \text{MAXIMUM} [F_D(X) - S_n(X)]$ SIGNIFIKANSI UNTUK TINGKAT $D = \text{MAKSIMUM} [F_D(X) - S_n(X)]$				
	(N)	0.20	0.15	0.1	0.05
1	0.900	0.925	0.950	0.975	0.995
2	0.684	0.726	0.776	0.842	0.929
3	0.565	0.597	0.642	0.708	0.828
4	0.494	0.525	0.564	0.624	0.733
5	0.446	0.474	0.510	0.565	0.669
6	0.410	0.436	0.470	0.521	0.618
7	0.381	0.405	0.438	0.486	0.577
8	0.358	0.381	0.411	0.457	0.543
9	0.339	0.360	0.388	0.432	0.514
10	0.322	0.342	0.368	0.410	0.490
11	0.307	0.326	0.352	0.391	0.468
12	0.295	0.313	0.338	0.375	0.450
13	0.284	0.302	0.325	0.361	0.433
14	0.274	0.292	0.314	0.349	0.418
15	0.266	0.283	0.304	0.338	0.404
16	0.258	0.274	0.295	0.328	0.392
17	0.250	0.266	0.286	0.318	0.381
18	0.244	0.259	0.278	0.309	0.371
19	0.237	0.252	0.272	0.301	0.363

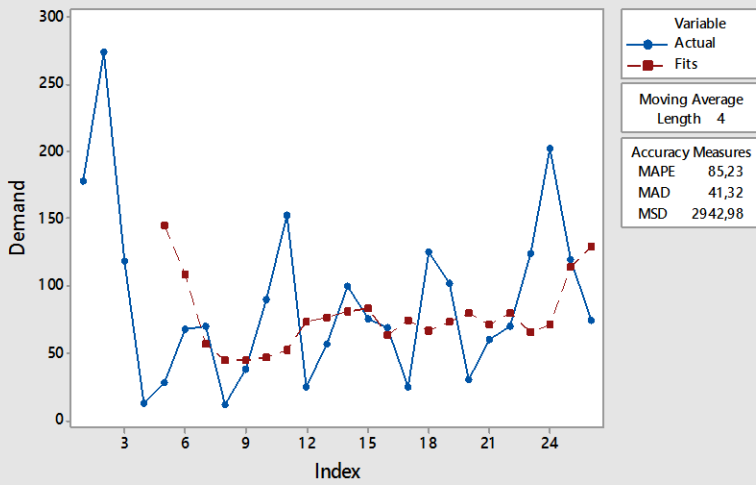
Lampiran 12. Foto Bersama



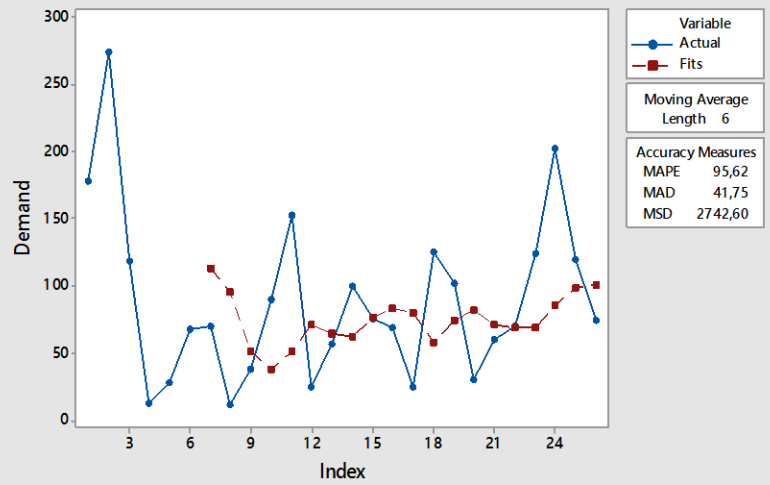
Lampiran 13. Menghitung *Error* Menggunakan *Software* Statistik



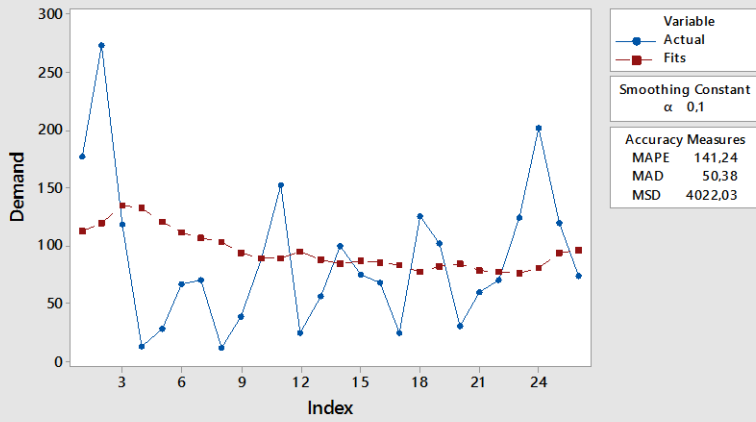
MA 4



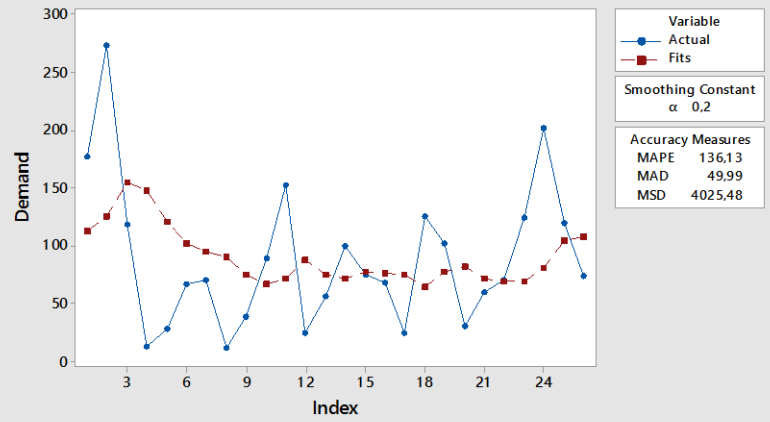
MA 6



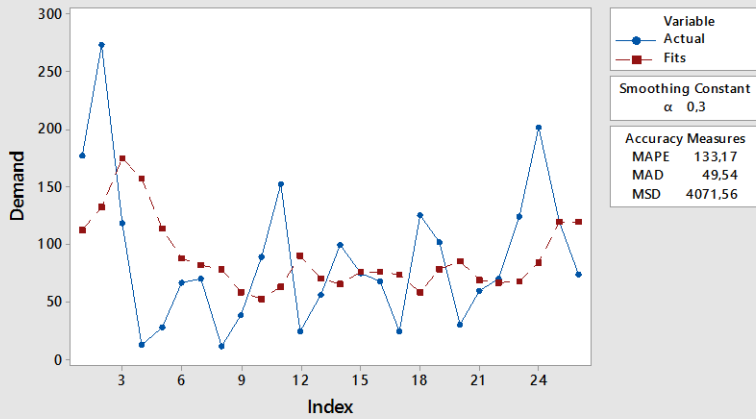
SES
 Single Exponential Method



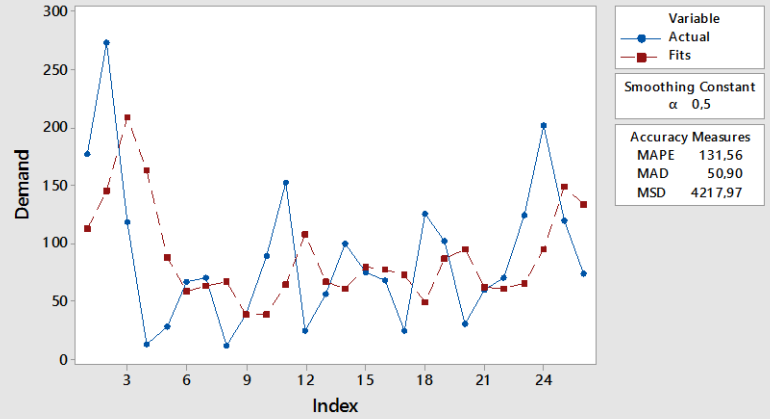
SES
 Single Exponential Method



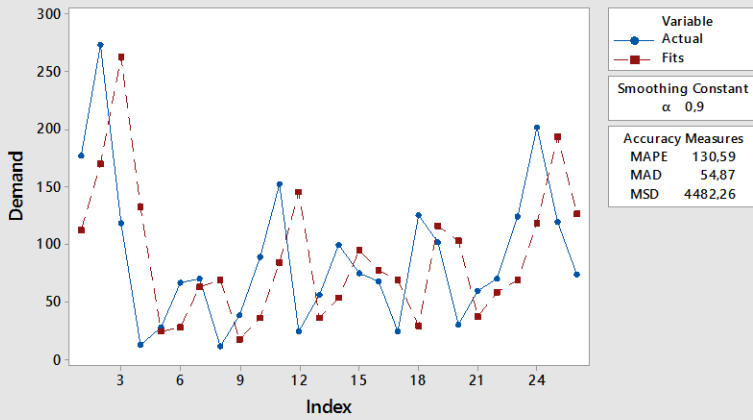
SES
 Single Exponential Method



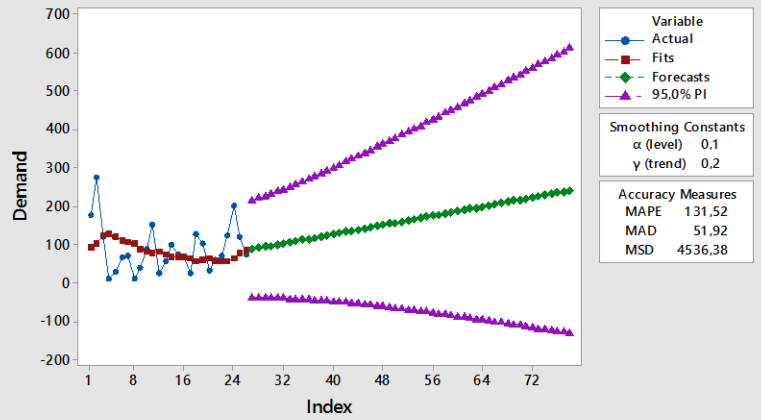
SES
 Single Exponential Method



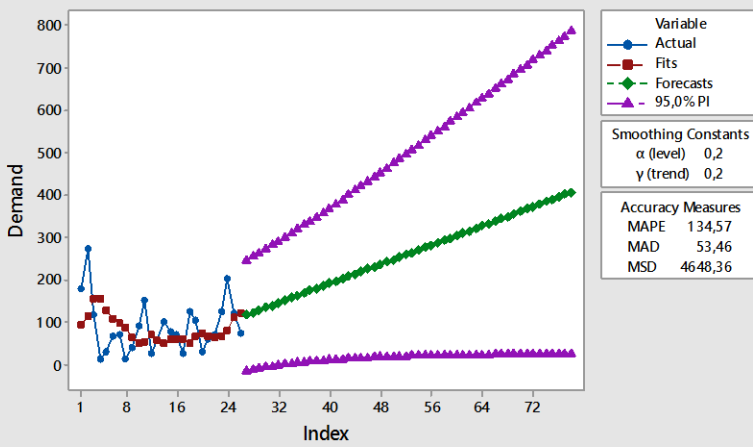
SES
Single Exponential Method



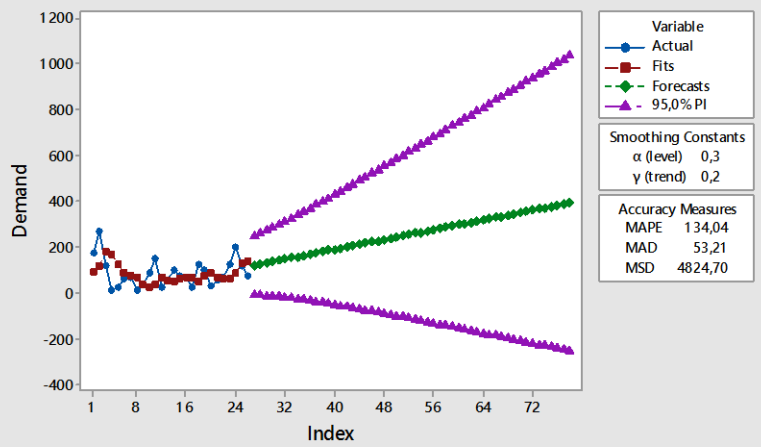
DES
Double Exponential Method



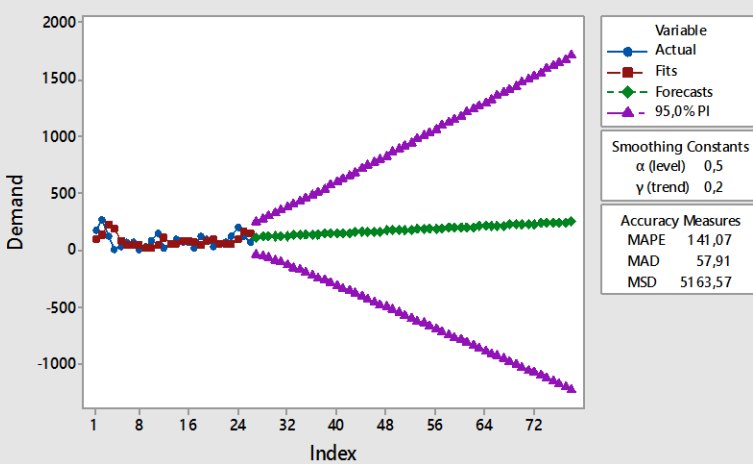
DES
Double Exponential Method



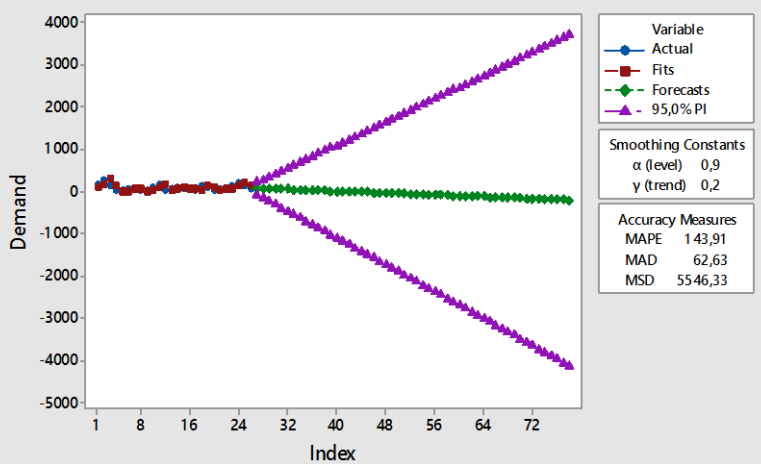
DES
Double Exponential Method



DES
Double Exponential Method



DES
Double Exponential Method



Lampiran 14. Lembar Konsultasi Pembimbing Tugas Akhir

KEMENTERIAN PERINDUSTRIAN R.I.
POLITEKNIK APP JAKARTA

LEMBAR KONSULTASI DOSEN PEMBIMBING

Nama Mahasiswa : Fandi Hutama Putra
 NIM : 160100715
 Judul Tugas Akhir : Penerapan kebijakan persediaan Dengan Metode Probabilistik kasus Lost Sales Pada Produk High Selling Fast Best consumer - Gula Gula Patis Chocolate Vanilla 120gr di PT Jajagati Dot Com

No.	TANGGAL	POKOK BAHASAN / KONSULTASI	PARAF PEMBIMBING
1.	13/3 2019	Kegiatan Selama Lep 4 Permasalahannya	
2.	18/4 2019	Penentuan Masalah	
3.	3/5 2019	Pengabaran Masalah	
4.	3/5 2019	Penentuan Metode	
5.	19/6 2019	Pendalaman metode	
6.	27/7 2019	Bimbingan metode	
7.	26/7 2019	Bimbingan Bab 1-3	
8.	13/8 2019	Bimbingan Bab 1-5	
9.	24/8 2019	Bimbingan Bab 1-5	
10.			

Tugas Akhir mahasiswa telah diperiksa dan lolos aplikasi Turnitin dengan skor sbb:

- BAB I : 15%
- BAB III : 21%
- BAB IV : 5%
- BAB V : 6%

Paraf Dosen Pembimbing :

Mengetahui,
 Program Studi Manajemen Logistik
 Industri Elektronika
 Ketua,

Yevita Nursyanti, S.T., M.T.

Jakarta, 2019
 Menyatakan mahasiswa tsb. telah
 layak untuk mengikuti ujian tugas akhir
 Dosen Pembimbing,

Juli Astuti

Lampiran 15. Kartu Kontrol Bimbingan Akademik



POLITEKNIK APP JAKARTA
KEMENTERIAN PERINDUSTRIAN RI

KARTU KONTROL BIMBINGAN AKADEMIK

Nama Mahasiswa Fandi Hutama P
NIM 160 100 715
Dosen Pembimbing Akademis Aster Ar-yati R, S.T.MT

Perkembangan Indeks Prestasi (IP)

Semester 1	Semester 2	Semester 3	Semester 4	Semester 5	Semester 6
3,00	2,71	3,00	3,22	3,10	

Agenda Pembimbingan

Semester 1

No	Tanggal Bimbingan	Agenda	Paraf	
			Dosen	Mahasiswa
1	31-1-2017	KRS Man	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>
2	6-2-2017	Bimbingan UTS	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>
3	13-2-2017	Bimbingan UAS	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>
4	20-2-2017	Bimbingan Nilai	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>
5				
6				

Semester 2

No	Tanggal Bimbingan	Agenda	Paraf	
			Dosen	Mahasiswa
1	15 Maret 2017	KRS	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>
2	20 Maret 2017	Bimbingan UTS	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>
3	25 Maret 2017	Bimbingan UAS	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>
4	31 Maret 2017	Bimbingan Nilai	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>
5				
6				

Semester 3

No	Tanggal Bimbingan	Agenda	Paraf	
			Dosen	Mahasiswa
1	24 Januari 2018	KRS		
2	16/10 2017	Bimbingan UTS		
3	28/12 2017	Bimbingan UAS		
4	16/1 2018	Bimbingan Nilai		
5				
6				

Semester 4

No	Tanggal Bimbingan	Agenda	Paraf	
			Dosen	Mahasiswa
1	23/01 2018	KRS		
2	28/1 2018	Bimbingan UTS		
3	12/2 2018	Bimbingan UAS		
4	15/2 2018	Bimbingan Nilai		
5	23/18			
6				

Semester 5

No	Tanggal Bimbingan	Agenda	Paraf	
			Dosen	Mahasiswa
1	2/8 2018	KRS		
2	16/10 2018	Konsultasi		
3	28/12 2018	Konsultasi		
4	16/1 2019	Bimbingan Nilai		
5				
6				

Semester 6

No	Tanggal Bimbingan	Agenda	Paraf	
			Dosen	Mahasiswa
1	28/1 2019	KRS		
2	12/2 2019	Bimbingan Magang		
3	15/2 2019	Bimbingan Magang		
4	24/3 2019	Bimbingan TA		
5				
6				

Mengetahui Ketua Program Studi

(.....)
Yanti Nuryanti

Lampiran 16. Kartu Seminar

KARTU PESERTA SEMINAR

Nama : Fandi Hutansa P
No.Mhs : 160100715

NO	HARI/TGL	JUDUL SEMINAR	TID PEMB. SEMINAR	TID PENGUI SEMINAR
1	13/3/19	Analisis kepuasan Pelanggan Pada Sewa Sepeda listrik di PT Migo Anugerah Sinergi Jakarta		
2	13/3/19	Faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian furniture di PT Kreasi Dekorasi Gmju (Anduloto)		
3	13/3/19	Kegiatan Customer Service pada PT Caraka Yusa		
4	13/3/19	Personal Selling Mobil Honda pada PT Mitra Surya Jaya		
5	8/8/19	Analisis proses pre-delivery di gelang barang jadi pada Imortel Cosmetics Indonesia		
6	9/8/19	Perencanaan kebijakan persewaan Produk Pestisida Dikamisan 500 ml dengan menggunakan metode probabilitas		
7	14/8/19	Perencanaan kebutuhan bahan baku Produk Yummy yoghurt baka Aloe Vera 100 gr pada PT Yummy Food utama menggunakan MRP		
8				
9				
10				

26/8/19

Mengetahui,

Ketua Program Studi

Yenta Nisyanah

Lampiran 17. Contoh Perhitungan Probabilistik *Q lost sales*

Iterasi 1		
Indikator	Hasil Perhitungan	Satuan
Kuantitas Pemesanan (q1)	1.937,8409	pcs
Kemungkinan kekurangan (alfa)	0,0289	
Deviasi Normal Standar (Za)	1,9000	
Ordinat (Fza)	0,0656	
Ekspektasi Parsial (Yza)	0,0111	
Reorder Point (r1)	79,6983	pcs
Kekurangan (N1)	0,1325	pcs

Iterasi 2		
Indikator	Hasil Perhitungan	Satuan
Kuantitas Pemesanan (q2)	1.942,2870	pcs
Kemungkinan kekurangan (alfa)	0,0290	
Deviasi Normal Standar (Za)	1,9000	
Ordinat (Fza)	0,0656	
Ekspektasi Parsial (Yza)	0,0111	
Reorder Point (r2)	79,6983	pcs
Kekurangan (N2)	0,1325	pcs

Ongkos Persediaan :		
Ongkos Beli	Rp 146.115.090,00	Permintaan*Harga Beli
Ongkos Pesan	Rp 660.112,13	(Biaya Pesan*Permintaan)/ q optimal
Ongkos Simpan	Rp 667.701,35	Biaya simpan*(q optimal / 2)+r-(permintaan * lead time)
Ongkos Kekurangan	Rp 22.887,19	Biaya kekurangan*(permintaan/ q optimal)*N
Total	Rp 147.465.790,67	

Lampiran 18. Contoh Perhitungan Probabilistik *P lost sales*

Iterasi 1									
Indikator	Hasil Perhitungan	Satuan							
Interval Pemesanan (T_o)	0,3020	tahun	⇒	$\sqrt{2 \cdot \text{Biaya Pesan}} / (\text{permintaan} \cdot \text{biaya simpan})$					
Kemungkinan Kekurangan (α)	0,0289		⇒	$(T_o \cdot \text{biaya simpan}) / (T_o \cdot \text{biaya simpan} + \text{Biaya kekurangan})$					
Deviasi Normal Standar (Z_a)	1,9000		}	Tabel Z					
Ordinat (F_{z_a})	0,0656								
Ekspektasi Parsial (Y_{z_a})	0,0111								
Persediaan Maksimal (R_1)	2.041,3662	pcs	⇒	$(\text{Permintaan} \cdot (T_o + \text{lead time})) \cdot (Z_a \cdot \text{Standar deviasi} \cdot \sqrt{T_o + \text{lead time}})$					
Kemungkinan Kekurangan (N_1)	0,1325	pcs	⇒	$(\text{standar deviasi} \cdot \sqrt{\text{lead time}}) \cdot (F_{z_a} - Z_a \cdot Y_{z_a})$					
Ongkos Total									
Ongkos Beli	Rp	146.115.090,00	⇒	$\text{Permintaan} \cdot \text{Harga Beli}$					
Ongkos Pesan	Rp	661.869,55	⇒	$\text{Biaya pesan} / T_o$					
Ongkos Simpan	Rp	682.009,43	⇒	$\text{Biaya simpan} \cdot (R - (\text{permintaan} \cdot \text{lead time}) - ((\text{Permintaan} \cdot T_o) / 2))$					
Ongkos Kekurangan	Rp	22.948,12	⇒	$(\text{Biaya kekurangan} / T_o) \cdot N$					
Ongkos Total Persediaan	Rp	147.481.917,10							