

BAB I

Pendahuluan

1.1 Latar Belakang

Pesatnya perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi sangat berdampak pada industri, khususnya industri di Indonesia. Perkembangan industri di Indonesia saat ini sudah memasuki tahap baru, yaitu Indonesia telah memasuki era revolusi Industri 4.0, yang berdampak pada menjamurnya perusahaan-perusahaan *startup* yang berbasis teknologi dan bergerak diberbagai bidang usaha, seperti bidang transportasi/logistik, *fintech*, *e-commerce*, dan bidang lainnya. Revolusi industri 4.0 merupakan otomatisasi sistem produksi dengan memanfaatkan teknologi seperti *internet of thing* (IoT) sebagai tulang punggung pergerakan dan konektivitas manusia dan mesin. Menurut data Badan Ekonomi Kreatif RI (BEKRAF) tahun 2018, terdapat 992 *startup* yang tersebar di seluruh Indonesia.

Banyaknya perusahaan yang berbasis teknologi membuat persaingan antar perusahaan satu dengan lainnya menjadi ketat. Perusahaan dituntut untuk selalu melakukan inovasi terbaru dan yang terpenting perusahaan harus menjaga pelanggannya agar tetap setia dan loyal kepada perusahaan. Akibatnya perusahaan harus memperhatikan tingkat kualitas pelayanan yang diberikan kepada pelanggannya agar pelanggan tidak merasa kecewa dan berpindah ke perusahaan lain.

PT Jagapati Dot Com (JDC) yang merupakan salah satu perusahaan hasil dari revolusi industri 4.0, bergerak dibidang *e-commerce* dengan menjual produk kesehatan. Ketatnya persaingan membuat JDC harus mampu mengoptimalkan sumber daya yang dimilikinya untuk meningkatkan *service level* kepada pelanggan, salah satunya dengan mengelola persediaan untuk meminimumkan tingkat penjualan yang hilang akibat persediaan yang dimiliki tidak tersedia. Dengan menerapkan kebijakan persediaan yang tepat, perusahaan dapat meminimumkan tingkat penjualan yang hilang serta dapat meningkatkan *service level*.

Kehilangan penjualan untuk produk dengan permintaan tertinggi yaitu *East Bali Cashew – Granola Bites Chocolate Vanilla 125gr* yang sering terjadi di PT Jagapati Dot Com, salah satunya diakibatkan oleh strategi penetapan kebijakan

persediaan yang kurang tepat, sehingga berpotensi menurunnya tingkat pelayanan yang ditargetkan oleh perusahaan yaitu sebesar 85% .

Pada kondisi lainnya kehilangan penjualan ini dapat berpengaruh pada pendapatan perusahaan. Kehilangan penjualan yang terjadi di perusahaan sepanjang periode Desember 2018 sampai Mei 2019 sebanyak 11 hari kerja. Pada bulan Desember terjadi kehilangan penjualan sebanyak 2 kali yaitu pada tanggal 14 sampai 17, sedangkan periode Februari 2019 sebanyak 3 kali yaitu pada tanggal 19 sampai 21. Pada bulan Maret dan April 2019 masing-masing terjadi sebanyak 1 kali yaitu pada tanggal 19 Maret 2019 dan 10 April 2019, sedangkan bulan Mei 2019 sebanyak 4 kali yaitu pada tanggal 8,9,22, dan 23, hanya bulan Januari saja yang tidak mengalami *lost sales* sehingga pemenuhan penjualan hanya sebanyak 110 hari kerja.

Berdasarkan permasalahan yang ditemukan di PT Jagapati Dot Com yaitu mengenai perusahaan yang belum melakukan perencanaan persediaan, namun telah menentukan cadangan pengaman dan penentuan titik pemesanan kembali secara manual yaitu sebesar 50 pcs yang mengakibatkan kehilangan penjualan, serta dengan merujuk pada hasil penelitian Roland Y.H Silitonga yang dimuat pada jurnal telematika dengan judul “Analisis Kebijakan Manajemen Persediaan Probabilistik Dengan Model Q dan P *Lost Sales*” dan dengan mempertimbangkan permasalahan yang sama mengenai karakteristik Probabilistik Q dan P dengan yang ditemui pada PT Jagapati Dot Com, maka judul untuk tugas akhir ini adalah **“Usulan Penentuan Kebijakan Persediaan Dengan Metode Probabilistik Kasus *Lost Sales* Pada Produk *High Selling East Bali Cashew Granola Bites Chocolate Vanilla 125gr* di PT Jagapati Dot Com Jakarta”**.

1.2 Batasan Kerja Praktik / Ruang Lingkup Kerja Praktik

Demi memaksimalkan hasil atau solusi yang tepat dalam penulisan tugas akhir ini, maka diperlukan adanya batasan masalah yaitu:

1. Kegiatan kerja praktik dilaksanakan di PT Jagapati Dot Com pada divisi *Purchasing & Inventory*;
2. Produk yang menjadi objek penelitian merupakan produk dengan demand terbesar atau merupakan produk *high selling* yaitu East Bali Cashew Granola Bites Chocolate Vanilla 125gr;
3. Data historis permintaan yang digunakan dimulai dari periode Desember 2018 sampai Mei 2019;

4. Data posisi persediaan historis yang digunakan dimulai dari periode Desember 2018 sampai Mei 2019;
5. Waktu pengiriman rata-rata untuk produk yaitu 3 hari dengan berdasarkan 5 hari kerja dalam 1 minggu dan 52 minggu kerja dalam 1 tahun.

1.3 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang diuraikan, ada beberapa permasalahan yang dapat dijadikan sebagai pokok pembahasan dalam laporan tugas akhir ini. Permasalahan tersebut dapat diuraikan dalam bentuk pertanyaan sebagai berikut :

1. Bagaimana penentuan pengendalian persediaan yang ada pada PT Jagapati Dot Com saat ini?
2. Apa penyebab masalah yang timbul terkait dengan penentuan pengendalian persediaan yang dilakukan oleh perusahaan?
3. Bagaimana usulan perbaikan untuk pemecahan masalah yang ditimbulkan terkait pengendalian persediaan yang dilakukan PT Jagapati Dot Com?

1.4 Tujuan Tugas Akhir

Berdasarkan permasalahan yang ditemukan pada perusahaan, penyusunan tugas akhir ini bertujuan sebagai berikut.

1. Mengetahui dan menganalisis pengendalian persediaan di PT Jagapati Dot Com saat ini;
2. Mengetahui dan menganalisis permasalahan yang ditimbulkan terkait pengendalian persediaan yang dilakukan PT Jagapati Dot Com;
3. Memberikan usulan perbaikan terkait permasalahan yang terjadi di PT Jagapati Dot Com mengenai pengendalian persediaan.

1.5 Manfaat Tugas Akhir

Manfaat yang dapat diberikan dari penulisan tugas akhir ini berdasarkan tujuan penulisan yaitu:

1. Bagi Politeknik APP Jakarta
 - a. Sebagai tambahan referensi di perpustakaan Politeknik APP Jakarta dalam bidang persediaan;
 - b. Sebagai dasar pertimbangan untuk menjalin kerjasama antara institusi dengan perusahaan dalam hubungan pemberdayaan mahasiswa.

2. Bagi PT Jagapati Dot Com

- a. Dapat menjadi masukan untuk usulan perbaikan pengendalian persediaan;
- b. Dapat menjadi bahan pertimbangan untuk melakukan peningkatan layanan kepada konsumen khususnya dalam memenuhi permintaan pelanggan;
- c. Sebagai acuan dasar untuk melakukan perbaikan berkelanjutan khususnya pada bagian persediaan.