

## BAB 1

### PENDAHULUAN

#### 1.1 Latar Belakang

Industri semen mempunyai kinerja pertumbuhan yang sangat baik dari tahun ke tahun, pada tahun 2011 saja berdasarkan data yang diperoleh dari Kementerian Perindustrian tercatat konsumsi semen Indonesia menunjukkan tingkat pertumbuhan yang begitu signifikan sebesar 18% apabila dibandingkan dengan tahun 2010 dengan jumlah volume mencapai 48 juta ton.

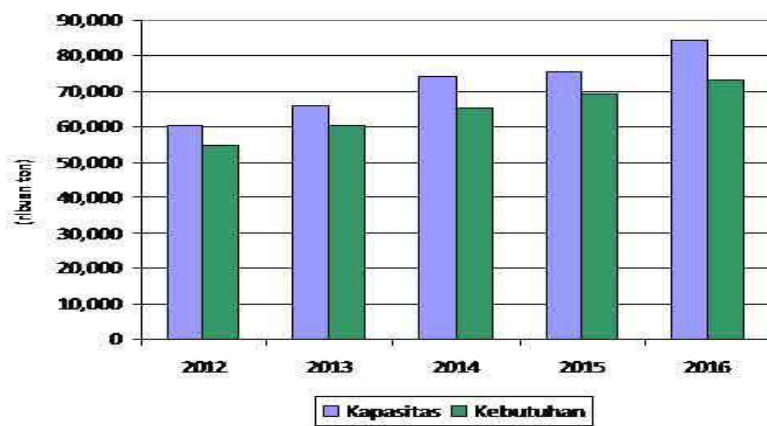


**Gambar 1.1**  
**Grafik Pertumbuhan Semen**

Sumber: [www.parahita-wordpress.com](http://www.parahita-wordpress.com)

Jika dirata-ratakan angka prosentase pertumbuhannya selama 10 tahun adalah sekitar 6,5%. Pertumbuhan konsumsi semen Indonesia yang berjalan paralel dengan pertumbuhan ekonomi akan terus berlanjut apalagi mengingat target pertumbuhan ekonomi 6,4 – 7,5 % pada periode 2011 – 2014 dan 8 - 9% pada periode 2015 – 2025 sesuai dengan Masterplan Percepatan dan Perluasan Pembangunan Ekonomi Indonesia (MP3EI) yang dicanangkan Pemerintah Susilo

Bambang Yudhoyono (SBY). Dengan asumsi-asumsi yang disebut di atas maka Internal Research PTSG membuat prediksi kebutuhan semen dengan tiga skenario. Skenario optimis dengan pertumbuhan konsumsi semen 7,0% per tahun, skenario moderat dengan pertumbuhan konsumsi semen 6,5% per tahun, dan skenario pesimis dengan pertumbuhan konsumsi semen 5,5% per tahun.



**Gambar 1.2**  
**Perbandingan Kapasitas dan Kebutuhan Semen**  
 Sumber: [www.asi.or.id](http://www.asi.or.id)

Saat ini kapasitas produksi pabrik semen di Indonesia masih mengalami surplus. Adanya MEA membuat perusahaan-perusahaan semen di Indonesia berpeluang untuk meluaskan pangsa pasar mereka. Mengingat Indonesia menempati peringkat kedua setelah Thailand sebagai negara pengekspor semen di ASEAN.

Peluang menjanjikan yang ditawarkan industri ini dalam menghasilkan keuntungan membuat tingkat persaingan semakin tinggi. Terutama dengan adanya MEA yang dapat menghasilkan keuntungan apabila perusahaan dapat merespon

dengan baik program ini, namun juga dapat merugikan apabila perusahaan tidak dapat mempunyai keunggulan bersaing. Tingginya tingkat persaingan tersebut berdampak hingga ke tingkat distributor, distributor merupakan perusahaan yang bertugas untuk menyalurkan produk dari produsen hingga sampai ke tangan konsumen.

Distributor mempunyai andil yang penting dalam menyalurkan barang hingga sampai ke tangan konsumen. Sesuai dengan salah satu fungsi distribusi yaitu, fungsi penyimpanan, distributor mempunyai gudang untuk menyimpan barang sebagai persediaan yang akan didistribusikan ke berbagai area. Adanya persediaan menimbulkan berbagai biaya. Menurut Nasution dan Prasetyawan (2008:121), biaya persediaan adalah semua pengeluaran dan kerugian yang timbul akibat adanya persediaan. Biaya persediaan terdiri dari biaya pembelian, biaya pemesanan, biaya simpan, dan biaya kekurangan persediaan. Apabila biaya-biaya tersebut tidak dikelola dengan baik maka akan menimbulkan kerugian perusahaan. Oleh karena itu, dibutuhkan manajemen persediaan yang baik. Tentu saja biaya tersebut dapat diminimalisasi dengan menggunakan persediaan yang baik. Di sini perusahaan dihadapkan pada suatu *trade off*, apabila perusahaan terlalu banyak persediaan tentu saja akan menimbulkan biaya yang besar, sebaliknya apabila terlalu sedikit perusahaan dapat kehilangan kesempatan dalam memperoleh keuntungan dari permintaan yang datang. Hal ini sesuai dengan prinsip manajemen persediaan menurut Indrajit (2003:11) yaitu penentuan jumlah dan jenis barang yang disimpan dalam persediaan haruslah sedemikian rupa sehingga

produksi dan operasi tidak terganggu, tetapi di lain pihak sekaligus harus dijaga agar biaya investasi yang timbul dari penyediaan barang tersebut seminimal mungkin.

PT. Royal Inti Mandiri Abadi (PT. RIMA) sebagai perusahaan distributor semen Tiga Roda di Jawa Timur tentunya berkewajiban untuk menunjukkan kinerja yang baik agar terus dapat dipercaya sebagai distributor utama oleh pemasok, dan mempertahankan keunggulan bersaing di antara kompetitor, serta memberikan pelayanan yang terbaik kepada konsumen dari segi kualitas maupun kuantitas. Konsumen akan merasa puas terhadap pelayanan distributor jika produk yang sampai ke tangan konsumen tepat mutu, tepat waktu dan tepat jumlah sehingga akan meningkatkan kepercayaan konsumen, dan diharapkan dapat mempertahankan konsumen yang ada dan menarik konsumen baru. Namun, perusahaan mengalami kendala dalam pengelolaan permintaan karena area cakupan pemasaran yang cukup luas menyulitkan perusahaan untuk melakukan kontrol di setiap gudangnya. Sehingga terdapat beberapa gudang dari 10 gudang yang mengalami kelebihan bahkan kekurangan persediaan seperti yang terlihat pada grafik rata-rata keluar-masuk persediaan pada salah satu gudang yaitu gudang Pamekasan berikut ini:



**Gambar 1.3**  
**Grafik Persediaan Gudang Pamekasan**

Sumber: data sekunder yang telah diolah, 2014.

Untuk itu, diperlukan pengendalian persediaan produk oleh manajemen dalam mengkoordinasikan penjadwalan dan perencanaan distribusi karena kurangnya persediaan dapat membuat perusahaan tidak dapat memenuhi permintaan pelanggan dan akan menyebabkan pelanggan beralih ke distributor lain serta menurunkan tingkat kepuasan pelanggan. Sedangkan kelebihan permintaan akan menyebabkan besarnya biaya penyimpanan, terlebih lagi semen yang disimpan terlalu lama akan membatu dan tidak dapat dijual, tentunya hal ini juga merupakan kerugian bagi perusahaan. Selain itu, terbatasnya jumlah armada yang dimiliki perusahaan juga menjadi kendala dalam proses distribusinya sehingga tidak semua permintaan yang ada dapat dilayani.

Saat ini, perusahaan telah menerapkan metode EOQ. Namun penerapannya tidak membuahkan hasil yang optimal. Sehingga penulis mencoba menerapkan metode DRP (*Distribution Requirement Planning*). Apabila sistem EOQ secara umum mengatur individual item dari berbagai macam gudang yang tidak saling berhubungan maka DRP dapat mengaturnya secara terpadu. DRP

adalah suatu metode untuk mengatur penjadwalan distribusi produk melalui berbagai saluran distribusinya. Metode ini bertujuan untuk merencanakan berapa jumlah produk dan kapan pengiriman akan dilakukan untuk tiap saluran distribusi. Selain itu, kebutuhan yang diperlukan dalam sekali pengiriman juga dipertimbangkan sehingga tidak melampaui kapasitas perusahaan. Perencanaan berdasarkan kebutuhan di masa yang akan datang dan mampu mempertahankan *stock* aman total yang lebih rendah dalam sistem distribusi secara keseluruhan.

Dari latar belakang masalah tersebut, maka peneliti mengambil judul penelitian yaitu **“Implementasi Metode Distribution Requirement Planning (DRP) Untuk Mencapai Efisiensi (Studi Kasus pada gudang PT. Royal Inti Mandiri Abadi)”**

Diharapkan dengan adanya perencanaan dan penjadwalan aktivitas distribusi yang baik, maka perusahaan dapat memenuhi permintaan pelanggan secara optimal dengan tepat waktu, tepat mutu, dan tepat guna sehingga biaya distribusi dapat ditekan seminimum mungkin. Jadi, keuntungan perusahaan dapat meningkat.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang tersebut, maka dapat ditarik rumusan masalah berupa :

1.2.1 Bagaimana proses distribusi produk yang diterapkan perusahaan saat ini?

- 1.2.2 Bagaimana implementasi metode *Distribution Requirement Planning* pada perusahaan?
- 1.2.3 Berapa besarnya biaya distribusi menggunakan metode perusahaan dan *Distribution Requirement Planning* pada perusahaan?
- 1.2.4 Bagaimana perbandingan biaya distribusi dengan metode perusahaan dan metode *Distribution Requirement Planning* ?

### **1.3 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah tersebut maka tujuan dari penelitian adalah:

- 1.3.1 Mengetahui proses distribusi produk yang diterapkan perusahaan saat ini.
- 1.3.2 Mengetahui implementasi metode *Distribution Requirement Planning* pada perusahaan.
- 1.3.3 Mengetahui besarnya biaya distribusi menggunakan metode perusahaan dan *Distribution Requirement Planning* pada perusahaan.
- 1.3.4 Mengetahui perbandingan biaya distribusi dengan metode perusahaan dan metode *Distribution Requirement Planning*.

### **1.4 Manfaat Penelitian**

- 1.4.1 Bagi perusahaan, penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan dalam merencanakan penjadwalan distribusi produk agar menghasilkan biaya yang lebih efisien.
- 1.4.2 Bagi akademika, penelitian ini dapat menjadi acuan untuk penelitian selanjutnya sebagai pengembangan ilmu pengetahuan.

1.4.3 Bagi penulis, penelitian ini berguna sebagai sarana untuk dapat mengaplikasikan ilmu yang sudah di dapat di bangku perkuliahan agar lebih bermanfaat.

## **1.5 Sistematika penulisan**

Di dalam penulisan ini, garis besar pembahasannya dibagi dalam bab-bab yang meliputi beberapa sub bab yang mendukung isi dari pada setiap bab yang ada secara keseluruhan. Adapun sistematika penulisan adalah sebagai berikut :

### **BAB I : PENDAHULUAN**

Di dalam bab ini diuraikan tentang latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan

### **BAB II : TINJAUAN PUSTAKA**

Pada bab ini diuraikan berbagai sumber yang menjadi landasan teori yang digunakan dalam penelitian yang bersumber dari jurnal, buku, maupun penelitian terdahulu.

### **BAB III : METODE PENELITIAN**

Pada bab ini dibahas tentang penjelasan rancangan penelitian, batasan penelitian, instrument penelitian, dan metode pengumpulan data, serta teknik analisis data.

### **BAB IV : HASIL DAN PEMBAHASAN**

Dalam bab ini berisi gambaran umum perusahaan, deskripsi hasil penelitian serta analisis perbandingan biaya antara metode perusahaan dengan metode DRP yang ditimbulkan akibat distribusi produk tersebut. Pembahasan dilakukan dengan konsep yang relevan.



## **BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN**

Dalam bab ini berisi kesimpulan atas pembahasan permasalahan pada bab sebelumnya dan beberapa saran yang dapat memberi informasi bagi perusahaan untuk dapat meningkatkan daya saing perusahaan