

1.1 Latar Belakang

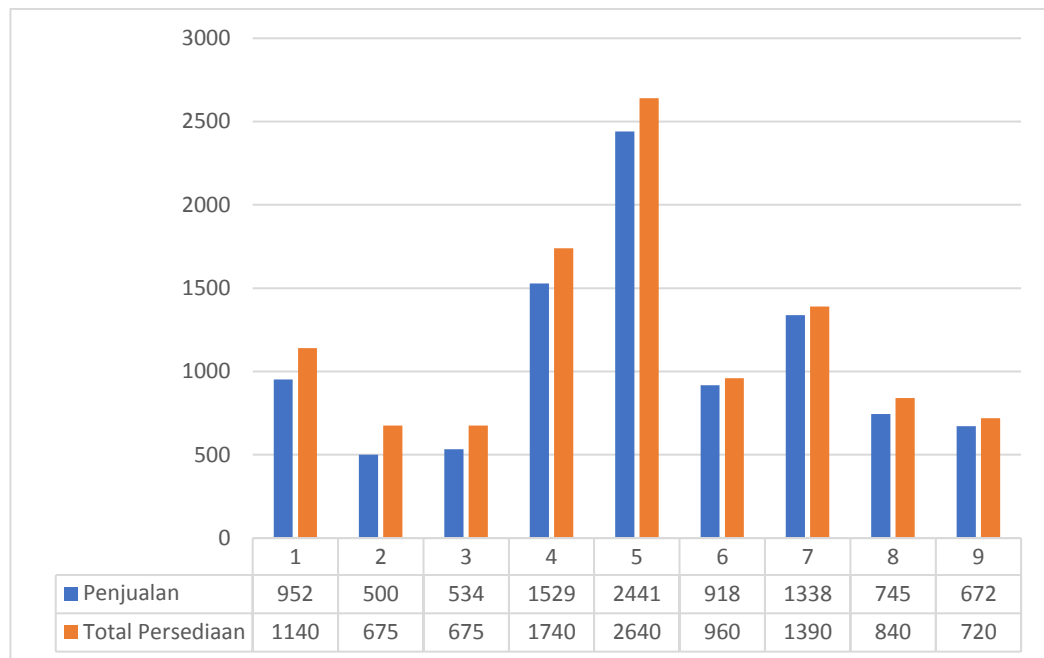
Kini mulai bermunculan produsen jamu sebagai minuman dalam kemasan yang lebih mudah didapat dan sangat praktis. Produsen jamu ini mendistribusikan produknya ke beberapa ritel atau pengecer yang dapat memudahkan konsumen dalam membeli produk tersebut. Namun Beberapa masalah operasional sering muncul yang dihadapi perusahaan seperti frekuensi dan ukuran pengiriman ke masing-masing pengecer. dengan demikian pengendalian persediaan produk jamu sangat membutuhkan perhatian lebih.

Dalam penerapannya apabila produk didistribusikan ke beberapa ritel, jumlah persediaan pada ritel tersebut harus diperhatikan sehingga tidak menimbulkan kerugian bagi perusahaan. Dengan demikian kuantitas dan frekuensi waktu pengiriman dari vendor ke ritel harus diperhatikan, yang nantinya vendor akan mengatur kebijakan pengisian ke ritel (*Vendor Managed Inventory*) (Mateen & Chatterjee, 2015). Selain itu salah satu hal penting yang harus diperhatikan dalam rantai pasok adalah mengelola persediaan. Banyak perusahaan mengembangkan program manajemen persediaan seperti konsinyasi, sehingga muncul mengenai pendekatan yang dapat mengatasi masalah persediaan dengan program VMI dan *Consignment Stock* yang mempertimbangkan antara satu vendor dengan beberapa pembeli (ritel) (Ben-daya, Hassini, Hariga, & Aldurgam, 2013)

PT XYZ merupakan produsen yang memproduksi jamu dalam kemasan dan sebagai distributor untuk beberapa ritel *modern*. Produk jamu dalam kemasan membutuhkan manajemen persediaan yang baik untuk dapat memenuhi kebutuhan konsumen sehingga tidak merugikan perusahaan. PT XYZ harus dapat menentukan kapan siklus pengiriman dilakukan dan berapa jumlah pesanan untuk seluruh ritel. Parameter yang menjadi pertimbangan pada *vendor management inventory* adalah jumlah vendor, jumlah ritel, waktu pengisian ulang (*replenishment cycle*), dan kuantitas pengiriman. PT XYZ memberlakukan sistem pemesanan yaitu pemesanan dengan sistem

konsinyasi. (Ben-daya et al., 2013) mendefinisikan konsinyasi sebagai proses dimana pemasok menempatkan barang di lokasi pelanggan tanpa menerima pembayaran sampai setelah barang dijual. Keuntungan utama dari program konsinyasi adalah bahwa pembeli tidak harus mengikat modalnya dalam inventaris dan vendor dapat memiliki akses mendetail ke tingkat stok produk dan pola penjualan di ritel. Di bawah VMI, vendor bertanggung jawab untuk mengelola inventaris untuk pembeli, termasuk memulai pesanan atas nama pembeli. PT XYZ sebagai vendor penyedia produk yang mendistribusikan produknya ke beberapa ritel.

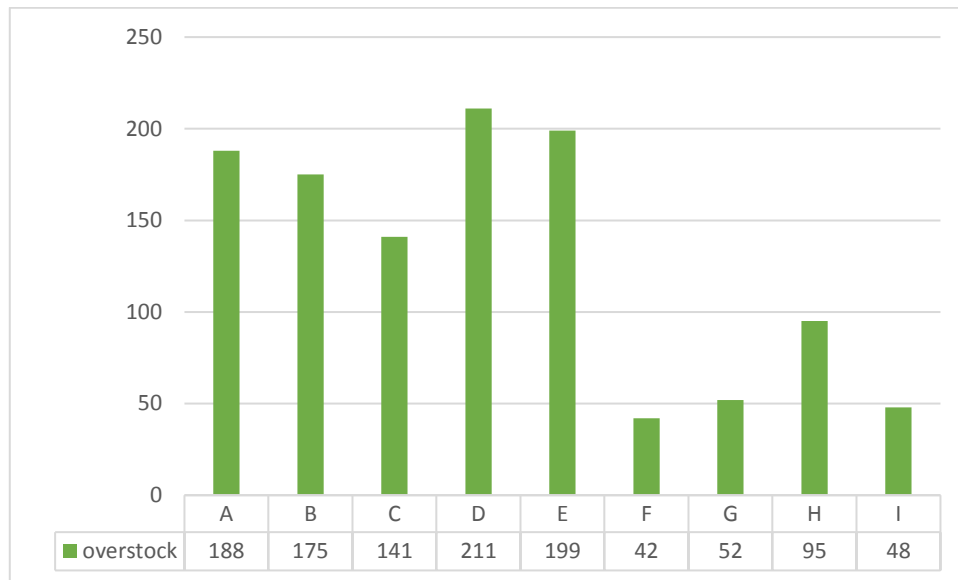
Berdasarkan data historis perusahaan terjadi permintaan yang berfluktuatif di setiap ritel, karena letak dan kondisi ritel yang berbeda-beda sehingga tingkat penjualan pun cukup berbeda yang dapat dilihat pada Gambar I.1



Gambar I. 1 Penjualan dan Persediaan di 9 Ritel Modern Periode Januari 2017-Desember 2017

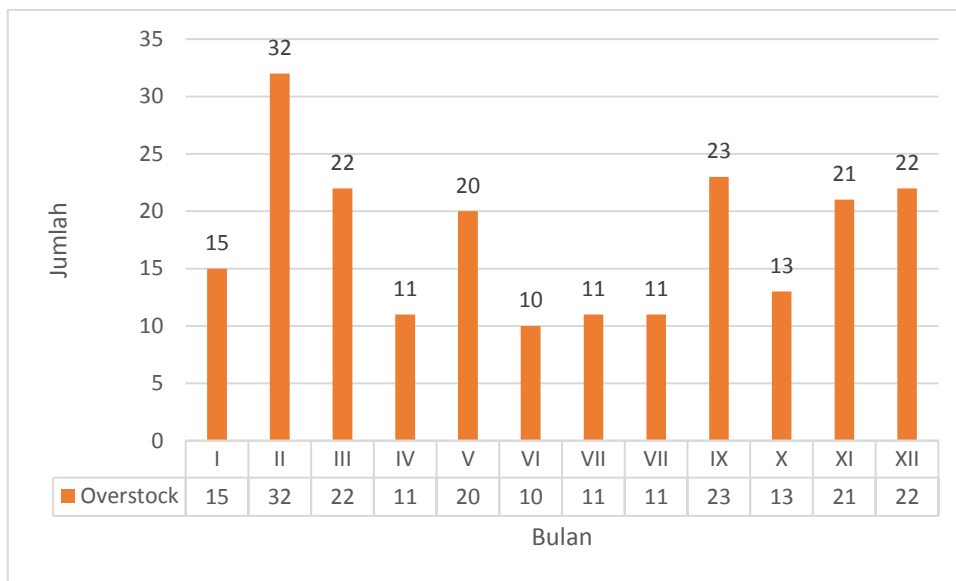
Berdasarkan Gambar I.1 terlihat bahwa terdapat 9 ritel sebagai mitra dari PT XYZ, yaitu ritel 1 hingga ritel 9 dengan jumlah penjualan yang telah terealisasi dan jumlah persediaan yang masuk ke setiap ritel. Pada grafik tersebut, Jumlah persediaan menunjukkan jumlah yang lebih tinggi dari penjualan yang diperoleh. Selama ini perusahaan menentukan besarnya pemesanan berdasarkan permintaan dari ritel yang

mendistribusikan produknya langsung ke konsumen ataupun peramalan terhadap permintaan konsumen. Namun hal tersebut masih dilakukan berdasarkan intuisi atau berdasarkan kebiasaan tanpa perhitungan yang akurat. Oleh karena itu perusahaan sering menemukan produk tidak terjual sejumlah 100 hingga 200 produk di tiap bulannya untuk seluruh ritel yang dapat dilihat pada Gambar I.2.

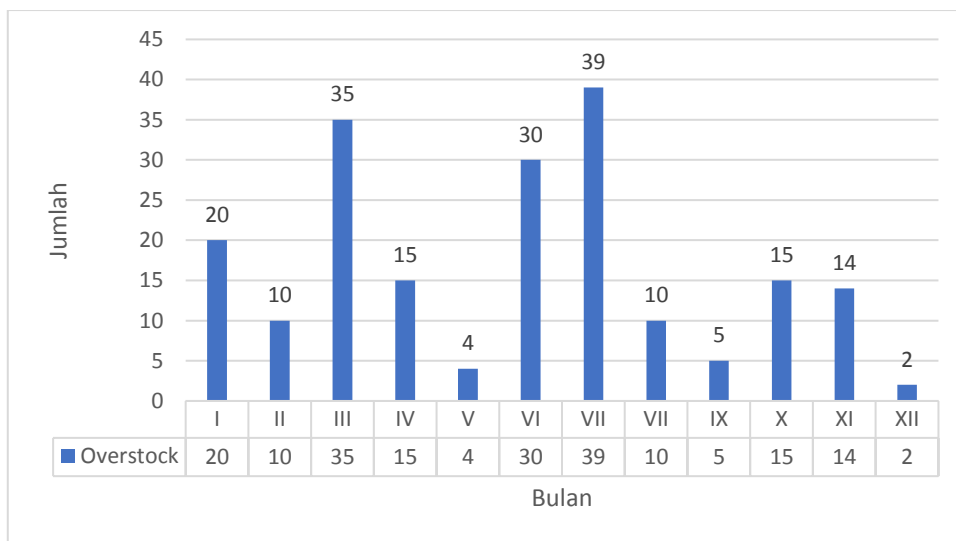


Gambar I. 2 Jumlah *Overstock* pada 9 Ritel Periode Januari 2017- Desember 2017

Berdasarkan Gambar I.2 ditemukan bahwa ritel 4 dan ritel 5 adalah ritel yang memiliki jumlah *overstock* tertinggi yaitu sebesar 211 dan 199 botol selama periode Januari 2017-Februari 2018. Beberapa ritel seperti ritel 1, 2, dan 3 juga memiliki produk berlebih yang cukup tinggi hampir menyerupai ritel 4.



Gambar I. 3 Jumlah *Overstock* pada Ritel 4 Periode Januari 2017- Desember 2017



Gambar I. 4 Jumlah *Overstock* pada Ritel 5 Periode Januari 2017- Desember 2017

Gambar I.3 dan Gambar I.4 menunjukkan jumlah *overstock* pada ritel 4 dan 5 karena jumlah yang diproduksi terlalu tinggi. Jumlah *overstock* untuk ritel 1, 2, 3, 6, 7, 8, 9 dapat dilihat pada lampiran. Pihak perusahaan sudah memproyeksikan tingkat permintaan di setiap ritel, namun masih saja ditemukan kelebihan persediaan. Adanya produk yang tidak terjual ini perusahaan mengalami kerugian terhadap biaya persediaan serta biaya-biaya lain yang mendukung produk tersebut. Jika tidak ada

manajemen persediaan, biaya yang dikeluarkan akan semakin besar dan menyebabkan kerugian bagi perusahaan. Dengan demikian perusahaan harus mempertimbangkan tingkat persediaan sehingga biaya yang dikeluarkan bisa diminimasi. Dalam menentukan kebijakan persediaan, salah satu model *inventory* yang dapat digunakan adalah *Vendor Managed Inventory* yang nantinya dapat menentukan waktu pengisian ke ritel (*replenishment cycle*), jumlah produk yang harus dikirimkan, *inventory level*, dan pada akhirnya akan mengurangi jumlah *overstock* dengan total biaya minimum yang dikeluarkan perusahaan.

1.2 Perumusan Masalah

Rumusan masalah berdasarkan latar belakang adalah bagaimana menentukan kebijakan persediaan jamu pada PT XYZ agar dapat meminimasi jumlah *overstock* dan meminimasi biaya antara vendor dan ritel.

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan perumusan masalah yang telah ditentukan, maka tujuan dari penelitian ini adalah menentukan kebijakan persediaan jamu pada PT XYZ agar dapat meminimasi jumlah *overstock* dan meminimasi biaya antara vendor dan ritel.

1.4 Batasan Masalah

Dalam melakukan penelitian ini, terdapat beberapa hal yang menjadi batasan masalah yaitu:

1. Jenis jamu yang menjadi objek penelitian adalah seluruh jenis jamu yang diproduksi dan dijual oleh PT XYZ kepada seluruh ritel selama periode Januari-Desember 2017, yaitu terdiri dari empat SKU diantaranya Kunyit Asam, Gula Asam, Bir Plethok, dan Jahe Rempah.
2. *Lead time* produksi dan pengisian ulang dianggap sama dan tidak berubah untuk seluruh ritel.
3. Model yang digunakan adalah *Vendor Managed Inventory-Consignment Stock*.

1.5 Manfaat Penelitian

Manfaat yang diharapkan dalam penelitian ini adalah:

1. Memperoleh usulan kebijakan persediaan jamu yang dapat meminimasi jumlah overstock disetiap ritel.
2. Dapat meminimasi total biaya sistem vendor dan seluruh ritel yang menjadi mitra PT XYZ.

1.6 Sistematika Penulisan

Penelitian ini diuraikan dengan sistematika penulisan sebagai berikut:

Bab I Pendahuluan

Pada bab ini berisi uraian mengenai latar belakang penelitian, rumusan masalah, tujuan penelitian, batasan masalah, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan. Bab 1 ini adalah uraian terpenting yang menjadi fokus utama penelitian di PT XYZ, yaitu mengenai masalah yang diangkat berfokus pada produk jamu dalam kemasan untuk menentukan kebijakan persediaan dari vendor ke seluruh ritel akibat dari persediaan berlebih pada seluruh ritel yang menjadi mitra PT XYZ.

Bab II Tinjauan Pustaka

Pada bab ini berisi literatur yang relevan dengan permasalahan yang diteliti dan dibahas pula hasil-hasil penelitian terdahulu. Selain itu juga membahas hubungan antara konsep yang menjadi kajian penelitian dan uraian kontribusi penelitian. Pada bab 2 ini dijelaskan mengenai model pemecahan masalah yang digunakan atau metode yang digunakan, yaitu pendekatan *Vendor Management Inventory* dengan *Consignment Stock*.

Bab III Metodologi Penelitian

Pada bab ini dijelaskan langkah-langkah penelitian secara rinci meliputi: model konseptual yang berisi tahapan secara umum dan gambaran data yang digunakan pada penelitian. Lalu terdapat pula sistematika pemecahan masalah meliputi tahap merumuskan masalah penelitian, merancang pengumpulan dan pengolahan data, merancang

analisis pengolahan data, dan mengambil kesimpulan dari penelitian yang dilakukan.

Bab IV Pengolahan Data

Bab ini berisi pengumpulan data yang digunakan untuk pengolahan data. Data yang dikumpulkan berasal dari data sekunder, diantaranya data biaya *setup* vendor, data biaya pesan untuk ritel, data siklus pengisian ulang (*replenishment cycle*), data permintaan di setiap ritel, data jumlah pengiriman di setiap ritel, data tingkat produksi, dan data biaya simpan. Seluruh data ini akan diolah untuk mendapatkan solusi optimal mengenai kebijakan persediaan di PT XYZ.

Bab V Analisis

Pada bab ini dilakukan analisis dari pengolahan data. Setelah melakukan pengolahan data maka akan diperoleh hasil perhitungan yang akan dibandingkan dengan perhitungan aktual.

Bab VI Kesimpulan dan Saran

Pada bab ini berisi kesimpulan berdasarkan tujuan penelitian yang disesuaikan dengan hasil yang didapatkan dari pengolahan data. Selain itu juga diberikan saran untuk perusahaan dan penelitian selanjutnya.