

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Setiap perusahaan memiliki visi dan misi tersendiri. Visi merupakan sesuatu yang telah ditetapkan oleh perusahaan dengan melihat dan menyesuaikan dengan kemampuan perusahaan sendiri. Sedangkan misi merupakan langkah-langkah atau cara yang dilakukan perusahaan untuk mencapai visinya. Visi dan misi pada perusahaan pada umumnya bersifat jangka panjang, untuk dapat menetapkan visi dan misi tersebut, tentunya perusahaan membutuhkan metode pengambilan keputusan yang tepat dengan didasari banyaknya pertimbangan.

Demikian halnya dengan PT ASTRA international, Tbk - Toyota Sales Operation, dengan AUTO2000 sebagai merk perusahaan yang bergerak di bidang otomotif sebagai salah satu main dealer resmi Toyota di Indonesia. Adapun cabang dari perusahaan di seluruh wilayah Indonesia kecuali Sulawesi, Maluku, Irian Jaya, Jambi, Riau, Bengkulu, Jawa Tengah dan D.I.Y. Salah satu visi AUTO 2000 adalah meningkatkan laba perusahaan. Salah satu cara yang dapat dilakukan adalah meningkatkan penjualan mobil Toyota di seluruh daerah lingkungannya. Tetapi hal yang sering terjadi masalah adalah pengalokasian unit-unit Toyota kurang tepat ke cabang-cabang pembantu, hal ini tampak dari banyaknya persediaan mobil di dealer pada akhir tahun dan terkadang sering terjadi kekurangan persediaan pada dealer-dealer cabang pada saat konsumen ingin membeli.

Kelebihan persediaan mobil ini akan berakibat kerugian bagi perusahaan jika tidak laku terjual, dan kenyataan yang terjadi sangat sulit untuk menjual mobil yang sudah lewat 1 tahun dari umur produksi, sehingga terkadang perusahaan harus memberikan diskon besar-besaran untuk mobil tersebut. Dan kekurangan persediaan pada dealer-dealer cabang menunjukkan permintaan konsumen tidak terpenuhi. Sebagai contoh unit sisa di akhir tahun 2012 untuk Fortuner Diesel di PT Tunas Auto Graha Palembang berhasil terjual sebanyak 21 unit sedangkan stok ada 26 unit, sedangkan pada AUTO2000 Belitang menjual 1 unit tetapi permintaan yang terjadi sebanyak 2 unit mobil Fortuner Diesel, hal ini menyebabkan satu pembeli tidak jadi

membeli mobil di AUTO2000 Belitang. Hal ini dikarenakan tugas dari masing-masing dealer harus fokus pada dealernya sendiri sehingga untuk pengambilan dari dealer lain tidak diperbolehkan. Dan menyebabkan sisa stok di awal tahun berikutnya.

Untuk memecahkan masalah ini, diperlukan perbaikan sistem distribusi mobil Toyota oleh AUTO 2000 atau dikenal dengan istilah manajemen distribusi. Metode yang dapat diterapkan untuk melakukannya dengan baik adalah dengan mengkombinasikan antara metode peramalan (*forecasting*), metode program dinamis, dan metode *join shipment model*. Dengan melakukan metode-metode ini, pengalokasian mobil akan lebih tepat dan sesuai dengan jumlah permintaan di cabang-cabang pembantu, selain biaya distribusi dapat ditekan, laba perusahaan juga dapat meningkat.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah “Bagaimana pengalokasian untuk pendistribusian mobil-mobil ke dealer cabang dengan biaya distribusi yang minimal pada *AUTO 2000 di Sumatera Selatan?*”

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Mengetahui jumlah mobil Toyota yang harus dialokasikan dari pusat ke cabang dan *dealer* se Sumatera Selatan agar sesuai dengan permintaan sehingga penjualan dapat ditingkatkan.
2. Mengetahui penghematan biaya yang terjadi dalam pendistribusi mobil Toyota setelah menggunakan pendekatan ESQ (*Economical Shipment Quantity*) .

1.4 Batasan Masalah

Batasan masalah dari penelitian ini adalah:

- a. Data penjualan yang digunakan untuk proses peramalan adalah data 3 tahun yang lalu (2009- 2012) dan diasumsikan pola data tersebut sama dengan pola data satu tahun ke depan.
- b. Cabang dealer yang akan di teliti adalah seluruh cabang di Sumatera Selatan.

1.5 Peneliti Terdahulu

Penelitian terdahulu dapat menjadi sumber referensi yang digunakan untuk menfokuskan penelitian dan menjadi gagasan untuk dikembangkan sehingga dapat digunakan untuk memecahkan permasalahan yang ada. Berikut penelitian terdahulu yang dijadikan sumber referensi adalah :

1. Judul: manajemen distribusi multilokasi pada perusahaan *multiitem & multisupplier* (studi kasus pada PT Global *consulting group Indonesia*) penulis : Bambang Dwiartini fakultas teknologi industry universitas islam Indonesia.

Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian ini adalah penentuan jumlah permintaan setiap tahun diperoleh dari proses peramalan dengan menggunakan data masa lalu. Dan data-data dari hasil peramalan nantinya digunakan untuk manajemen distribusi.

Pada penelitian yang dilakukan oleh bambang Dwiartini, metode pendistribusian produk menggunakan metode *join shipment model* yang berfungsi untuk menentukan jumlah pengiriman barang yang optimal sehingga biaya yang dikeluarkan untuk proses distribusi produk dapat diminimalkan dan metode ini cocok digunakan untuk produk yang lebih dari satu type dan berdasarkan pesanan, sedangkan penelitian saat ini pengalokasian produk yang lebih satu jenis, multilokasi, dan bukan berdasarkan pesanan dapat dilakukan dengan efektif sehingga penjualan produk meningkat. Pada penelitian sebelumnya dipusatkan manajemen distribusi untuk mengurangi biaya pendistribusian, sedangkan pada penelitian saat ini berfokus untuk meningkatkan distribusi mobil.

2. Penelitian yang dilakukan oleh Rendi yaitu Manajemen distribusi multiproduk berdasarkan bobot prosentase penjualan dan efisiensi biaya distribusi

(studi kasus : PT Thamrin Brothers). Persamaan pada peneliti saat ini adalah produk yang di distribusikan memiliki banyak tipe, dan peramalan yang digunakan untuk periode satu tahun ke depan. Sedangkan perbedaan pada penelitian saat ini adalah pada penelitian yang di lakukan oleh rendi pengiriman produknya di angkut menggunakan alat angkut berupa truk atau pick up, sedangkan pada penelitian ini pengiriman produk dibawa langsung oleh supir dari expedis. Dengan pendekatan ini, mobil-mobil yang akan dialokasikan ke setiap dealer akan disesuaikan dengan permintaan konsumen di setiap dealer sehingga kelebihan persediaan pada akhir tahun dapat diminimalkan. Untuk menekan biaya distribusi, pendekatan yang dilakukan adalah dengan menerapkan *join shipment model* atau dikenal dengan istilah *Economical Shipment Quantity* (ESQ).