

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Penjualan dan pemasaran pada zaman modern mengalami persaingan yang sangat ketat walaupun permintaan konsumen juga meningkat. Kepuasan konsumen pada dunia usaha sangat diperhatikan oleh perusahaan melalui produk yang baik, pengiriman produk tepat waktu dan biaya yang dikeluarkan terjangkau oleh konsumen.

Distributor dituntut menyalurkan produk dengan baik untuk mencegah kekosongan stok. Besar kecilnya jumlah persediaan produk juga mempengaruhi besar kecilnya laba atau keuntungan yang diperoleh perusahaan tersebut, oleh karena itu perusahaan diharuskan untuk mengetahui dengan baik kebutuhan dan permintaan konsumen terhadap produk tersebut dengan pendistribusian dan penyediaan produk yang baik dan sesuai dengan kebutuhan konsumen.

Persaingan industri produk elektronik di Sumatera Selatan saat ini menjadi semakin kompetitif. Tuntutan akan adanya pelayanan berupa ketersediaan produk yang cepat dan tepat menjadi semakin meningkat. Keterbatasan kemampuan suatu perusahaan dalam menangani tuntutan konsumen tersebut sering menimbulkan berbagai kerugian. Oleh karena itu, dibutuhkan pihak eksternal yang berperan untuk menangani hal tersebut dalam bagian distribusi produk, yaitu distributor.

CV Salam Sejahtera merupakan perusahaan yang bergerak di bidang distributor barang elektronik di Sumatera Selatan, tepatnya di Palembang. Perusahaan ini mendistribusikan barang elektronik ke berbagai wilayah di Sumatera Selatan seperti kulkas, AC, mesin cuci, kipas angin, dan lain-lain. Pada penelitian ini membatasi masalah dengan mengambil 2 produk yaitu Kulkas dan AC yaitu kulkas Polytron 16 BGRN dan AC LG *Skin Care Hybrid* dikarenakan produk ini memiliki jumlah permintaan paling banyak (lihat lampiran 3) dengan rata-rata permintaan kulkas Polytron 16 BGRN dan AC LG *Skin Care Hybrid* masing-masing adalah 150 unit dan 100 unit dalam satu bulan. Wilayah

pendistribusian produk tersebut antara lain adalah beberapa wilayah di Lubuk Linggau, Kayu Agung dan Musi Banyuasin.

CV Salam Sejahtera memiliki beberapa masalah dalam aktivitas perdagangan dan pendistribusian barang elektronik, antara lain: (1) Biaya distribusi yang dikeluarkan dianggap cukup besar dengan perkiraan yaitu sebesar Rp 75.000.000,- dalam satu tahun untuk kedua produk tersebut berdasarkan informasi dari pemilik sementara perusahaan seringkali menjual produk dengan harga modal dan memperoleh keuntungan dari bonus target yang dicapai, (2) penerapan sistem distribusi masih sederhana misalnya saja pengiriman produk dilakukan secara berkala meskipun *lead time* produk masih cukup lama sehingga aktivitas distribusi tidak terkoordinasi dengan baik. Untuk menghindari hal tersebut, CV Salam Sejahtera harus mempunyai perencanaan aktivitas distribusi yang tepat sehingga dapat menghemat biaya simpan dan biaya pengiriman, selain itu kepercayaan pelanggan juga dapat tetap terjaga dengan pemenuhan permintaan dilakukan dengan tepat waktu.

Adapun metode yang dapat digunakan adalah *Distribution Requirement Planning (DRP)*. Keunggulan *DRP* adalah metode ini dapat memberikan gambaran yang jelas pada distribusi, dapat memperlihatkan ketergantungan antara distribusi dan manufaktur, selain itu metode *DRP* juga dapat memberikan perencanaan distribusi yang efisien untuk memenuhi kebutuhan produk pada daerah-daerah distribusi CV Salam Sejahtera. Sehingga melalui perencanaan aktivitas distribusi menggunakan metode *DRP* diharapkan dapat memberikan perencanaan untuk mengendalikan ketersediaan produk dengan baik.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Masalah yang akan diamati dalam penelitian ini adalah bagaimana merencanakan pendistribusian produk agar aktivitas distribusi dapat terkoordinasi dengan baik serta menghasilkan biaya distribusi minimum.

### 1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah:

- a. Memperoleh perbandingan total biaya distribusi menggunakan metode DRP dengan metode perusahaan.
- b. Merencanakan pendistribusian produk kulkas Polytron 16 BGRN dan AC LG *Skin Care Hybrid* yang terkoordinasi dengan baik untuk masa mendatang.

### 1.4 Batasan Masalah

1. Ruang lingkup masalah dalam penelitian ini, yakni:
  - a) Penelitian berfokus pada produk Kulkas Polytron 16 BGRN dan AC LG *Skin Care Hybrid*.
  - b) Terdapat tiga daerah pendistribusian yaitu Lubuk Linggau, Kayu Agung dan Musi Banyuasin.
  - c) Data yang diolah adalah data penjualan yang dimulai dari bulan Januari 2015 sampai Desember 2015 berdasarkan data yang diperoleh dari CV Salam Sejahtera.
2. Asumsi dalam penelitian ini, yakni:
  - a) Biaya simpan pada setiap bagian diasumsikan sama.
  - b) Biaya telepon diasumsikan tidak berubah.
  - c) Biaya Solar diasumsikan tidak berubah.
  - d) Tingkat pelayanan/ *service level* setiap bagian diasumsikan sama yaitu 90 %.

### 1.5 Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu yang terkait dengan penelitian ini adalah:

1. Putu Andayani (2011), Jurusan Teknik Industri, Universitas Pembangunan Nasional Jawa Timur. Judul : “Perencanaan Penjadwalan Distribusi Produk dengan Metode *Distribution Requirement Planning* di PT Kharisma Esa Ardi”. Penelitian ini bertujuan untuk menentukan jumlah produk yang akan didistribusikan.

2. Debi Zuheindra (2013), Jurusan Teknik Industri, Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta. Judul : “Perencanaan dan Penjadwalan Aktivitas Distribusi Menggunakan *Distribution Requirement Planning* (DRP), (Studi Kasus pada Bakpia Pathok 25)”. Penelitian ini bertujuan untuk merencanakan penjadwalan aktivitas pendistribusian produk yang baik.

Perbedaan penelitian sebelumnya dengan penelitian ini, yaitu pada penelitian sebelumnya menggunakan produk *furniture* dan Bakpia sedangkan penelitian ini dilakukan pada perusahaan distributor barang elektronik dengan berfokus pada 2 produk yaitu kulkas Polytron 16 BGRN dan AC LG *Skin Care Hybrid*. Kelebihan penelitian ini yaitu selain bertujuan untuk memperoleh perbandingan total biaya distribusi metode DRP dengan metode perusahaan dan melakukan perhitungan DRP terhadap agen/ pusat produk, penelitian ini juga meramalkan permintaan CV Salam Sejahtera bahkan merencanakan pendistribusian produk untuk masa mendatang, sementara penelitian sebelumnya sebagian besar hanya meramalkan permintaan satu produk dan merencanakan pendistribusiannya atau meramalkan permintaan dua produk dan merencanakan pendistribusiannya namun tidak melakukan perbandingan penggunaan metode perusahaan dan metode *DRP* sebelumnya serta tidak melakukan perhitungan *DRP* terhadap agen/ pusat ke distributor.