

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Permasalahan bahan baku merupakan permasalahan yang paling mendasar bagi sebuah perusahaan, karena bahan baku merupakan suatu hal yang sangat penting bagi sebuah proses produksi. Mengendalikan persediaan yang tepat bukan hal yang mudah, apabila jumlah persediaan terlalu besar mengakibatkan timbulnya dana mengendap yang besar, meningkatnya biaya penyimpanan dan resiko kerusakan barang yang lebih besar. Namun jika persediaan terlalu sedikit mengakibatkan resiko terjadinya kekurangan persediaan karena seringkali bahan/barang tidak dapat didatangkan secara mendadak dan sebesar yang dibutuhkan, yang menyebabkan terhentinya proses produksi, tertundanya penjualan, bahkan hilangnya pelanggan.

PT.XYZ tempat dilakukannya penelitian merupakan *supplier* barang pembantu yaitu *adhesive sealent* yang berfungsi sebagai perekat dan pencegah kebocoran. Produk tersebut berbentuk pasta dan setelah bertemu dengan udara maka akan terjadi proses pengeringan berubah menjadi keras seperti *rubber*.

Penggunaan *adhesive sealent* di industri otomotif saat ini diantaranya adalah manufaktur bus dan *cargo box* atau yang lebih dikenal dengan industri *carroserie*, serta bengkel repair kaca mobil. Pada industri otomotif *sealant* dapat dikategorikan menjadi tiga jenis berdasarkan aplikasinya yaitu *sealing* yang berfungsi sebagai penutup celah (*gap filling*), *bonding* sebagai perekat *metal* pengganti las, juga sebagai peredam *metal to metal contact*, dan *glazing* atau perekat kaca pada *body mobil/ bus*.

Permintaan *sealant* di industri karoseri sangat fluktuatif setiap tahun, sehingga menjadi salah satu penyebab permasalahan pengadaan. Perlu adanya metode *forecasting* yang tepat untuk meramalkan persediaan di masa mendatang. *Forecasting* dapat didefinisikan suatu perkiraan terhadap permintaan di periode yang akan datang berdasarkan pada data aktual periode sebelumnya dan variabel pendukung lainnya.

Metode peramalan yang tepat adalah yang memiliki selisih atau gap terkecil dengan aktualnya. Metode sederhana yang saat ini digunakan oleh PT.XYZ dalam meramalkan pengadaan sealent masih menjadi masalah yang serius. Selisih atau gap yang dihasilkan masih cukup besar sehingga menimbulkan banyak permasalahan.

Berikut data Rencana Penjualan dengan Aktual Penjualan Tahun 2021

Table 1.1 Data *Gap forecast* penjualan VS aktual penjualan
2021

NO	PERIODE	PERAMALAN PENJUALAN	AKTUAL PENJUALAN	GAP	Persentase
1	JANUARI	5,630	7,201	1,571	128%
2	FEBRUARI	4,180	3,721	(459)	89%
3	MARET	7,120	5,221	(1,899)	73%
4	APRIL	6,720	2,684	(4,036)	40%
5	MEI	7,024	6,338	(686)	90%
6	JUNI	200	1,208	1,008	604%
7	JULI	6,789	7,719	930	114%
8	AGUSTUS	7,300	5,842	(1,458)	80%
9	SEPTEMBER	8,380	5,625	(2,755)	67%
10	OKTOBER	6,420	4,560	(1,860)	71%
11	NOVEMBER	5,700	4,483	(1,217)	79%
12	DESEMBER	4,820	4,385	(435)	91%
TOTAL		70,283	58,987	(11,296)	84%

Tabel 1.1 Data *Gap forecast* penjualan VS aktual penjualan
2021

Sumber : pengolahan data

Dari tabel 1.1 dapat dilihat bahwa selisih angka peramalan dengan aktualnya terpaut jauh. Jika angka minus menggambarkan kekurangan *supply* terhadap pesanan yang masuk, efeknya bisa kehilangan potensi penjualan, *penalty customer*, hingga kehilangan pelanggan karena kehilangan kepercayaan. Sebaliknya jika angka positif artinya nilai aktual permintaan dibawah dari peramalan, akibatnya stok barang di gudang berlebihan dan tidak efisien karena banyak biaya yang timbul akibat hal tersebut diantaranya biaya penyimpanan dan faktor resiko yang lainnya.

Pada kolom persentase selisih dalam satu tahun nilainya 84% sedangkan target perusahaan adalah minimal selisih rencana penjualan dengan aktual penjualan adalah 85 %.

Tabel 1.2 Data Aktual penjualan Tahun 2021

NO	PERIODE	AKTUAL PENJUALAN
1	JANUARI	7,201
2	FEBRUARI	3,721
3	MARET	5,221
4	APRIL	2,684
5	MEI	6,338
6	JUNI	1,208
7	JULI	7,719
8	AGUSTUS	5,842
9	SEPTEMBER	5,625
10	OKTOBER	4,560
11	NOVEMBER	4,483
12	DESEMBER	4,385
TOTAL		58,987

Tabel 1.2 Data Aktual penjualan Tahun 2021

Sumber : pengolahan data

Berdasarkan tabel diatas data aktual penjualan adalah jenis data *seasonal* (Data pola musiman) . PT.XYZ memiliki pelanggan perusahaan karoseri Bus yang merupakan bidang usaha transportasi penumpang atau orang. Bulan januari permintaan cenderung tinggi untuk penyelesaian pekerjaan tahun sebelumnya. Bulan Mei permintaan Kembali naik untuk menghadapi persiapan arus mudik dan balik idul fitri setelah idul fitri permintaan akan menurun tajam, pada kuartir terakhir permintaan Kembali meningkat untuk menghadapi persiapan libutan Natal dan Tahun Baru.

1.2. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas maka masalah pada PT.XYZ dapat diidentifikasi sebagai berikut :

1. Persentase rencana penjualan dibandingkan dengan aktualnya masih terdapat selisih (Target perusahaan 85%)

2. Masalah yang dihadapi oleh PT.XYZ sebagai perusahaan distributor adalah metode pengendalian persediaan yang digunakan saat ini belum tepat

1.3. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas terlihat target persentase perusahaan penjualannya masih di bawah target maka rumusan masalah sebagai berikut :

1. Apakah metode peramalan persediaan yang tepat digunakan pada masalah tersebut ?
2. Berapakah nilai hasil peramalan periode selanjutnya, MAD,MSE,MAPE,dari Hasil peramalan yang dipilih ?
3. Apakah metode pengendalian persediaan yang paling efisien diaplikasikan pada Permasalahan ini dan berapakah nilai efisiensinya ?

1.4. Batasan Masalah

Berikut ini batasan masalah penulisan :

1. Penelitian dilakukan hanya pada material *adhesive sealant*.
2. Proses pengiriman diasumsikan tepat waktu.

1.5. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui peramalan yang mendekati aktual mencapai target perusahaan.
2. Menentukan nilai perhitungan peramalan yang bisa diaplikasikan
3. Mengusulkan metode pengendalian persediaan yang paling efisien dengan menggambarkan nilai efisiensinya.

1.6. Manfaat Penelitian

Adapun penelitian ini diharapkan dapat memberi manfaat antara lain :

1. Penulis
 - a) Untuk mengaplikasikan teori yang sudah didapat selama masa Perkuliahan di universitas.
 - b) Diharapkan hasil penelitian ini dapat memberikan referensi kepada pembaca, dan dapat disempurnakan di penelitian selanjutnya.

2. Perusahaan

- a) Dapat mengetahui penyebab masalah yang terjadi pada persediaan barang.
- b) Membantu memberikan usulan pemecahan masalah yang terjadi.

1.7. Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di PT. XYZ yang merupakan perusahaan trading penjualan *adhesive sealant* kebutuhan industri manufaktur otomotif. Waktu penelitian dilakukan sejak bulan desember tahun 2019.

1.8. Metode Penelitian

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian adalah sebagai berikut :

1. Metode observasi

Dengan ini penulis mencari data dengan melihat langsung aplikasi produk di industri manufaktur.

2. Metode studi literatur

Penulis mengumpulkan beberapa data dari buku referensi, data perusahaan, dan data lainnya.

1.9. Sistematika Penulisan

Supaya dapat memudahkan dalam memberikan gambaran pembahasan penelitian ini, maka penulis membuat sistematika penulisan sebagai berikut :

BAB I PENDAHULUAN

Disajikan pengantar terhadap masalah yang akan dibahas, seperti latar belakang, pembahasan, tujuan penelitian, manfaat penelitian, serta sistematika penulisan.

BAB II LANDASAN TEORI

Mengemukakan tentang teori-teori yang berhubungan dengan pembahasan sebagai referensi atau dasar acuan.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Menguraikan metode yang digunakan terkait masalah yang dibahas. Dalam bab ini dimuat kerangka secara sistematis sebagaimana penelitian ini dilaksanakan.

BAB IV ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

Menjabarkan tentang pembahasan analisis data peramalan berdasarkan *history* dan simulasinya.

BAB V PENUTUP

Berisi kesimpulan dari hasil penelitian, analisis data serta usulan dan saran yang diberikan berdasarkan perhitungan dan penelitian yang dilakukan.

DAFTAR PUSTAKA

Berisi keterangan sumber referensi teori yang digunakan sebagai landasan untuk menyusun proposal skripsi

