

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Sekarang ini perekonomian di negara Indonesia berjalan dengan lambat. Walaupun terdapat peningkatan ekonomi secara nasional tetapi kurang dirasakan oleh warganya. Sektor-sektor perekonomian yang dulu ramai sekarang mulai sepi, hal ini terjadi karena efek dari banyaknya orang yang membuka usaha baru dan persaingan semakin ketat. Untuk menyikapi hal ini maka kita harus peka dan jeli dalam membaca situasi pasar.

Sembako (Sembilan Bahan Kebutuhan Pokok) adalah barang yang kebutuhannya tidak dapat ditunda-tunda lagi oleh kita semua. Bila harga-harga sembako melonjak maka hal ini akan mempengaruhi bisnis-bisnis yang berhubungan dengannya seperti bisnis tata boga, rumah makan, dll.

Multi Artha Mandiri adalah perusahaan distribusi yang bergerak di bidang bahan-bahan pokok dan barang kebutuhan rumah tangga lainnya. Perusahaan yang baru satu tahun berdiri ini mengawali usahanya dengan menjual air minum merk Total, sabun mandi Shinzui, Sahara, mi instant dari Subafood, batu baterai Energizer. Seiring dengan banyaknya permintaan toko dan pasar maka sekarang mereka juga menjual minyak goreng merk Tropical, Hemart, Freis Well, dan tepung bumbu Kobe. Perusahaan menjual produknya kepada toko baik toko biasa maupun grosir dan pasar. Perusahaan masih merencanakan pengembangan usahanya lebih lanjut dengan menjual produk-produk sembako yang belum mereka jual. Masalah yang masih dihadapi adalah mereka masih belum bisa mengantarkan barang kepada toko dan pasar tepat pada waktunya, akibatnya perusahaan akan kehilangan penjualan. Biasanya keterlambatan barang terjadi antara 2-7 hari. Keterlambatan pengiriman barang biasanya terjadi pada produk minyak goreng.

1.2 Identifikasi Masalah

Dari hasil survei lapangan, wawancara dengan *salesman*, *supervisor*, dan pemilik maka masalah-masalah yang dapat diidentifikasi adalah:

1. Kekosongan barang. Saat ini perusahaan belum menggunakan peramalan data penjualan sehingga pemesanan barang dilakukan dengan cara melihat kondisi pasar dan daya beli masyarakat. Maksudnya bila barang banyak dicari masyarakat, maka walaupun stok barang masih banyak maka perusahaan akan memesan barang lagi untuk berjaga-jaga agar toko dan pasar tidak kehabisan barang. Lalu bila dilihat dari daya beli masyarakat maka perusahaan akan melihat kecenderungan pasar, maksudnya apabila harga minyak goreng curah di pasaran turun maka perusahaan tidak akan memesan barang tetapi bila harga minyak goreng curah di pasaran dalam kondisi stabil atau naik maka perusahaan baru memesan barang.
2. Kurang optimalnya waktu pengiriman. Saat ini perusahaan mempunyai 6 mobil sebagai armada pengiriman, terdiri dari 5 mobil besar dan 1 mobil kecil. Setiap harinya *order* yang masuk akan diserahkan ke bagian administrasi lalu dari bagian administrasi akan diserahkan ke bagian gudang. Setelah sampai di bagian gudang maka *order* akan dibagi-bagi sesuai jalur wilayah pengirimannya. Apabila dalam satu wilayah terdapat banyak *order*, maka keesokan harinya *order* akan langsung dikirim. Tetapi apabila dalam satu wilayah hanya ada satu toko yang memesan dan tidak ada jalur pengiriman ke wilayah tersebut maka *orderan* tersebut akan ditangguhkan hingga *order* di wilayah tersebut penuh.

1.3 Pembatasan Masalah

Dalam penelitian diberikan pembatasan masalah dan asumsi supaya sesuai dengan topik pembahasan dan tidak menyimpang dari tujuan penelitian yang ada.

Pembatasan Masalah:

1. Yang menjadi pokok bahasan utama dalam penelitian adalah masalah manajemen logistik
2. Wilayah pemasaran yang diamati adalah wilayah Bandung saja.
3. Produk yang diamati adalah minyak goreng Tropical karena merupakan produk utama perusahaan.
4. Tidak meneliti bagaimana metode distribusi yang optimal.
5. Penelitian dilakukan pada saat harga minyak curah normal.

1.4 Perumusan Masalah

Masalah yang ada di perusahaan Multi Artha Mandiri adalah:

1. Bagaimanakah cara pemesanan dan pengiriman barang dari perusahaan ke *supplier* saat ini?
2. Bagaimanakah cara pengiriman barang dari perusahaan ke toko dan pasar saat ini?
3. Bagaimanakah seharusnya cara pengiriman dan pemesanan barang dari perusahaan ke *supplier*?
4. Bagaimanakah seharusnya cara pengiriman barang dari perusahaan ke toko dan pasar?

1.5 Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui cara pengiriman dan pemesanan barang dari perusahaan ke *supplier* saat ini.
2. Untuk mengetahui cara pengiriman barang dari perusahaan ke toko dan pasar saat ini.
3. Untuk mengetahui perbaikan-perbaikan yang harus dilakukan dalam mengirim dan memesan barang dari perusahaan ke *supplier* saat ini.

4. Untuk mengetahui perbaikan-perbaikan yang harus dilakukan dalam mengirim barang dari perusahaan ke toko dan pasar.

1.6 Sistematika Penulisan

Bab 1 Pendahuluan

Dalam bab ini terdapat latar belakang masalah yang berisi latar belakang masalah dalam melakukan penelitian, Identifikasi masalah yang berisi masalah-masalah yang sedang terjadi atau mungkin akan terjadi di perusahaan, perumusan masalah berisi masalah-masalah yang dihadapi oleh perusahaan, bagian pembatasan masalah dan asumsi berisi pembatasan-pembatasan dan asumsi yang ada dalam penelitian ini, dan sistematika penulisan.

Bab 2 Tinjauan Pustaka

Dalam bab ini, terdapat teori-teori yang digunakan, teori-teori yang ada, dan landasan berfikir dalam penelitian ini, sehingga pembaca dapat memahami maksud dan kerangka berfikir yang digunakan ketika melakukan penelitiannya.

Bab 3 Metodologi Penelitian

Dalam bab ini berisikan langkah-langkah dalam melakukan penelitian dari awal hingga memperoleh kesimpulan yang dituangkan dalam diagram alir.

Bab 4 Pengumpulan Data

Dalam bab ini berisi data-data hasil pengamatan untuk menunjang penelitian, baik data hasil wawancara, observasi, maupun kuisioner.

Bab 5 Pengolahan Data dan Analisis

Dalam bab ini terdapat pengolahan data dari bab sebelumnya dengan metode-metode yang ada dan menganalisisnya sehingga pembaca bisa mengetahui proses perhitungan dan analisis hasilnya.

Bab 6 Kesimpulan dan Saran

Dalam bab ini terdapat kesimpulan yang didapat setelah melakukan penelitian dan saran bagi perusahaan.