

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Penelitian

Kebutuhan air minum di Indonesia semakin meningkat seiring dengan bertambahnya jumlah penduduk. Banyaknya perusahaan yang menjual air minum dalam kemasan dan tersebar di setiap daerah turut mendukung situasi ini. Sektor korporasi saat ini berkembang dengan sangat pesat, yang tentunya akan menimbulkan persaingan antar perusahaan. Dunia usaha menerapkan berbagai strategi untuk memenangkan persaingan ini, seperti menumbuhkan kepuasan pelanggan melewati produk bermutu tinggi, efektivitas biaya, dan pengiriman yang cepat.

Kebijakan pembatasan inventaris produk pada lokasi tertentu bisa menyulitkan manajemen dalam mengoordinasikan perencanaan distribusi departemen produksi dan pemasaran, yang menghasilkan tingkat inventaris produk terbaik dan membantu menjaga kepuasan pelanggan dan keuntungan bisnis. Selain menambah nilai pada produk, jasa suatu perusahaan juga menentukan seberapa baik perusahaan tersebut menjalankan operasinya. Hal ini mencakup seberapa baik perusahaan mendistribusikan barang dengan menggunakan sistem penjadwalan yang efektif dan anggaran distribusi yang ekonomis, sehingga bisa menurunkan biaya dan meningkatkan layanan bagi pelanggan.

Menurut Hanafie (2020:32) Proses penyampaian barang dari produsen ke konsumen disebut distribusi. Distribusi yang baik akan memudahkan dalam memindahkan atau mengakses barang sehingga memudahkan pelanggan mendapatkan barang tersebut. Selain itu, pelanggan akan bisa mendapatkan produk yang mereka butuhkan saat mereka membutuhkannya. Suatu perusahaan harus mempertimbangkan berbagai elemen, termasuk sifat produk dan kemampuan perusahaan, sebelum memutuskan metode pendistribusian barangnya. Hal ini berupaya memastikan distribusi yang efisien untuk meningkatkan penjualan.

Dunia usaha dapat menghasilkan layanan berkualitas tinggi bagi pelanggan melalui distribusi yang efektif dan efisien. Layanan berkualitas tinggi akan memberi bantuan bisnis karena mereka akan memenangkan bisnis yang berulang dan memberikan keuntungan bagi bisnis tersebut.

Menurut Ariani (2014:23) Jasa adalah suatu kegiatan ekonomi yang mengakibatkan terjadinya pergeseran kepemilikan konsumen serta waktu, tempat, bentuk, cara, dan interaksi. Sementara itu, sesuai Iqbal & AbdulKadir (2019:230) Penjual yang memberikan jasa kepada pelanggan atau konsumen merupakan suatu tindakan yang dilakukan untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan pembeli. Memberikan layanan berkualitas tinggi adalah satu-satunya cara untuk memenangkan bisnis yang berulang dari klien, mengungguli pesaing internasional, dan membuka satu-satunya jalan menuju ekspansi dan peningkatan pendapatan.

Kualitas layanan yang diberikan kepada pelanggan sangat penting bagi bisnis di industri jasa. Layanan ini, dalam konteks organisasi layanan, memerlukan interaksi antara penyedia layanan dan penerima layanan dengan tujuan menawarkan nilai tambah kepada konsumen.

UD. Djaya Dipa ialah sebagian Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) yang gerak di bagian distributor produk Air Minum Dalam Kemasan (AMDK). Perusahaan ini menjual produk Air Minum Dalam Kemasan dengan memberi layanan khusus pada bagian pendistribusian produk dengan memastikan kepuasan pembeli.

UD Djaya Dipa tidak memiliki pola pencatatan permintaan ia hanya menggunakan sosial media seperti WhatsApp. Konflik utama pada perusahaan ini ialah kegiatan distribusi produk Air Mineral Dalam Kemasan yang masih belum dibuat rencana penjadwalannya dengan bagus. Jadi, permintaan untuk tiap-tiap sub-level distribusi yang kurang diawasi dan menyebabkan adanya kekurangan atau kelebihan stock. Permasalahan ini dapat di lihat pada table 1.1 berikut:

Tabel 1. 1
Data Penjualan Pengiriman Air Minum Dalam Kemasan

No	Nama	Lokasi	Deadline Order	Order Terkirim	Keterlambatan
1	Bariah	Ujung Harapan	29-Maret	02-April	5 Hari
2	Feri	Babelan	04-April	10-April	7 Hari
3	Asri Snack	Permata	10-April	13-April	4 Hari
4	Safira	Griya Asri	13-April	23-April	11 Hari
5	Rafli	Wisma Asri	14-April	17-April	4 Hari

Sumber: UD. Djaya Dipa, 2023

Pada tabel 1.1 dapat di lihat bahwasannya pengiriman pada UD. Djaya Dipa masih terdapat keterlambatan pada pengiriman produk, apabila keterlambatan pengiriman ini terjadi secara terus menerus akan mengakibatkan pelanggan tidak puas sehingga pelanggan akan beralih kepada competitor lain. Selain itu, UD. Djaya Dipa masih ada permasalahan lain misalnya, biaya pendistribusian produk masih tinggi. Dapat dilihat pada tabel 1.2:

Tabel 1. 2
Data Biaya Pendistribusian UD Djaya Dipa Periode April 2022-Maret 2023

Keterangan	Pengeluaran
Biaya simpan	Rp. 300.000
Biaya perawatan mobil	Rp. 1.500.000
Biaya distribusi	Rp. 2.500.000
Total	Rp. 4.300.000

Sumber; UD. Djaya Dipa, 2023

Biaya distribusi dan biaya penyimpanan akan mempengaruhi total biaya yang terhubung dengan kegiatan distribusi yang harus ditanggung oleh perusahaan.

Menurut Rizal (2021:132), Biaya distribusi ialah biaya yang di dapat atau yang berkaitan langsung dari seluruh aktivitas, dari proses awal barang di produksi sampai barang tiba di pelanggan/ pembeli. Biaya distribusi produk yang tinggi tanpa solusi akan membuat perusahaan merugi dan lambat laun perusahaan akan pailit. Masalah selanjutnya yaitu ketidak mampuan perusahaan dalam mendistribusikan produk sesuai dengan permintaan sehingga mengakibatkan keterlambatan dalam pendistribusian produk dan menyebabkan kelangkaan produk AMDK yang terjadi di level kalangan masyarakat atau distribusi terbawah. Jika hal ini berkesinambungan menghadapi peningkatan yang besar sehingga akan membuat turun tingkat keyakinan pembeli sehingga menyebabkan pembeli beralih pada perusahaan lain dan akan mengakibatkan kerugian bagi perusahaan. Permasalahan ini dapat di lihat pada table 1.3 berikut :

Tabel 1. 3

**Data pengiriman dan permintaan Air Minum Dalam Kemasan periode April
2022-Maret 2023**

Bulan	Total Pengiriman UD Djaya Dipa	Total Permintaan Pelanggan	Selisih
April	1700	1800	100
Mei	1700	1800	100
Juni	1600	1800	200
Juli	1700	1700	0
Agustus	1500	1700	200
September	1200	1400	200
Oktober	1800	1900	100
November	1800	1800	0
Desember	1700	1900	200
Januari	1400	1600	200
Februari	1100	1200	100
Maret	1100	1200	100
Total	18.300	19.800	1.500

Sumber: UD. Djaya Dipa, 2023

Pada tabel 1.3 Dapat dilihat jumlah permintaan AMDK yang belum terpenuhi. Permasalahan yang sering dihadapi oleh gudang penyimpanan UD. Djaya Dipa merupakan kekurangan pasokan yang sering terjadi sehingga menyebabkan tidak terpenuhinya permintaan AMDK dari sub-agen. Kurangnya implementasi perencanaan kebutuhan produk berdasarkan permintaan subagen mengakibatkan tidak terkendalinya pendistribusian produk yang menjadi sumber kelebihan atau kekurangan stok di gudang penyimpanan AMDK. Konflik ini memperlihatkan bagaimana sistem penjadwalan distribusi yang dimiliki perusahaan masih belum terkoneksi sehingga menghambat proses pemenuhan keperluan produk pembeli dan mau tidak mau menurunkan kepuasan pelanggan. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk meramalkan permintaan produk AMDK yang akan datang

Pendistribusian menjadi hal penting dalam sebuah perusahaan karena dengan adanya pendistribusian tersebut akan mempermudah konsumen dan perusahaan dalam penyaluran produk. Dalam distribusi terdapat teknik *Distribution Requirements Planning* (DRP).

Distribution Requirement Planning (DRP) ialah proses yang menggunakan permintaan masa lalu sebagai masukan ke sistem produksi dan material untuk memastikan kebutuhan dan memenuhi inventaris di pusat distribusi. Mansur (2019:20).

Menurut Hidayat (2018:41) pada penelitiannya. Kata DRP mempunyai dua definisi yang beda, ialah *Distribution Resource Planning* dan *Distribution Requirement Planning*. Jika *Distribution Requirement Planning* cuman memusatkan perhatian pada penghitungan dan perencanaan untuk mengisi ulang persediaan di pusat-pusat distribusi Sementara *Distribution Resource Planning* merupakan perkembangan dari *Distribution Requirement Planning*. Tidak hanya membuat rencana dan mengukur keperluan persediaan, tetapi juga membuat rencana dan mengontrol *Resource* atau sumber lain yang terhubung dengan distribusi. Misalnya dana, tenaga kerja,

warehousing, fasilitas serta ada hubungan antara *replenishment system* dengan *financial system*, serta penggunaan simulasi untuk menumbuhkan kinerja sistem.

Merencanakan jadwal distribusi dengan baik dapat membantu menurunkan kemungkinan masalah di gudang penyimpanan. *Distribution Requirement Planning* (DRP), suatu teknik perencanaan jadwal distribusi berdasarkan konsep rantai pasok, merupakan salah satu pendekatan yang mungkin disarankan. karena DRP dapat meramalkan kehabisan stok, merencanakan produk untuk memperpanjang jangka waktu, dan menetapkan rencana kebutuhan distribusi. Aulia (2022:3)

1.2. Rumusan Masalah

1. Bagaimana penjadwalan pendistribusian AMDK sesuai dengan kapasitas pasokan permintaan produk pada masing-masing DC dengan memanfaatkan teknik *Distribution Requirement Planning* (DRP)?
2. Apakah penggunaan teknik *Distribution Requirement Planning* (DRP) efektif dalam meminimalisir biaya distribusi dengan total pengiriman yang maksimal?

1.3. Tujuan Dan Manfaat Penelitian

1. Memilih penjadwalan dan biaya-biaya pengiriman produk dengan teknik DRP di UD. Djaya Dipa
2. Mengetahui seberapa efektif metode DRP dalam meminimalkan biaya distribusi dengan total pengiriman yang maksimal.

1.4. Ruang Lingkup Atau Pembatasan Masalah

Supaya masalah yang dibahas pada studi ini tak menyimpang, sehingga dibutuhkan pembatasan masalah agar penelitian bisa fokus kepada tujuan yang sudah di tetapkan sebelum ini.

Batasan-batasan yang digunakan menurut rumusan masalah di atas ialah:

1. Proses produksi untuk produk tak dipelajari pada studi ini.

2. Produk yang dipantau ialah produk yang paling banyak terjual ialah air minum dalam kemasan dengan merek Gunung 240 ml, dan hanya berfokus terhadap 5 toko saja (Asri Snack, Safira, Bariyah, Feri, dan Rafli).
3. Angkutan yang di gunakan perusahaan mobil jenis Suzuki Carry dengan kapasitas 2.085 kg, atau 210 Gunung 240 ml,

1.5. Sistematika Pelaporan

Sistematika pelaporan yang dibuat ialah dibawah ini:

BAB I: PENDAHULUAN

Bab ini menerangkan rumusan masalah, latar belakang penelitian, manfaat dan tujuan dilakukannya penelitian, Batasan masalah atau ruang lingkup, dan sistematika pelaporan.

BAB II: TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini memuat teori-teori dasar yang mendiskusikan masalah distribusi yang dijadikan landasan pada studi ini. Yang dimana nanti tinjauan pustaka ini akan dijadikan untuk kerangka acuan berpikir dalam menuntaskan permasalahan yang ada, baik dalam mengolah data dan juga dalam menafsirkan hasil yang didapat dari pengolahan data.

BAB III: METODE PENELITIAN

Bagian ini menjabarkan hal-hal yang dijalankan peneliti dalam memecahkan masalah, misalnya metode penelitian yang dimanfaatkan, waktu dan lokasi penelitian, sumber dan jenis data, teknik analisis data, dan teknik pengumpulan data yang digunakan.

BAB IV: ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Bagian ini memuat teori-teori dasar yang mendiskusikan masalah distribusi yang dijadikan landasan pada studi ini. Yang dimana nanti tinjauan pustaka ini akan dijadikan untuk kerangka acuan berpikir dalam menuntaskan permasalahan yang ada,

baik dalam mengolah data dan juga dalam menginterpretasikan hasil yang didapat dari pengolahan data.

BAB V: SIMPULAN DAN SARAN

Bab ini yakni bab terakhir dalam skripsi yang berisi kesimpulan dan saran yang berguna berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai penjadwalan pengiriman produk untuk meningkatkan pelayanan pada UD Djaya Dipa.