

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Tujuan utama didirikannya sebuah perusahaan adalah untuk mendapatkan keuntungan. Salah satu strategi yang bisa dijalankan oleh perusahaan dalam mengejar keuntungan maksimal adalah dengan menerapkan strategi *Marketing Mix* atau Bauran Pemasaran. Strategi *marketing mix* mengusung konsep 7P, yaitu dengan menggunakan semua alat pemasaran yang ada dalam perusahaan. Adapun 7P tersebut antara lain : *products, price, promotions, place, people, process, dan physical evidence*. Konsep dari *marketing mix* yakni memastikan produk dengan pilihan tepat, serta berada dalam waktu dan tempat yang tepat pula. 7P dalam *marketing mix* tidak dapat dipisahkan satu sama lain atau harus berjalan sendiri-sendiri, karena kalau konsep seperti itu diterapkan maka target penjualan tidak akan bisa tercapai. 7P sudah menjadi satu kesatuan sehingga langkah bijak yang harus dilakukan oleh perusahaan ialah secara konsisten dan terus-menerus menerapkan seluruh unsur yang ada pada *marketing mix* tanpa mengurangi satu unsurpun. Dengan penerapan tersebut diharapkan target penjualan yang sudah ditetapkan akan tercapai sehingga mendatangkan keuntungan bagi perusahaan.

Kegiatan bisnis dalam sebuah perusahaan tidak terlepas dari aktivitas *order* bahan baku, proses produksi, pertukaran jasa yang melibatkan orang perusahaan, serta penjualan ke pelanggan. Pelanggan merupakan target pasar yang menjadi prioritas utama ketika kegiatan bisnis dimulai. Karena dari target pasar tersebut bisa ditentukan model bisnis dan strategi yang cocok dilakukan untuk mengembangkan bisnis perusahaan. Dunia bisnis dikenal dengan dua jenis dasar bisnis yaitu *Business to Business (B2B)* dan *Business to Customer (B2C)*. B2B merupakan transaksi bisnis yang dilakukan secara elektronik maupun fisik dan terjadi antara entitas bisnis satu ke bisnis lainnya. Penjualan produk atau jasa yang diberikan oleh satu bisnis dan diperuntukkan untuk bisnis lainnya bukan kepada pelanggan. Sedangkan B2C merupakan kebalikan dari B2B, yaitu bisnis yang melakukan pelayanan atau

penjualan produk atau jasa kepada pelanggan perorangan atau kelompok secara langsung.

PT Nesinak Industries merupakan salah satu perusahaan manufaktur memproduksi *rubber* untuk kebutuhan otomotif baik roda dua maupun roda empat yang beralamat di kawasan industri Delta Silicon 1 Cikarang Selatan. PT Nesinak Industries merupakan anak cabang perusahaan dari Gomunoinaki LTD yang berlokasi di Jepang. Dilihat dari jenis bisnisnya PT Nesinak Industries termasuk kedalam jenis B2B. Karena produk *rubber* yang dihasilkan oleh PT Nesinak Industries tidak diperuntukkan pelanggan umum, melainkan hanya ke beberapa entitas bisnis saja. Target pasarnya merupakan perusahaan-perusahaan yang bergerak di bidang otomotif produksi perakitan *engine* di mana salah satu bahan perakitnya adalah produk dari PT Nesinak Industries. PT Nesinak Industries merupakan *vendor* urutan ke tiga dari pelanggan pertama dalam rangkaian *supply chain*. Semenjak didirikan sampai saat ini, kegiatan *supply* produksi di PT Nesinak Industries tidak hanya diperuntukkan bagi pelanggan lokal saja, melainkan ada kegiatan ekspor *supply* ke beberapa negara seperti : Jepang, Amerika, China, Thailand, Spanyol dan Republik Ceko. Menurut data dari bagian *Engineering* terdapat 309 jenis *rubber* yang diproduksi oleh PT Nesinak Industries dengan rata-rata jumlah produksi mencapai 250,000,000 pcs/bulan produk *rubber* yang diproduksi.

Karena sudah tersegmentasinya pelanggan bagi PT Nesinak Industries, hal yang bisa dilakukan ialah bersikap loyal kepada pelanggan yang ada, serta terus memberikan pelayanan yang bermuara kepada kepuasan pelanggan. Sehingga pelanggan tetap terus menjaga kerjasama bisnisnya dengan PT Nesinak Industries dan diharapkan pelanggan menambah kegiatan bisnisnya dengan PT Nesinak Industries. Dalam kegiatan bisnis di PT Nesinak Industries dimulai dari permintaan pelanggan untuk menerbitkan *quotation*. *Quotation* merupakan elemen *Price* dari 7P *Marketing Mix* yang berarti penawaran harga jual produk sesuai dengan spesifikasi gambar atau *drawing* yang telah diberikan sebelumnya. Proses pembuatan *quotation* dilakukan oleh bagian *marketing* dengan berdasarkan informasi dari pelanggan dan informasi yang tertera pada *drawing* dimulai dari material yang digunakan, estimasi berat bersih produk, tipe cetakan saat *press*

molding, serta proses produksi lainnya sampai ke pengepakan dan *delivery* ke pelanggan. Saat tim *marketing* akan studi *quotation*, tim *marketing* akan berdiskusi dengan bagian terkait lainnya, yaitu : divisi *engineering* dan *quality*. Diskusi ini bertujuan bukan hanya untuk bersama-sama mengisi dokumen yang dibutuhkan dalam pembuatan *quotation*, juga untuk meminta masukan serta saran terkait material apa yang sebaiknya digunakan, proses produksi seperti apa yang akan dijalankan nantinya, alur proses produksinya seperti apa, dan lain sebagainya.

Menurut data yang sudah dirangkum, pada periode 2020 *marketing* di PT Nesinak Industries sudah melakukan studi *quotation* sebanyak 240 kali. Berikut ini rangkumannya dalam tabel 1.1 :

Tabel 1. 1 Rangkuman Penerimaan *Quotation*

No	Periode (Tahun 2020)	Penerimaan <i>Quotation</i>		Jumlah
		Lokal	Eksport	
1	Januari	5	11	15
2	Februari	6	14	20
3	Maret	12	9	21
4	April	1	4	5
5	Mei	22	3	25
6	Juni	2	5	7
7	Juli	6	6	12
8	Agustus	42	5	47
9	September	9	14	23
10	Oktober	13	14	27
11	November	6	20	26
12	Desember	7	5	12
			Total :	240

Sumber : Data Management Review Marketing 2020

Peran seorang *marketer* di PT Nesinak Industries sangat penting adanya. Karena selain sebagai jendela informasi perusahaan penghubung antara internal perusahaan dengan pelanggan, salah satu tugas yang tidak kalah penting lainnya yaitu harus bisa memberikan *quotation* yang kompetitif untuk mendapatkan bisnis dari pelanggan. Jika bisnis baru didapatkan dari pelanggan, maka berdampak positif ke perusahaan karena kegiatan produksi akan meningkat dan mendatangkan keuntungan bagi perusahaan. Namun yang menjadi permasalahan yaitu bagian *marketing* harus bisa studi *quotation* dengan benar, serta konsep produksi yang diimajinasikan kedalam *quotation* tersebut bisa diaplikasikan di bagian produksi secara efektif dan efisien. Pentingnya penentuan *quotation* yang kompetitif dimaksudkan agar jangan sampai harga yang ditawarkan ke pelanggan tidak lebih rendah dari biaya produksi yang akan dilakukan nantinya. Pembuatan penawaran harga di PT Nesinak Industries sudah mempunyai form studi tersendiri dan hasil studi tersebut diinput kedalam format *quotation* di Microsoft Excel. *Quotation* di PT Nesinak Industries berisikan jumlah biaya dari masing-masing proses produksi *rubber* sampai *delivery* ke pelanggan.

Berbagai potensi kesalahan dalam pembuatan *quotation* di antaranya : salah membaca *drawing*, salah mengestimasi berat bersih dan berat kotor dari satu produk, salah dalam menentukan material yang cocok digunakan. Sehingga akibat dari kesalahan-kesalahan di atas dapat menimbulkan kerugian bagi perusahaan. Hal ini dapat dilihat dari data produk rugi PT Nesinak Industries yang timbul dari kesalahan pembuatan *quotation* :

Tabel 1. 2 Produk Rugi PT Nesinak Periode Juli – Desember 2020

No	Nama Produk	No Produk	Basic Harga Jual (USD)	Biaya Produksi (USD)	Minus Profit	Qty / Bulan
1	Actuate Rubber	WJ027XX	0.0170	0.0231	-0.0061	1,000K
2	Actuate Rubber	WN742XX	0.0170	0.0216	-0.0046	1,000K
3	Cushion Wiper	AE059024-XXX	0.0583	0.0730	-0.0147	261K
4	Seal Throttle	3466 - XXXX-KD	0.0190	0.0208	-0.0018	1,500K

Tabel 1.2 Produk Rugi PT Nesinak Periode Juli – Desember 2020 (Lanjutan)

No	Nama Produk	No Produk	Basic Harga Jual (USD)	Biaya Produksi (USD)	Minus Profit	Qty / Bulan
5	Grommet	AX059345-XXXX	0.0119	0.0170	-0.0051	500K
6	OTB	3787-XXXX	0.0310	0.0395	-0.0085	290K
7	Seal	Q-N12XXX	0.0232	0.0293	-0.0061	391K
8	Cap	AE059901-XXXX	0.0220	0.0316	-0.0096	230K
9	X-Ring	412167-1XXXX	0.0178	0.0257	-0.0079	249K
10	Cap	AE059901-XXXX	0.0268	0.0351	-0.0083	200K
Total :					-0.0727	

Sumber : Data *Minus Gross Profit Accounting* PT Nesinak

Selain itu, penginputan kedalam format *quotation* di microsoft excel ini masih dilakukan secara manual. Hal ini menimbulkan potensi kesalahan bagi pengguna saat melakukan penginputan. Oleh karenanya, hal tersebut harus dihindari agar tidak menimbulkan kerugian dari *quotation*. Dari sisi pengguna bisa dihindari dengan mencatat secara detail dan jelas saat pengisian form studi *quotation* dan melakukan dua kali pengecekan setelah *input* ke dalam format *quotation* di Microsoft Excel. Namun, untuk meminimalisir kesalahan dalam membuat *quotation* bisa dilakukan dengan membuat sebuah aplikasi atau sistem yang terintegrasi berdasarkan format perhitungan yang sudah ada. Sehingga perhitungan dari setiap proses produksi lebih akurat dan waktu pembuatan *quotation* juga lebih efektif dan efisien.

Pada proposal penelitian Tugas Akhir ini, penulis bermaksud merancang sebuah aplikasi yang bertujuan untuk memudahkan proses kerja yang ada dan mengurangi waktu proses dalam penginputan *quotation* di PT Nesinak Industries. Diharapkan rancangan aplikasi pembuatan *quotation* bisa dijadikan bahan referensi bagi para direksi di PT Nesinak Industries, sekaligus bentuk *improvement* dari perusahaan dalam mengikuti perkembangan dunia industri 4.0. Dengan adanya aplikasi diharapkan waktu kerja menjadi lebih efektif dan efisien dan potensi kesalahan bisa diminimalisir. Serta dengan keunggulan dari sebuah aplikasi

pembuatan *quotation* ini diharapkan mampu bermanfaat dan mendatangkan keuntungan bagi perusahaan, karena formula perhitungan dari setiap proses produksi sudah terintegrasi dalam aplikasi.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka permasalahan yang diangkat dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana prosedur pembuatan *quotation* di PT Nesinak Industries?
2. Atribut apa saja yang dibutuhkan dalam pembuatan aplikasi *quotation* di PT Nesinak Industries?
3. Bagaimana cara kerja dari aplikasi yang dirancang sehingga meminimalisir kerugian yang ditimbulkan saat pembuatan *quotation*?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan uraian rumusan masalah di atas, maka tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Melakukan analisis dan identifikasi prosedur pembuatan *quotation* untuk mengetahui biaya produksi dari masing-masing proses produksi yang ada di PT Nesinak Industries dari mulai penerimaan material sampai pengiriman produk ke pelanggan. Sehingga dapat diketahui limit biaya produksi dan memberikan *quotation* dengan harga yang kompetitif ke pelanggan.
2. Menentukan atribut-atribut yang tepat guna sehingga proses kerja dari aplikasi pembuatan *quotation* dapat digunakan secara maksimal.
3. Merancang aplikasi pembuatan *quotation*, dengan mereferensi dari format *quotation* yang sudah dimiliki oleh perusahaan.

1.4 Manfaat

Adapun manfaat yang bisa diberikan melalui penelitian ini antara lain, sebagai berikut :

1. Manfaat Bagi Perusahaan :

- 1) Menjadi bahan masukan bagi perusahaan dalam penentuan harga jual produk, untuk meminimalisir keuntungan yang sedikit.
- 2) Adanya aplikasi pembuatan *quotation* diharapkan mampu memberikan manfaat bagi perusahaan dengan proses kerja yang lebih efektif dan efisien.
- 3) Serta kalkulasi yang dilakukan pada aplikasi lebih akurat sehingga meminimalisir *human error*.

2. Manfaat Bagi Akademisi

Diharapkan dengan diadakannya penelitian ini, penelitian ini bisa dijadikan rujukan oleh peneliti selanjutnya sehingga kajian ilmu yang diteliti bisa lebih luas dan kaya lagi.

3. Manfaat Bagi Peneliti

Bagi peneliti sendiri manfaat yang ingin dicapai ialah pengaplikasian ilmu yang didapat dari bangku perkuliahan kedalam dunia industri. Serta perancangan aplikasi dan penelitian ini bisa dijadikan referensi dan memberikan manfaat keuntungan bagi perusahaan.