

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1. Latar Belakang

Persaingan bisnis di dunia global saat ini, ada banyak perusahaan yang menawarkan baik barang ataupun jasa dengan kualitas yang baik dan dengan harga yang cukup rendah, mereka para pelaku bisnis tersebut selalu berlomba-lomba untuk mendapatkan banyak konsumen dan keuntungan. Tidak dapat dipungkiri adanya persaingan yang ketat antara perusahaan dan para pesaing yang sangat besar sehingga mampu mendatangkan kerugian dan berbagai macam resiko. Cara yang dapat dilakukan agar tetap bertahan diantara persaingan ketat ini, perusahaan harus mampu memberikan produk yang memiliki kualitas yang baik, bervariasi dan mampu menjangkau seluruh pelosok yang ada di dalam maupun di luar negeri oleh karena itu perlu memahami resiko apa yang akan terjadi dan di perlu dilakukan inisiasi untuk memaksimalkan *system supply chain management*.

Manajemen Rantai Pasokan ( *Supply Chain Management* ) merupakan bidang kajian yang terletak pada efisiensi dan efektifitas aliran barang, informasi, dan aliran uang yang terjadi secara simultan sehingga dapat menyatukan *Supply Chain Management* dengan pihak yang terlibat. *Supply Chain Management* dapat diterapkan untuk mengintegrasikan *manufaktur*, pemasok, *retailer*, dan penjual secara efisien sehingga barang dapat diproduksi dan didistribusikan dengan jumlah yang tepat dan biaya keseluruhan yang minimum.

Untuk menghasilkan *supply chain* yang efektif dan efisien perlu dibuat peta sistem logistik dan distribusi secara keseluruhan yang digunakan untuk melihat perilaku pergerakan aliran produk yang ditujukan untuk pendistribusian yang terjadi disetiap elemen. Untuk menciptakan pelayanan yang diinginkan koordinasi antar pihakpihak *supply chain* sangat diperlukan. Kurangnya koordinasi seringkali menimbulkan kesalahan informasi yang salah satu akibatnya adalah variasi permintaan yang terjadi pada saluran *supply chain*. Pada arah hilir yang berkaitan dengan *retailer* dan *end user* sedangkan arah hulu yang berkaitan langsung dengan *manufacture*.

PT. Unicharm Indonesia adalah salah satu perusahaan yang berkembang pesat di bidang industri manufaktur FMCG (*fast-moving consumer goods*), Perusahaan ini memiliki 3 manufaktur, 2 diantaranya berada di KIIC (*Karawang International Industry City*) Karawang, Jawa Barat dan 1 di NIP (*Ngoro Industrial Park*) Ngoro Surabaya, Jawa Timur, Tidak dapat dipungkiri Kualitas produk yang baik serta harga yang bersahabat dan varian produk yang banyak membuat produk *mamy poko* sangat di cintai masyarakat Indonesia sehingga permintaan yang kian hari semakin tinggi, membuat perusahaan perlu energy ekstra untuk melakukan managerial *stock finishgood*.

Setelah saya lakukan riset dan pengambilan data selama periode penelitian saya amati ada beberapa hal yang akan menjadi resiko untuk bagian *supply chain management* di PT. Unicharm Indonesia. Salah satunya adalah Supply yang tidak sama dengan demand, bahan baku yang terus meningkat harganya, Bahan bakar yang terus meningkat harganya sehingga berpengaruh terhadap ongkos kirim dan harga jual produk.

Tabel 1.1 Data Supply & Demand & Service Level Tahun 2018

Bulan	Sales Order (Cs)	Delivery Order (Cs)	Outstanding	Service Level
Jan-18	3,326,670	3,144,990	181,680	95%
Feb-18	3,201,425	2,867,649	333,776	90%
Mar-18	4,036,453	3,744,098	292,355	93%
Apr-18	4,048,722	3,737,293	311,429	92%
May-18	4,120,109	3,792,689	327,420	92%
Jun-18	2,706,414	2,216,597	489,817	82%
Jul-18	2,706,414	2,216,597	489,817	82%
Aug-18	4,070,642	3,912,962	157,680	96%
Sep-18	3,385,013	3,258,567	126,446	96%
Oct-18	3,273,476	3,153,909	119,567	96%
Nov-18	3,773,868	3,657,576	116,292	97%
Dec-18	4,263,879	3,798,867	465,012	89%

Sumber Data : UCI GSS (Global Support System)

Dari data di atas terlihat bahwa PT. Unicharm belum memaksimalkan fungsi *supply chain* pada mestinya, dari *service level* yang telah di targetkan dari kebijakan perusahaan yaitu 95% masih banyak *service level* yang belum bisa terpenuhi artinya pesanan yang belum dapat di kirim dan belum dapat dimaksimalkan dengan baik diantaranya, karena beberapa alasan seperti produk tidak ada, pesanan yang tiba tiba melonjak, risiko ini yang peneliti coba akan pecahkan.

Diluar data *supply & demand* ada resiko yang cukup signifikan yaitu nilai tukar rupiah terhadap dollar yang kian hari melemah.

Grafik 1.1 Nilai tukar rupiah terhadap dollar



Sumber : seputarforex.com

PT. Unicharm Indonesia merupakan manufaktur yang masih sangat mengandalkan bahan baku *import*, sehingga nilai tukar dollar terhadap rupiah sangat berpengaruh besar terhadap biaya produksi. Peneliti memprediksikan akan ada 3 resiko yang akan muncul jika melemahnya nilai rupiah terhadap dollar

Pertama, jika melemahnya berlanjut, daya saing produk Indonesia baik domestik maupun ekspor akan mengalami pelemahan juga. Karena saat ini beberapa sektor industri masih mengandalkan impor bahan baku dan barang

modal. Untuk risiko kedua, Pelemahan rupiah bisa menjadi beban terhadap pembayaran cicilan dan bunga utang luar negeri pemerintah dan korporasi semakin membesar. Sehingga demikian risiko gagal bayar utang swasta akan naik, terlebih masih banyak perusahaan yang belum melakukan *hedging* atau lindung nilai. Sedangkan risiko ketiga adalah bisa mempengaruhi penyesuaian harga BBM. Indonesia sebagai negara net importir minyak mentah sangat sensitif terhadap pergerakan dolar AS. Jika dolar AS menguat terhadap rupiah, harga BBM akan tertekan baik yang subsidi maupun non subsidi. "Efeknya penyesuaian harga BBM berbagai jenis diprediksi akan terus dilakukan.

Kemudian sulitnya mencari *vendor* baik itu *vendor* material maupun *vendor logistic*, apalagi dengan kompleksnya sistem distribusi yang ada di Indonesia, sehingga perlu dilakukan penangan dan perancangan strategi untuk tetap melakukan suplai yang stabil keseluruh pelosok di Indonesia.

## 1.2. Perumusan Masalah

Dari latar belakang diatas PT. Unicharm Indonesia memiliki sistem *supply chain* yang cukup kompleks, sehingga perlu dilakukan penelitian. Pada umumnya sistem distribusi suatu produk atau barang adalah dari pabrik (*manufacture*) dikirimkan ke *distributor*, lalu *distributor* menyalurkan produk atau barang tersebut ke *retailer*. Baru kemudian disalurkan ke konsumen (*end user*). Permasalahan yang diangkat dalam Tugas Akhir ini adalah :

1. Mengidentifikasi risiko.
2. Mengidentifikasi penyebab timbulnya risiko dan prioritas risiko
3. Menentukan perancangan aksi mitigasi risiko dari penyebab resiko yang harus di prioritaskan serta merancang strategi pengelolaan risiko jaringan rantai pasok pengolahan produk popok sekali pakai, pembalut wanita, dan tisu basah dari PT. Unicharm Indonesia.

## 1.3. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian tugas akhir dengan tema “**Analisa resiko dan perancangan strategi supply chain management dalam meningkatkan produktivitas dan ketangguhan perusahaan** ” adalah sebagai berikut:

1. Mengidentifikasi risiko yang terjadi dalam aktivitas rantai pasok di PT. Unicharm Indonesia.
2. Menentukan penyebab risiko yang harus diprioritaskan pada rantai pasok di PT Unicharm Indonesia.
3. Menentukan strategi pengelolaan risiko untuk mengatasi penyebab risiko pada rantai pasok di PT. Unicharm Indonesia.

#### **1.4. Manfaat Penelitian**

Manfaat yang dapat diharapkan dari penelitian yang dilakukan adalah sebagai berikut :

1. Bagi Peneliti mampu menerapkan ilmu yang diperoleh di bangku perkuliahan terhadap lingkungan kerja.
2. Bagi Pihak Perusahaan
  - a. Dengan dikembangkannya pendekatan terhadap sistem nyata, maka aktivitas yang terjadi dalam *supply chain* dapat dilakukan dengan lebih tepat waktu dan lebih baik.
  - b. Dapat meningkatkan kualitas pelayanan kepada konsumen, sehingga menambah keuntungan bagi perusahaan
3. Bagi penelitian selanjutnya  
Dapat di teruskan dalam penelitian selanjutnya.

#### **1.5. Asumsi dan Pembatasan Masalah**

Asumsi yang digunakan dalam penelitian ini adalah tidak terjadi analisis risiko pada perusahaan, dan agar tidak terjadi penyimpangan dan meluasnya materi pembahasan, serta mengingat betapa kompleksnya permasalahan pada perusahaan, maka diperlukan batasan-batasan mengenai masalah. Adapun pembatasan masalah tersebut adalah sebagai berikut:

1. Ruang lingkup penelitian terbatas pada proses menganalisa risiko rantai pasok.
2. Tidak membahas proses awal produksi.

### 1.6. Hipotesis (Opsional)

Berdasarkan latar belakang diatas dapat diketahui ada beberapa permasalahan yang cukup kompleks yang sudah terlihat, diluar dari giatnya promo dari *competitor*, persaingan yang kian hari semakin gencari antar produks satu komoditasa, kemudian masalah lain seperti lonjakan permintaan yang tidak dapat di prediksi dengan baik, tidak bisa melakukan pengiriman karena *stock* produk barang tidak tersedia (*Shortage*), material habis saat proses produksi, biaya material yang meningkat, nilai tukar rupiah terhadap rupiah yang melemah, kemudian harga BBM yang kian hari meningkat sehingga menyebabkan ongkos kirim terus meningkat dan hal ini menyebabkan berkurangnya *profit* perusahaan. sehingga dapat ditarik kesimpulan Unicharm perlu memikirkan dan merancang strategi dibagian rantai pasok terutama untuk menekan resiko yang di prediksi akan terjadi pada PT. Unicharm Indonesia, agar perusahaan bisa meningkatkan produktivitasnya dan meningkat ketangguhan perusahaan sebagaimana mestinya.



