Hak cipta dan penggunaan kembali:

Lisensi ini mengizinkan setiap orang untuk menggubah, memperbaiki, dan membuat ciptaan turunan bukan untuk kepentingan komersial, selama anda mencantumkan nama penulis dan melisensikan ciptaan turunan dengan syarat yang serupa dengan ciptaan asli.

Copyright and reuse:

This license lets you remix, tweak, and build upon work non-commercially, as long as you credit the origin creator and license it on your new creations under the identical terms.

Team project ©2017
Dony Pratidana S. Hum | Bima Agus Setyawan S. IIP

BAB 3

METODOLOGI PENELITIAN

3.1. Gambaran Umum Perusahaan

Perusahaan semula bernama PT Supra Sumber Cipta yang didirikan pada tahun 1996 sebagai anak perusahaan dari PT Ciomas Adisatwa. PT Ciomas Adisatwa sendiri adalah anak perusahaan dari PT Japfacomfeed Indonesia yang disebut Japfa Group. Perusahaan ini dimaksudkan sebagai perusahaan distribusi untuk Divisi Consumer Goods. Bergerak dalam industri pemotongan ayam dan menghasilkan produk daging olahan serta susu. Merk dagang yang dipakai adalah SO GOOD. Penjualan dan produk berkembang dengan jenis *chicken nugget*, bakso, sosis dan susu. Dalam perkembangannya nama perusahaan diganti menjadi PT So Good Food, dan tidak lagi menjadi anak perusahaan dari PT Ciomas Adisatwa, sehingga sekarang berubah menjadi group baru yang disebut So Good Group.

Semua hasil produksi perusahaan manufaktur diserahkan ke PT So Good Food untuk didistribusikan. Jalur distribusi yang dipilih oleh PT So Good Food dengan mengembangkan cabang dan depo-depo di setiap daerah, baru kemudian dilakukan penjualan ke agen, grosir, retail dan *modern market*, yang meneruskan melakukan penjualan ke konsumen akhir. Sejak awal berdiri, penjualan mengalami peningkatan pesat setiap tahun. Perkembangan pesat ini menyebabkan persoalan secara operasional, perusahaan juga harus terus menyesuaikan diri

Analisis model..., Evantio Natawidjaja, FB UMN, 2016

dengan perkembangan penjualan, hingga jumlah cabang dan depo yang semula hanya 4 cabang, sekarang telah berkembang menjadi 7 cabang dan 58 depo. Sejak tahun 2000 perusahaan telah menerapkan sistem akuntansi yang terintegrasi dengan nama SAP *system*. Dengan sistem ini semua transaksi yang dilakukan di setiap cabang dan depo dapat dimonitor secara *online* dan *real time*, demikian juga dengan manufaktur dapat dimonitor data persediaannya. Sistem ini pada tahun 2013 telah di *upgrade* ke versi yang terbaru dan *user*nya telah ditambah sesuai kebutuhan perusahaan.

Pada penelitian ini, sosis siap makan yang menjadi objek penelitian dengan *product group* bernama So Nice telah menjadi produk unggulan. Penjualannya meningkat terus dari tahun ke tahun dengan pesat. PT So Good Food menjadi pelopor dalam produk ini di Indonesia, yaitu produk sosis siap makan dengan pembungkus yang awet, *hygenis* dan mudah dikupas. Cocok untuk bekal makan anak sekolah sehari-hari dengan harga yang terjangkau. Produk semacam ini sebelumnya sudah begitu populer di beberapa negara Asia. Saat ini persaingan produk sosis siap makan belum begitu dirasakan oleh PT So Good Food, karena belum banyak perusahaan yang menguasai teknologi untuk pembungkusnya, sehingga baru beberapa pesaing saja yang muncul.

Bagian *Logistic and Purchasing* adalah bagian yang menangani aliran barang dan penyimpanan untuk memenuhi kebutuhan perusahaan. Untuk menangani perkembangan perusahaan, saat ini bagian *Logistic and Purchasing* telah mengembangkan suatu sistem untuk menghitung dan membuat pesanan dari

Analisis model..., Evantio Natawidjaja, FB UMN, 2016

PT So Good Food sebagai distributor ke perusahaan manufaktur, mengatur dan mengawasi pengiriman barang ke setiap cabang dan depo, agar selalu tersedia persediaan yang cukup. Untuk itu dibutuhkanlah sebuah sistem untuk dapat mengendalikan itu semua. Sistem yang telah dibuat tersebut bernama Pemenuhan *Stock* Distribusi (PSD). Untuk langkah-langkah melakukan PSD di PT So Good Food, dapat dilihat pada bab 2.

Karena PT So Good Food sudah memiliki cabang dan depo yang cukup banyak maka terjadi persoalan di bagian logistik perusahaan mengenai jumlah order barang, maka diperkirakan pemakaian perhitungan model *economic order quantity* cocok dilakukan oleh pihak perusahaan. Maka dalam skripsi ini dilakukan penghitungan kuantitas pemesanan yang optimal dengan metode *economic order quantity*, dan hasilnya akan dapat dipakai sebagai pembanding dengan model yang telah dilakukan oleh perusahaan.

3.2. Metodologi Penelitian

3.2.1. Pengumpulan Data

Berdasarkan Sutrisno Hadi (2015), pengumpulan data adalah metode pengumpulan data dalam penelitian secara umum dikelompokkan ke dalam dua jenis cara, yaitu teknik yang bersifat interaktif dan non-interaktif. Metode interaktif meliputi interview dan observasi berperan serta, sedangkan metode non-interaktif terdiri dari observasi tak berperan serta, teknik kuesioner, mencatat dokumen, dan partisipasi tidak berperan.

Analisis model..., Evantio Natawidjaja, FB UMN, 2016

Terdapat empat macam teknik pengumpulan data, tetapi dalam penelitian ini akan menggunakan dua teknik, yaitu : (Sutrisno Hadi: 2015)

1. Wawancara

Wawancara merupakan teknik pengumpulan data yang digunakan untuk lebih mendalami responden secara spesifik yang dapat dilakukan dengan tatap muka ataupun komunikasi menggunakan alat bantu komunikasi. Sutrisno Hadi (2015) mengemukakan wawancara dapat dilakukan secara terstruktur maupun tidak terstruktur.

Di sini wawancara yang akan dilakukan adalah wawancara terstruktur, bila peneliti atau pengumpul data telah mengetahui dengan pasti tentang informasi apa yang akan diperoleh. Dalam melakukan wawancara, selain membawa instrumen sebagai pedoman untuk wawancara, maka pengumpul data juga dapat menggunakan alat bantu seperti *tape recorder*, gambar, brosur dan material lain yang dapat membantu pelaksanaan wawancara menjadi lancar.

Wawancara terstruktur ini yang paling banyak dilakukan pada waktu pencarian data dari laporan-laporan keuangan untuk mengumpulkan data biaya dan persediaan, laporan-laporan logistik untuk data pemesanan dan penyimpanan.

2. Obsevasi

Observasi sebagai teknik pengumpulan data mempunyai ciri yang spesifik bila dibandingkan dengan teknik yang lain, yaitu wawancara dan kuesioner. Kalau wawancara dan kuesioner selalu berkomunikasi dengan orang, maka observasi

Analisis model..., Evantio Natawidjaja, FB UMN, 2016

tidak terbatas pada orang, tetapi juga pada obyek-obyek alam yang lain . Dari proses pelaksanaan pengumpulan data, observasi dapat dibedakan menjadi *participant observation* (observasi berperan serta) dan *non participant observation*. Selanjutnya dari segi instrumentasi yang digunakan, maka obervasi dapat dibedakan menjadi observasi terstruktur dan observasi tidak terstruktur (Sutrisno Hadi: 2015).

Tujuan observasi adalah mendeskripsikan hal yang dipelajari, aktivitas-aktivitas berlangsung, orang yang terlibat dalam aktivitas dan makna kejadian yang diamati tersebut. (Sutrisno Hadi: 2015)

Dalam penelitian ini observasi perlu dilakukan dengan observasi berperan serta untuk mendapatkan kejelasan dalam proses pembuatan pemesanan ke manufaktur. Untuk observasi non-partisipan, ketika melihat proses kerja di gudang. Semua observasi dilakukan dengan tidak terstruktur.

3.3. Pemilihan *Product Group* dalam Penelitian

PT So Good Food adalah perusahaan distribusi untuk produk makanan yang berasal dari hewani dari group SO GOOD yang mempunyai beberapa *product group* seperti :

1) Susu dengan merk Real Good.
2) *Value Added Meat* dengan produk seperti nugget dan bakso dengan merk So Good.
3) Sosis siap makan dengan merk Sozzis dan So Nice.

Analisis model..., Evantio Natawidjaja, FB UMN, 2016

Untuk *product group* So Nice menempati *product group* nomor satu dalam penjualan sehingga dipilih menjadi sasaran untuk analisa dalam penelitian ini supaya tidak terjadi pengulangan perhitungan EOQ karena harus dihitung per *product*. Namun agar lebih mewakili dipergunakan satu *product group* bukan satu produk. Lini produk yang dihasilkan PT So Good Food dalam *product group* So Nice ini adalah :

1) SOZZIS Sosis Sapi 3x25 gr
2) SOZZIS Sosis Ayam 3x25 gr
3) SOZZIS Ayam rasa Pizza 3x25 gr
4) SOZZIS Upin Ipin Sapi 3x25 gr
5) SOZZIS Upin Ipin Ayam 3x25 gr
6) SO NICE Sosis Rasa Sapi 24x20 gr Kemasan Toples
7) SO NICE Sosis Ayam 24x20 gr Kemasan Toples
8) SO NICE Sosis Ayam Rasa Jagung 24x20 gr Kemasan Toples
9) SO NICE Ayam Rasa Ayam Panggang 24x20 gr

Dari sisi distribusi PT So Good Food melakukan penjualan kepada pihak 'retail' yang dapat berupa Agen, Grosir, Retailer serta Modern Market di setiap daerah dengan mengembangkan cabang dan depo yang dimiliki. Pada saat ini jumlah cabang dan depo sudah menjadi 7 (tujuh) cabang dan 58 (lima puluh delapan) depo. Rincian cabang dengan depo yang dimiliki, sebagai berikut :

Analisis model..., Evantio Natawidjaja, FB UMN, 2016

Tabel 3.1. Cabang dan depo

No	Cabang	No	Depo
1	JAKARTA DAAN MOGOT		
	(JDM)	1	Depo Jakarta Selatan
		2	Depo Tangerang
		3	Depo Serang
		4	Depo Pamulang
		5	Depo Rangkas
		6	Depo Lampung
		7	Depo Pringsewu
		8	Depo Bandar Jaya
2	JAKARTA CAKUNG (JCK)		
		9	Depo Bekasi
		10	Depo Karawang
		11	Depo Bogor
		12	Depo Depok
3	BANDUNG (BDG)		
		13	Depo Banjaran
		14	Depo Sumedang
		15	Depo Tasikmalaya
		16	Depo Garut
		17	Depo Banjar
		18	Depo Cirebon
		19	Depo Majalengka
		20	Depo Indramayu
		21	Depo Sukabumi
		22	Depo Cianjur
		23	Depo Subang
		24	Depo Purwakarta
4	SEMARANG (SMG)		
		25	Depo Salatiga
		26	Depo Solo
		27	Depo Wonogiri
		28	Depo Yogyakarta
		29	Depo Magelang
		30	Depo Kudus
		31	Depo Blora
		32	Depo Pekalongan
		33	Depo Tegal
		34	Depo Purwokerto
		35	Depo Banjarnegara

Analisis model..., Evantio Natawidjaja, FB UMN, 2016

No	Cabang	No	Depo
		36	Depo Cilacap
		37	Depo Kebumen
5	SURABAYA (SBY)		
		38	Depo Probolinggo
		39	Depo Pasuruan
		40	Depo Malang
		41	Depo Kepanjen
		42	Depo Kediri
		43	Depo Jombang
		44	Depo Mojokerto
		45	Depo Madiun
		46	Depo Jember
		47	Depo Banyuwangi
		48	Depo Tuban
		49	Depo Bali
6	LUAR JAWA BARAT (LJB)		
		50	Depo Palembang
		51	Depo Jambi
		52	Depo Pekanbaru
		53	Depo Medan
		54	Depo Pontianak
7	LUAR JAWA TIMUR (LJT)		
		55	Depo Banjarmasin
		56	Depo Samarinda
		57	Depo Makassar
		58	Depo Manado

Sumber : PT So Good Food

3.4. Analisa EOQ

Dalam metode EOQ kita mengenal sebuah rumus : (Heizer dan Render : 2014)

$$\boldsymbol{EOQ = Q = \sqrt{\frac{2DS}{H}}}$$

Analisis model..., Evantio Natawidjaja, FB UMN, 2016

Jadi variabel D adalah variabel *demand* atau bisa disebut dengan permintaan barang dari pembeli ke penjual, jadi variabel D ini akan menggunakan data dari realisasi penjualan barang depo ke pihak *retail*. Data realisasi ini akan ditunjukkan dalam tabel 3.2.. Sedangkan variabel S atau lebih dikenal dengan *set up cost* merupakan biaya yang muncul akibat dari perusahaan melakukan pemesanan hingga barang yang dipesan sudah terkirim dan masuk ke gudang perusahaan. Variabel S ini terdiri dari biaya-biaya sebagai berikut : biaya tenaga kerja, biaya pengiriman, biaya *loading*/*unloading*, biaya listrik dan biaya telepon. Untuk variabel H atau *holding cost* merupakan biaya yang muncul akibat perusahaan menyimpan barang di gudangnya, variabel H ini terdiri dari biaya-biaya sebagai berikut : biaya sewa gedung, biaya *maintenance*, biaya pemusnahan dan biaya asuransi.

Untuk menganalisa efisiensi biaya yang terjadi sebelum dan sesudah menggunakan metode EOQ, akan menggunakan rumus total *cost*. Dimana total *cost* akan disimbolkan dengan TC, dengan rumus sebagai berikut : (Heizer dan Render : 2014)

$$\boldsymbol{TC = \frac{DS}{Q} + \frac{HQ}{2}}$$

3.4.1. Data *Demand* dan Frekuensi Pemesanan PT So Good Food

Berikut adalah data *demand* (permintaan) So Nice yang akan dimasukkan dalam variabel D, beserta persentasi So Nice secara per cabang pada PT So Good Food selama tahun 2014, sebagai berikut :

Analisis model..., Evantio Natawidjaja, FB UMN, 2016

Tabel 3.2. *Demand* dan persentasi So Nice PT So Good Food

(Dalam carton)

No	Cabang	*Demand* So Nice	*Demand* Total	% So Nice
1	JDM	1.811.879	3.999.269	45,3053%
2	JCK	1.432.675	3.357.533	42,6705%
3	BDG	1.788.000	4.062.176	44,0158%
4	SMG	2.302.000	3.125.429	73,6539%
5	SBY	3.081.913	4.369.138	70,5382%
6	LPJB	1.838.633	2.465.753	74,5668%
7	LPJT	2.033.250	2.919.170	69,6516%
TOTAL		14.288.350	24.298.468	58,8035%

Sumber : PT So Good Food

Data jumlah frekuensi pemesanan So Nice ke empat manufaktur PT So Good Food per cabang selama tahun 2014, sebagai berikut :

Tabel 3.3. Frekuensi pemesanan SGF

Cabang/Manufaktur	Boyolali	Cikupa	Lampung	Wonoayu	Total PO
JDM	12	14	12	12	50
JCKG	12	14	12	12	50
BDG	12	14	12	12	50
SMG	12	14	0	12	38
SBY	12	14	0	12	38
LPJB	12	14	12	11	49
LPJT	12	14	0	10	36
Total	84	98	48	81	311

Sumber : PT So Good Food

3.4.2. Data Biaya PT So Good Food

Data biaya PT So Good Food yang akan digunakan untuk variabel S dan H, didapatkan dari Laporan Keuangan Perusahaan pada tahun 2014, dengan *account-account* sebagai berikut :

Analisis model..., Evantio Natawidjaja, FB UMN, 2016

Tabel 3.4. *Account* Laporan Keuangan 2014

No	*Account*
1	*Salary*
2	*Overtime Expenses*
3	*Meal*
4	*Transportation*
5	*Medical*
6	Insurance
7	*Distribution/Tranportation*
8	*Freight In*
9	*Local Transport*
10	*Insurance Inventories*
11	*Insurance Building*
12	*Insurance Transportation*
13	*Rental Land*
14	*Rental Building*
15	*Stock Adjustment (Stock Take)*
16	*Maintenance - Building*
17	*Maint - Building - Service*
18	*Maint - Machinary & Instalation*
19	*Maint - Machinary & Instalation - Service*
20	*Maint - Warehouse - Material*
21	*Maint - Warehouse - Service*
22	*Pallet Expense*
23	*Loading/Unloading Expense*
24	*FA Depr - Building*
25	*FA Depr - Machinery & Installation*
26	*FA Depr - Transportation Equipment*
27	*LA Depr - Building*
28	*LA Depr - Machinery & Installation*
29	*LA Depr - Transportation Equipment*
30	*Electricity*
31	*Telephone & Fax*
32	*Mobile Phone*
33	*Line Communication*
34	*Culling Obsolete Expense*
35	*Operating Expense - Others*

Sumber : PT So Good Food

Analisis model..., Evantio Natawidjaja, FB UMN, 2016

Keterangan

	Set Up Cost
	Holding Cost

3.4.3. Data Perkembangan Perusahaan

Perkembangan perusahaan yang pesat dapat dilihat dari tiga parameter sebagai berikut: perkembangan penjualan, perkembangan jumlah gudang dan perkembangan jumlah pengiriman.

Pada tahun 2005 penjualan So Nice PT So Good Food kurang lebih sebesar Rp 25 Miliar dan pada tahun 2014 sudah mencapai Rp 1,6 Triliun, jumlah gudang pada tahun 2005 ada 4 gudang dan pada 2014 sudah menjadi 65 gudang, jumlah pengiriman dalam satu tahun pada tahun 2005 sebanyak 180 truk dan pada tahun 2014 sudah mencapai 8.893 truk. Perkembangan inilah yang membuat bagian logistik menjadi kritis apabila tidak dikendalikan dengan baik. Dari perkembangan ini kita dapat melihat bahwa penjualan dan pengiriman mengalami peningkatan rata-rata sebesar 59% per tahun. Untuk perkembangan jumlah gudang sendiri mengalami peningkatan rata-rata sebesar 36% per tahun.

Analisis model..., Evantio Natawidjaja, FB UMN, 2016