



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.

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pada era globalisasi sekarang ini persaingan secara global sangat sulit untuk di hindari lagi. Demikian setiap perusahaan siap ataupun tidak, mereka pun harus bersaing dan menyiapkan diri dengan perusahaannya untuk dapat bersaing dengan perusahaan baik itu perusahaan domestik maupun perusahaan berskala internasional. Perusahaan mempersiapkan diri mereka sebaik mungkin, perusahaan dapat bertahan dengan adanya persaingan pasar yang sangat sulit di hindari pada saat sekarang ini.

Dengan berjalannya waktu, Indonesia yang merupakan negara dengan potensi ekonomi yang besar sering disoroti oleh dunia Internasional. Kondisi ekonomi Indonesia memiliki karakteristik yang baik yang terus berkembang dengan cepat karena banyaknya perusahaan-perusahaan yang sedang tumbuh di Indonesia. Perusahaan-perusahaan yang tumbuh ini bisa dilihat dari perusahaan manufaktur di Indonesia memiliki kemudahan karena mendapat dukungan dari pemerintah kita. Perusahaan juga cenderung mendapatkan kemudahan baik dari tenaga kerja ataupun modal. Hal ini didasari oleh data yang diperoleh dari website (databoks.katadata.co.id) jumlah penduduk indonesia berada pada jumlah kurang lebih 265 juta jiwa pada tahun 2018 dengan jumlah laki-laki aktif sebanyak

133,17 jiwa dan perempuan aktif sebanyak 131,88 jiwa. Hal ini menunjukkan bahwa Indonesia berada di peringkat 4 negara dengan populasi manusia terbanyak di dunia yaitu 3,53 persen dari penduduk dunia.

Tabel 1.1 Peringkat Populasi Penduduk Dunia

Peringkat	Negara	Populasi	Tanggal	% Total
1.	China	1.392.520.000	09-10-2018	18,5%
2.	India	1.331.190.000	9-10-2018	17,7%
3.	Amerika Serikat	329.356.000	9-10-2018	4,39%
4.	Indonesia	265.015.300	01-07-2018	3,49%
5.	Pakistan	213.193.000	09-10-2018	2,84%

Sumber : id.wikipedia.org/wiki/daftar_negara_menurut_jumlah_penduduk (2018)

Mengutip dari (Industri.Kontan.co.id) Data lembaga riset Kline and Comp menunjukkan, pertumbuhan produksi otomotif yang tinggi menjadikan penjualan pelumas di Asia Pasifik tumbuh paling kuat sepanjang tahun 2010. Tahun lalu, kontribusi penjualan pelumas di Asia Pasifik mencapai 43% terhadap total permintaan pelumas dunia. Menunjukkan bahwa jumlah penjualan terbanyak terjadi di daerah regional Asia Pasifik. Untuk penjualan secara global juga Indonesia menempati urutan ke 5 di Asia Pasifik setelah sebelumnya nomor 1 hingga ke 4 di duduki oleh negara China, Jepang, India, Korea Selatan. Mengutip kembali dari berita yang sama Indonesia disebut Kline sebagai salah satu pasar penting pelumas dengan ditopang oleh pertumbuhan ekonomi yang signifikan.

Kline memprediksikan, pasar pelumas di Indonesia akan bertumbuh menjadi sekitar 6% selama periode 2010-2020.

Industri oli atau pelumas adalah pasar yang menjanjikan bagi setiap pelaku bisnisnya, hal ini dapat kita lihat dengan adanya peningkatan pengguna kendaraan bermotor, baik untuk kepentingan pribadi maupun industri. Seperti dikutip oleh Kompas.com, bahwa pertumbuhan kendaraan baru di Jakarta setiap hari mencapai 1.500 unit (kompas.com). Hal ini menunjukkan bahwa masih besarnya potensi pasar yang dimiliki oleh sektor industri pelumas, karena setiap kendaraan, baik kendaraan beroda dua ataupun beroda empat, mereka pasti menggunakan pelumas atau oli. Sehingga membuat persaingan bisnis industri ini makin ketat.

Setiap perusahaan pasti ingin mendapatkan profit yang lebih besar dari perusahaan yang lain karena setiap perusahaan menghitung tingkat kesuksesan mereka dapat dinyatakan perusahaan itu maju atau tidak dilihat dari *profit* mereka sehingga perusahaan dapat menjadi *market leader*. Maka dari itu perusahaan semaksimal mungkin harus mengurangi *waste* yang ada di perusahaan mereka untuk menunjang kinerja *Operational*, karena untuk mendapat *profit* maksimal suatu perusahaan harus dapat memangkas *cost* atau kegiatan yang tidak penting (*waste*). Salah satu contohnya adalah mengurangi kegiatan yang dianggap tidak perlu sehingga antrian keluar masuk barang di gudang menjadi efisien dan efektif.

Pertamina merupakan salah satu perusahaan produsen oli baik bagi kendaraan pribadi maupun peralatan industri. Oli merupakan salah satu sektor yang membutuhkan gudang untuk penyimpanan, karena sulit untuk memproduksi dengan sistem Just In Time. Maka perusahaan akan memproduksi sesuai dengan

memperhatikan *demand* di pasar. Menurut Syafanir Sayuti, Vice President Sales & Marketing Domestic Retail Automotive Pertamina Lubricants, produk pelumas Pertamina sudah menguasai pasar sekitar 45% dan ditargetkan bisa terus tumbuh dua hingga tiga digit lagi (Bisnis.com). Pertamina Lubricants Representative Office juga diresmikan di Sydney tahun 2018. Australia menjadi pasar yang dituju karena di negara tersebut tidak terdapat kilang pelumas atau kilang BBM. Unit produksi Pertamina Lubricants memiliki tiga pabrik dalam negeri dan satu pabrik di Thailand. Untuk bahan baku diproduksi pabrik di Cilacap dan Dumai. Salah satu kekuatan Pertamina Lubricants di domestik karena memiliki saluran distribusi merata dari Sabang hingga Merauke.(SWA.com)

Dari segi bisnis, PT Pertamina Lubricants diketahui memproyeksi tahun ini bisa raih pertumbuhan volume dan pendapatan sekitar 4%-5% baik untuk pasar domestik maupun internasional. Proyeksi tersebut untuk produk pelumas di segmen pasar industri maupun otomotif. (Industri.Kontan.co.id)

PT Pertamina Berdasarkan catatan Kementerian Perindustrian (Kemenperin) saat ini tenaga kerja yang diserap di industri pelumas mencapai 4.898 orang. Sedangkan kapasitas industri pelumas nasional diperkirakan mencapai 2,04 juta kilo liter (kl) per tahun, tetapi produksi saat ini hanya 858.360 kl per tahun.(Industri.kontan.co.id)

Dari penjualan tersebut tren dari penjualan naik itu memaksa perusahaan untuk mengefisiensikan segala sektor divisi yang ada di perusahaan untuk mengurangi cost yang ada, sehingga perusahaan mendapatkan profit tambahan dengan adanya cost mereka yang berkurang, Akan tetapi semua itu tidaklah mudah untuk dihadapi perusahaan .

PT Lobunta Kencana Raya berdiri sejak tanggal 27 Januari 1973 berbadan usaha CV, kemudian berubah dari CV menjadi Perusahaan Terbatas sejak tanggal 30 September 1977. Perusahaan bergerak di bidang di bidang General Contractor, General Supplier, Plant Hire, Property, Chushing Plant, Oils & Lubricant Dealership of PERTAMINA, Mixer Plant dan lain – lain PT Lobunta kencana rayaresmi menjadi Distributor pelumas Pertamina sejak tahun 1991.

PT. Lobunta Kencana Raya memiliki satu Gudang yaitu Gudang umum. Dimana Seluruh barang barang kebutuhan yang akan di pakai perusahaan akan diletakan pada gudang umum ini. Contoh barang yang di taruh di gudang ini adalah barang-barang seperti *spareparts* , alat tulis kantor, keperluan kantor , oli oli untuk kendaraan , dan material material yang akan di jual oleh perusahaan juga di simpan di sana. Gudang umum bertugas untuk menjaga, mengatur, dan mengorganisir segala keperluan barang barang yang ada di dalam gudang dengan baik sehingga tidak adanya barang yang rusak atau hilang. Karena bagi perusahaan khususnya perusahaan PT. Lobunta Kencana Raya merupakan sebuah *asset* yang berharga yang harus di jaga dan dirawat yang akan menghasilkan *income* bagi perusahaan.

Penerapan Manajemen Pergudangan sangatlah penting dalam mengatur suatu gudang yang setiap hari arus pergerakannya sangat banyak mulai dari awal pagi hari hingga perusahaan tutup arus pergerakan barang selalu saja ada sehingga membuat gudang tersebut harus dapat di *manage* dengan baik, karena banyaknya pergerakan arus itu juga setiap anggota dari gudang harus mengerti setiap barang yang ada di gudang tersebut dan harus mengetahui segala tatak letak yang ada di gudang dan mereka harus dapat memastikan segalanya berjalan secara efektif dan efisien. Gudang juga harus berfungsi untuk mengatur alur pergerakan dan alur kerja agar efektif. Selain itu juga, setiap manajer khususnya manajer gudang juga harus dapat mengetahui bagaimana suatu barang keluar masuk barang tersebut dan barang itu pergi kemana saja, karena itu sudah menjadi tanggung jawab dan wewenang kekuasaan dari manajer gudang. Sehingga apabila salah satu *plant* merasa kehilangan barang yang dibelinya manajer dapat melacak kema perginya barang tersebut. Berbagai hal-hal lain juga harus diperhatikan seperti penataan rak untuk setiap barang yang sejenis, Layout/ denah gudang, SOP, dan alur kerja.

Masalah krusial yang ada didalam operasional gudang PT. Lobunta Kencana Raya antara lain sebagai berikut:

1. Receiving waste adalah pembokaran dan inspeksi barang untuk memastikan kualitas dan kuantitas pesanan yang dikirim dari supplier sudah benar. Masalahnya yang ada pada pembokaran dan inspeksi barang ini adalah dimana perusahaan adanya kesalahan dimana mereka harus memastikan kualitas dan kuantitas akan tetapi pada perusahaan PT. Lobunta Kencana Raya ini mereka

dalam penerimaan barang dilakukan oleh divisi gudang atau *warehouse* dan divisi gudang ini hanya mengecek quantity dan labeling dari tiap drum oli tersebut, mereka tidak mengecek isi dari tiap drum oli yang telah mereka terima sedangkan divisi *quality* dari perusahaan baru mengecek setelah mereka sudah di taruh di dalam tempat yang sesuai ini adalah *waste* dimana mereka harusnya dapat mengecek barang secara langsung setelah barang datang. Sehingga kegiatan *operational* mereka menjadi terganggu sehingga menjadi *double check* sehingga yang harusnya kegiatan tersebut dapat dilakukan sekali mereka menjadi melakukannya berkali – kali karena adanya masalah ini, dengan adanya ini juga mempengaruhi bisnis performance dari perusahaan juga dimana mereka seharusnya dapat melakukan hal yang lain tetapi mereka malah harus mengecek barang yang datang secara ulang.

2. Put-away Wastes adalah memindahkan barang dari area penerima dan menyimpannya di lokasi yang sesuai, untuk mengambil pesanan di pada saat customer ingin memesan barang tersebut. Masalah yang di hadapi perusahaan adalah setelah mereka mengecek barang mereka tidak langsung menyimpan di lokasi yang sesuai yang telah di tetapkan perusahaan, akan tetapi perusahaan harus menunggu keputusan dari atasan apakah barang ini layak untuk dimasukan di barang atau mereka harus melakukan pengembalian barang tersebut. Dengan adanya masalah ini

kegiatan operational tersebut menjadi terhambat karena pegawai *warehouse* yang menerima barang tidak bisa langsung memindahkan barangnya tersebut dikarenakan harus menunggu atasannya untuk datang meninjau ke lokasi baru dapat dimasukan ketempatnya, dengan demikian performa dari perusahaan yang seharusnya dapat ditingkatkan malah menjadi berkurang karena adanya *waste* pada saat proses ini.

3. Picking Wastes adalah setelah pelanggan melakukan pemesanan, barang-barang yang relevan diambil dan disiapkan untuk pengiriman secara efisien dan efektif. Masalah yang cenderung muncul adalah pada saat konsumen atau pelanggan ingin membeli barang cenderung prosesnya berputar atau di ulang ulang seperti orang marketing memberitahu divisi yang membuat surat jalan dan faktur , tetapi orang marketing tidak memberitahu orang gudang apakah barang ready atau tidak sehingga divisi yang membuat surat jalan dan faktur harus mengecek ketersediaan tersebut sehingga memakan waktu yang harusnya dapat di pangkas oleh perusahaan. Padahal proses akan lebih mudah jika orang bagian sales atau marketing langsung memberitahu ke dua divisi tersebut agar barang dapat segera di siapkan dan dikemas dengan efektif dan efisien sehingga bisnis performa dari perusahaan tersebut meningkat dan tidak adanya proses yang terbuang dengan percuma.

4. Dispatch Wastes adalah setelah pesanan dipenuhi, mereka dikemas dan disiapkan untuk pengiriman ke pelanggan. Masalah yang sering muncul pada saat ini adalah waktu untuk memuat barang dari satu kendaraan ke kendaraan lain cenderung lama karena adanya antrian dari kendaraan karena adanya waktu muat barang yang cenderung lama dan perusahaan harus menentukan rute terbaik agar perjalanan dari kendaraannya dapat berjalan secara efektif dan efisien. Sehingga bisnis performa dari perusahaan akan meningkat bila perusahaan dapat meningkatkan waktu yang digunakan oleh perusahaan dalam memasukan barang ke transportasi yang akan digunakan dan mengurangi waktu tempuh dari hal- hal tersebut.

Oleh karena itu dalam penelitian ini peneliti memiliki keingintahuan yang sangat tinggi untuk menggali informasi dan mempelajari lebih lanjut mengenai manajemen pergudangan dan cara mengorganisirnya berdasarkan *level of warehouse waste reduction practice, distribution performance, warehouse operational performance, dan business performance* khususnya pada perusahaan P.T. Lobunta Kencana Raya.

U N I V E R S I T A S
M U L T I M E D I A
N U S A N T A R A

1.2 Batasan Penelitian

Indikator pernyataan di sesuaikan dengan karakteristik & objek penelitian sehingga tidak semua measurement di gunakan dalam penelitian ini.

1.3 Rumusan Masalah

1. Apakah ada pengaruh positif antara praktik pengurangan *warehousing waste* terhadap *business performance*?
2. Apakah ada pengaruh positif antara praktik pengurangan *warehousing waste* terhadap *warehouse operational performance*?
3. Apakah ada pengaruh positif antara *warehouse operational performance* terhadap *business performance*?
4. Apakah ada pengaruh positif antara praktik pengurangan *warehousing waste* terhadap *distribution pmeerformance*?
5. Apakah ada pengaruh positif antara *warehouse operational performance* terhadap *distribution performance*?
6. Apakah ada pengaruh positif antara *distribution performance* terhadap *business performance*?

1.4 Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh praktik pengurangan *warehousing waste* terhadap *business performance* pada P.T. Lobunta Kencana Raya.
2. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh praktik pengurangan *warehousing waste* terhadap *warehouse operational performance* pada P.T. Lobunta Kencana Raya.

3. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh *warehouse operational performance* terhadap *business performance* pada P.T. Lobunta Kencana Raya.
4. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh praktik pengurangan *warehousing waste* terhadap *distribution performance* pada P.T. Lobunta Kencana Raya.
5. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh *warehouse operational performance* terhadap *distribution performance* pada P.T. Lobunta Kencana Raya.
6. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh *distribution performance* terhadap *business performance* pada P.T. Lobunta Kencana Raya.

1.5 Batasan Penelitian

Peneliti membatasi ruang lingkup penelitian ini agar pembahasan dapat terfokus dan tidak keluar dari masalah yang telah ditetapkan. Batasan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Syarat responden yang valid dalam penelitian ini mencakup pria atau wanita yang merupakan manajer, supervisor, kepala departemen atau kepala bagian dari suatu gudang atau yang terkait.
2. Ruang lingkup wilayah penelitian ini adalah wilayah PT. Lobunta Kencana Raya. Khususnya pada bidang *Dealership of Pertamina*
3. Penelitian ini dibatasi oleh variabel-variabel yang akan diteliti oleh penulis.

1.6 Manfaat Penelitian

1.5.1 Manfaat Praktis

1. Bagi Mahasiswa , hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan referensi atau pengetahuan yang baru terkait dengan variabel-variabel yang ada dan dampak serta hubungan dari tiap variabel yang telah ditetapkan.
2. Bagi Universitas, hasil dari penelitian ini diharapkan memberikan referensi dalam meningkatkan kualitas pendidikan bagi civitas akademika.
3. Bagi Perusahaan, hasil dari penelitian ini diharapkan dapat membantu perusahaan dalam meningkatkan efisiensi dan efektifitas dari manajemen pergudangannya. Serta dengan adanya penelitian ini dapat membantu perusahaan untuk mengetahui *cost* karena *waste* mereka terbesar dimana dan mereka dapat membenahi itu semua.
4. Bagi peneliti, peneliti mampu menerapkan media yang sesuai dalam pembelajaran. Serta peneliti mempunyai pengetahuan dan wawasan mengenai materi dan media pembelajaran yang sesuai.
5. Bagi pihak lain, diharapkan hasil penelitian ini dapat bermanfaat bagi semua pihak yang memerlukan pengembangan pengetahuan lebih lanjut dan dapat digunakan sebagai perbandingan untuk kasus – kasus yang serupa mengenai manajemen pergudangan dan bisnis performa.

1.5.2 Manfaat Teoritis

Hasil dari penelitian ini dapat menjadi landasan sebagai referensi penelitian yang lainnya dan dapat memperkaya tulisan penulis yang lainnya. Selain itu juga menjadi sebuah nilai tambah bagi pengetahuan ilmiah dalam bidang pendidikan di Indonesia. Menjadi landasan teoritis atau referensi yang digunakan oleh penulis atau peneliti lainnya yang dapat memperbanyak hasil tulisannya.

1.6 Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan dalam skripsi ini adalah sebagai berikut :

BAB I PENDAHULUAN

Dalam bab ini penulis akan menjabarkan mengenai latar belakang dalam penelitian, rumusan masalah, pertanyaan penelitian, tujuan penelitian, batasan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan skripsi.

BAB II LANDASAN TEORI

Dalam bab ini berisi tentang konsep dari manajemen, manajemen operasional, manajemen rantai pasok, manajemen pergudangan, *level of warehouse waste reduction practice*, *warehouse operational performance*, *distribution performance*, *business performance* model penelitian, dan hipotesa.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Pada bagian ini, penulis menjelaskan tentang sejarah objek penelitian, dan tentanreg perusahaan, metode apa yang digunakan untuk

melakukan pengolahan data, ruang lingkup penelitian, variabel penelitian, teknik pengumpulan data, prosedur pengambilan data, serta teknik analisis dengan SEM yang digunakan untuk menjawab semua pertanyaan penelitian dalam *cross check* validitasnya. Dengan menggunakan alat bantu atau Tools memakai SMART PLS (2.0)

BAB IV ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Bagian ini berisi tentang gambaran umum objek penelitian, dan hasil dari kuesioner yang telah dikumpulkan, dihubungkan dengan teori, dan diberikan hasil analisis terkait penelitian yang dilakukan.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Dibagian terakhir ini, peneliti akan membuat suatu kesimpulan dan saran berdasarkan hasil penelitian untuk penelitian kedepannya, dan dengan kesimpulan ini peneliti akan menjawab segala hipotesa yang telah di tulis diawal dan memberikan kesimpulan serta saran sesuai dengan teori yang manajemen yang telah di pelajari peneliti selama berada di kampus.

UMMN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA