



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 III

METODE PENELITIAN

3.1 Gambaran Umum Objek Penelitian

3.1.1 Profil Perusahaan PT. Nanda Mandiri Perkasa



Sumber: UD Wire Mandiri

Gambar 3.1 Logo UD Wire Mandiri

PT Nanda Mandiri Perkasa merupakan perusahaan pemasok suku cadang kapal yang didirikan oleh Robert pada Oktober 2015. Awal mula perusahaan ini dibangun dan dirintis oleh dua orang kakak beradik bernama Arifin dan Robert di tempat tinggalnya sendiri dengan sistem kerja *by phone* saja karena mereka tidak memiliki modal yang cukup untuk mendirikan sebuah usaha bisnis yang resmi. Setelah beberapa bulan usahanya pun mulai berkembang, sedikit demi sedikit modal pun terkumpul dan mereka diberikan kepercayaan oleh seorang *investor* untuk memulai usaha bisnisnya dengan mendirikan usaha bisnis yang resmi. Hal ini yang mendorong mereka untuk membentuk sebuah usaha yang resmi dengan mendirikan Usaha Dagang (UD) pada tanggal 15 April 2014 dengan nama UD.Wire Mandiri (WM) di komplek Puri Permata, Cipondoh kota Tangerang.

Seiring berjalannya waktu UD WM mulai berkembang, dapat dilihat dari penjualan yang tiap bulan terus meningkat serta mereka dikenal oleh perusahaan-perusahaan lain baik *customer* maupun *supplier*, hingga mereka berfikir ingin mengembangkan usaha bisnisnya dengan merekrut 4 orang karyawan untuk membantu sistem kegiatan operasional yang dibutuhkan seperti bagian keuangan, akuntansi, administrasi dan penagihan. Mereka melihat dengan adanya peluang dan potensi yang besar serta tuntutan dari *customer* dan aturan dalam mendirikan sebuah usaha. UD Wire Mandiri mengembangkan usahanya dengan bidang yang sama dengan mendirikan perusahaan baru yakni PT Nanda Mandiri Perkasa (NMP).



Sumber: PT Nanda Mandiri Perkasa

Gambar 3.2 Logo PT Nanda Mandiri Perkasa

Perusahaan ini didirikan oleh Bapak Robert, namun ia memberikan kepercayaan kepada Ibu Wiwi Maria untuk mengambil alih serta mengatur usaha bisnisnya. PT Nanda Mandiri Perkasa mulai beroperasi pada bulan Desember 2015 yang bertempat di Villa Melati Mas, BSD-Tangerang. Untuk mendukung

usaha bisnisnya saat ini NMP sudah merekrut lebih dari 20 orang karyawan untuk membantu menalakan usahanya, juga memiliki dua kantor dan dua gudang yang terletak di Gunung Sindur, Tangerang. Awal mula kantor PT Nanda Mandiri Perkasa terletak di dua tempat lokasi yang berbeda satu kantor yang bertempat di Mega Glodok dan di Villa Melati Mas.

Perusahaan ini memiliki 2 gudang untuk mendukung usahanya. Namun, dalam menjalankan usaha tidaklah mudah setiap perusahaan seperti NMP pasti memiliki kendala yang harus diatasi baik dari sisi operasioal maupun yang lainnya, untuk itu perusahaan juga harus melakukan perbaikan secara terus menerus untuk kelangsungan usahanya. Dari analisis penulis NMP memiliki kendala, yaitu penataan tata letak barang yang masih tidak terstruktur yang dapat dilihat dari gambar dibawah ini:



Sumber: PT Nanda Mandiri Perkasa

Gambar 3.3 Gambar Peletakan Barang PT Nanda Mandiri Perkasa

Perusahaan menyadari bahwa hal tersebut dapat menjadi kendala bagi perusahaan, apabila tidak menerapkan/mengatur tata letak yang baik akan menimbulkan masalah seperti masalah dalam keselamatan kerja, rendahnya perputaran persediaan, sulit untuk melakukan pengecekan persediaan, peletakan barang secara acak dan lain-lain. Perusahaan juga menyadari bahwa penataan tata letak barang itu penting untuk keberlangsungan kegiatan pergudangan dan arus kelancaran kegiatan di perusahaan, untuk itu PT. Nanda Mandiri Perkasa mencoba melakukan ekspansi dengan membeli lagi tempat penyimpanan barang (gudang) agar lebih tertata rapih, namun masih dalam tahap penyelesaian pembangunan. Perusahaan juga sudah mencoba memikirkan *plan* atau strategi untuk tata letak ulang dan melakukan perencanaan tata letak yang baik namun belum bisa terealisasi secara optimal. Namun, seiring berjalannya waktu perusahaan menyadari bahwa kekurangan dari letak kantor yang berbeda dan tidak adanya manajer yang mengawasi mengakibatkan terjadi kendala dan kerugian pada perusahaan. Oleh karena itu, petinggi perusahaan menggabungkan dua kantor tersebut di Ruko De Mansion Alam-Sutera, Tangerang hingga saat ini.

3.1.2 Visi dan Misi Perusahaan

Dalam menjalankan usaha bisnis penting bagi sebuah perusahaan untuk memiliki visi dan misi agar perusahaan tersebut memiliki tujuan yang jelas dan mengetahui kemana arah perusahaan. Visi PT Nanda Mandiri Perkasa *building companies that have integrity, loyalty and professional* yang memiliki arti menjadikan perusahaan yang memiliki integritas yang tinggi, loyal, dan profesional dalam menjalankan usaha bisnisnya.

Misi yang dijalankan oleh PT Nanda Mandiri Perkasa adalah membangun sumber daya manusia dari segi kualitas maupun integritas agar memiliki karakter yang kuat baik dalam tindakan atau perbuatan seperti kedisiplinan, kejujuran dalam menerapkan nilai-nilai yang ada dalam perusahaan. Tidak hanya membangun sumber daya manusia, tetapi bagaimana perusahaan memastikan kenyamanan dalam melayani dan memenuhi keinginan konsumen.

3.1.3 Nilai-Nilai Perusahaan

Dalam menjalankan visi dan misi perusahaan, perusahaan juga menanamkan nilai-nilai pada perusahaan. Nilai-nilai ini ditanamkan di dalam perusahaan adalah kekeluargaan dan kebersamaan. Kekeluargaan yang dimaksud seperti tidak adanya gap antara atasan dan bawahan, menganggap bahwa perusahaan tempat karyawan bekerja adalah perusahaan kita sendiri, sehingga yang diharapkan dapat mewujudkan suasana tempat kerja yang nyaman, melatih karyawan dalam meningkatkan efisiensi kerja dan karyawan loyal terhadap perusahaan.

3.1.4 Produk yang Di Tawarkan

Produk yang ditawarkan PT Nanda Mandiri Perkasa dibagi dalam dua kategori besar yaitu *wire product & multi product*. *Wire Product* merupakan produk utama yang dijual oleh perusahaan, tidak hanya menjual tetapi perusahaan juga dapat menampung, mengembangkan produk, memasarkan serta mendistribusikan produk hingga ke tangan konsumen. Sedangkan *multi product* merupakan produk tambahan atau produk pendukung untuk memenuhi keinginan

dan kebutuhan yang diminta oleh konsumen. Berikut produk yang ditawarkan oleh perusahaan:



Sumber: Penulis

Gambar 3.4 Klasifikasi Produk PT Nanda Mandiri Perkasa

3.1.5 Cara Mendistribusikan Produk

Dalam menjalankan usaha bisnis PT Nanda Mandiri Perkasa sudah menjangkau hingga keluar pulau seperti Sumatera, Kalimantan, Sulawesi, untuk mendistribusikan produk-produknya PT Nanda Mandiri Perkasa menggunakan sistem jasa pengiriman barang. Terdapat 3 pilihan untuk pengiriman produk ke tangan konsumen, yaitu:

1. Darat:

Perusahaan menyediakan angkutan pribadi untuk pengiriman dalam kota. Perusahaan juga bekerja sama dengan pengiriman seperti: Ekspedisi Duta Cargo, Duta Sarana Sejati, dan lain-lain.

2. Laut:

Perusahaan bekerja sama menggunakan jasa pengiriman seperti: Ekspedisi Duta Cargo dan CV Jaya Abadi.

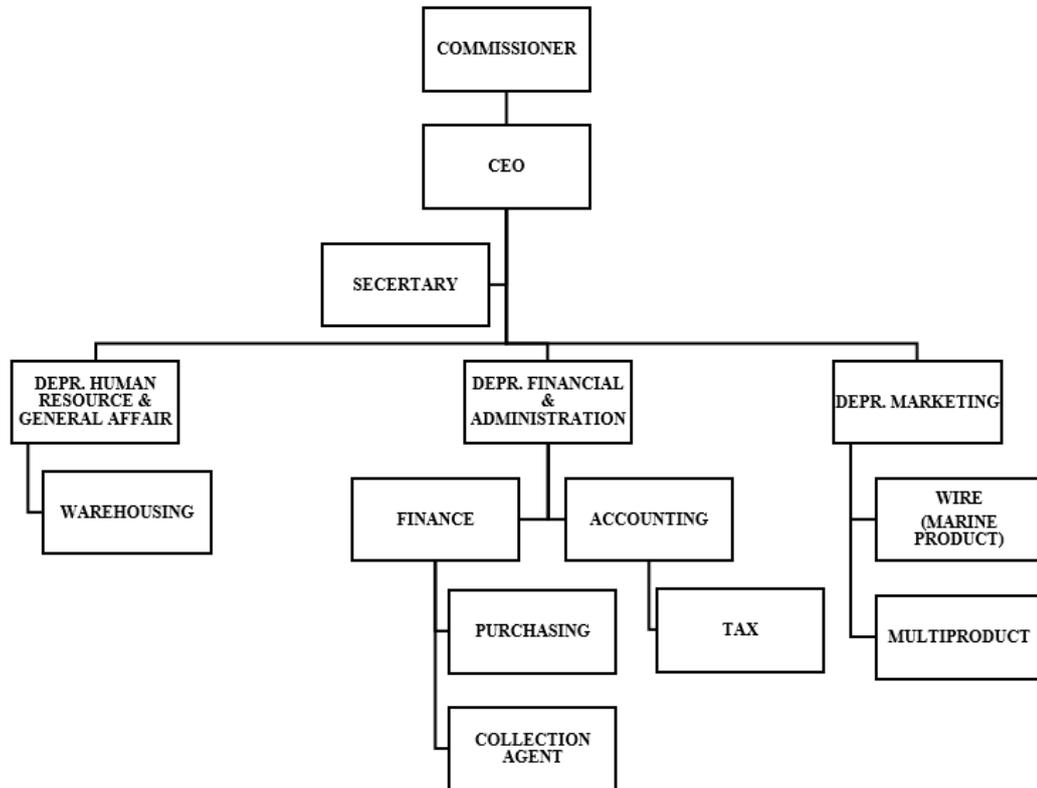
3. Udara:

Perusahaan biasanya menggunakan jasa pengiriman seperti: Pesawat Nusantara Express Mandiri, dan CV Jaya Abadi.

PT. Nanda Mandiri juga sangat mementingkan pendistribusian, dalam memuaskan keinginan konsumennya dan keunggulan dari perusahaan dibandingkan dengan kompetitornya yaitu perusahaan mementingkan dan mengedepankan pendistribusian yang cepat dan *service* yang cepat karena perusahaan ini tidak melewati proses yang terlalu panjang.

UMMN

3.1.6 Struktur Organisasi



Sumber: PT. Nanda Mandiri Perkasa

Gambar 3.5 Struktur Organisasi PT. Nanda Mandiri Perkasa

Pada PT Nanda Mandiri Perkasa terdapat 3 departemen yang dikepalai oleh satu orang komisaris dan satu orang direktur. Departemen yang dimaksud antara lain adalah departemen personalia & umum, administrasi & keuangan, dan marketing. Berikut data secara umum struktur organisasi perusahaan:

1. Bapak Robert Kartono, selaku Komisaris PT Nanda Mandiri Perkasa & UD. Wire Mandiri merangkap sebagai Kepala Bagian Marketing.
2. Ibu Wiwi Maria, selaku Direktur PT Nanda Mandiri Perkasa.
3. Ibu Marti, selaku Kepala bagian Keuangan.

4. Bapak Roni, selaku Kepala bagian Akutansi & Pajak.
5. Ibu Dede Sherly, sebagai Kepala bagian *Purchasing* dan merangkap sebagai Admin.
6. Bapak Topik, bertanggung jawab pada bagian penagihan.
7. Bapak Asen, selaku Kepala bagian Gudang yang bertanggung jawab mengawasi gudang.

3.2 Sumber Data

Berdasarkan sumbernya, data penelitian dapat dikelompokkan dalam dua jenis data, yaitu data primer dan data sekunder.

1. Data Primer:

Data primer merupakan data yang dikumpulkan oleh peneliti secara langsung dari sumber datanya. Teknik yang digunakan oleh peneliti untuk mengumpulkan data primer adalah dengan melakukan observasi lapangan dan wawancara dengan pihak/karyawan yang berada di gudang dan karyawan yang berada di kantor PT Nanda Mandiri Perkasa.

2. Data Sekunder:

Data sekunder merupakan data yang diperoleh secara tidak langsung dari berbagai sumber yang telah ada. Data sekunder yang dikumpulkan oleh peneliti mencakup berbagai sumber seperti *textbook*, artikel, jurnal internasional, laporan dan lain-lain.

3.3 Teknik Pengumpulan Data

Teknik Pengumpulan data yang dilakukan dalam penelitian ini adalah mengumpulkan data-data terkait objek penelitian sebagai berikut:

1. Observasi:

Peneliti melakukan pengamatan dan peninjauan secara langsung di gudang PT Nanda Mandiri Perkasa dengan tujuan untuk meneliti dan mendapatkan data-data yang berhubungan dengan penelitian.

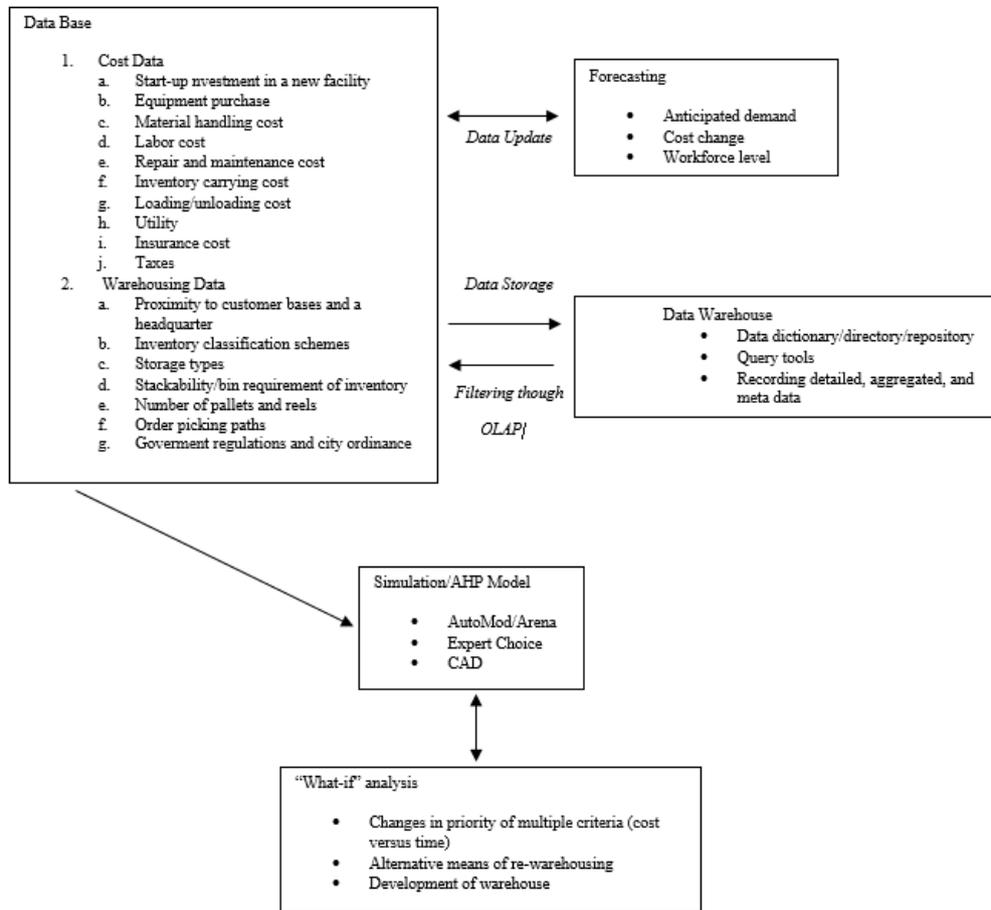
2. Wawancara:

Peneliti melakukan tanya jawab secara langsung kepada pihak/karyawan gudang dan karyawannya terkait kegiatan pergudangan. Penulis juga melakukan wawancara terhadap pihak manajemen kantor agar dapat memperoleh informasi yang dibutuhkan dalam penelitian ini.

3. Studi Pustaka:

Peneliti melakukan studi pustaka dengan mempelajari teori-teori pendukung yang berhubungan dengan tata letak pergudangan serta mengumpulkan informasi berhubungan dengan masalah yang diteliti melalui sumber data yang relevan. Sumber data tersebut diperoleh dari berbagai literatur diperoleh dari berbagai sumber seperti buku, jurnal, artikel dan lain-lain.

3.4 Kerangka Penelitian Orisinal

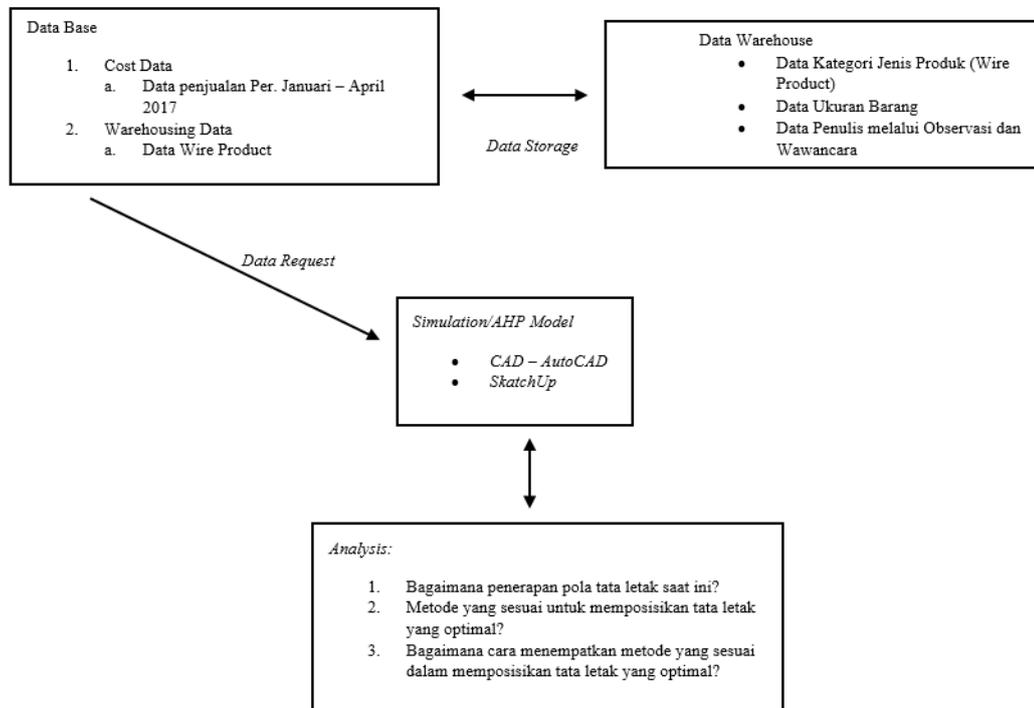


Sumber: Hokey Min, 2009

Gambar 3.6 Kerangka Penelitian

Dari model penelitian diatas, penulis melakukan modifikasi model penelitian karena keterbatasan waktu, data dan kemampuan. Untuk itu penulis membuat replikasi model penelitian dengan data yang dikumpulkan dari perusahaan.

3.5 Replikasi Kerangka Penelitian



Sumber: Diolah oleh Penulis

Gambar 3.7 Replikasi Kerangka Penelitian

Dalam penelitian ini penulis replikasi kerangka penelitian berdasarkan jurnal Hokey Min (2009). Penulis memperoleh data penjualan periode Januari – April 2017 dari PT. Nanda Mandiri Perkasa. Penulis mengolah data penjualan dari total 20 jenis produk dalam kategori besar menjadi 6 jenis produk kategori besar yang memiliki penjualan tertinggi selama 4 bulan terakhir (Per. Jan-Apr 2017). Produk tersebut adalah *Wire Product* yang dibagi lagi menjadi 6 kategori besar, yaitu:

- *Wire Rope*
- *Polypropylene Rope*
- *Wire Rope Accesories*
 - *Shackle*
 - *Wire Clip*
 - *Tuurnbuckle*
 - *Thimble*
 - *Masterlink*
 - *Eyehook*
 - *Socket*
 - *Load Binder*
 - *Eyebolt*
- *Galvanized Chain*
- *Stainless Chain*
- *Webbing Sling*

Namun, terdapat perbedaan dalam pengumpulan *data base*. Dalam perusahaan NMP penulis menggunakan *cost data* berupa data penjualan selama periode Januari – April 2017, untuk *warehousing data* penulis menggunakan data *wire product*. Pada *data warehouse* penulis mengumpulkan data jenis kategori produk serta ukuran barang melalui wawancara dan observasi langsung.

3.7 Teknik Analisa Data

Analisa data yang dilakukan oleh penulis menggunakan metode kualitatif dengan menggunakan analisa sesuai dengan tata letak saat ini terdapat banyak masalah yang di timbulkan. Dari yang penulis lihat terdapat hanya satu pintu untuk keluar – masuk, memiliki tiga mobil besar untuk pengiriman barang dan satu mobil yang lebih kecil juga untuk pengiriman barang, di dalam gudang terdapat satu ruangan kantor untuk penerimaan dan pengecekan dokumen. Di dalam gudang tersebut terdapat rak namun barangnya belum tertata rapi. Para pekerja yang melakukan penambahan barang, pemotongan dan kegiatan lainnya bekerja di tempat yang bisa dikatakan “seadanya”. Dari analisa penulis berdasarkan observasi langsung dan wawancara terhadap karyawan gudang maupun kantor masih terdapat banyak masalah yang dihadapi yang disebabkan oleh tata letak yang masih belum optimal. Masalah-masalah tersebut menimbulkan kerugian antara lain:

1. Tidak teraturnya arus/alur proses kegiatan pergudangan.
2. Memperlambat waktu dan proses kegiatan.
3. Stok barang yang tidak teratur akibat peletakan barang secara acak.
4. Tidak bisa memperkirakan jumlah barang yang akan di *restock*.
5. Rendahnya tingkat keselamatan kerja.
6. Tidak memiliki ruangan yang cukup.

Dari masalah-masalah diatas penulis akan melakukan penataan tata letak ulang dengan menambahkan fasilitas dan penataan yang lebih terstruktur. Dalam melakukan penataan ulang ini, penulis membuat bersadarkan *text book, journal*

international, wawancara, dan observasi langsung. Pada penataan tata letak gudang yang baru penulis akan membuat penempatan barang berdasarkan 6 jenis kategori barang dengan tipe dan ukurannya. Penulis menggunakan aplikasi *software AutoCAD* untuk mendukung pembuatan tata letak pergudangan agar lebih rapi, spesifik dan akurat, dan dapat memprediksi banyaknya barang yang dapat di stok.

Dalam membuat penataan tata letak baru yang menggunakan aplikasi *software* tersebut membutuhkan perhitungan untuk menentukan seberapa besar persentase ruangan yang dibutuhkan dari ke enam produk.

1. Rasio Alokasi Gudang

Untuk menghitung seberapa besar alokasi gudang yang dibutuhkan pada setiap kategori produk berdasarkan penjualannya.

$$\text{Rasio Alokasi Gudang} = \frac{\text{Sales}}{\text{Total Sales}} \times 100\%$$

2. Rasio Alokasi Penyimpanan

Untuk menghitung seberapa besar alokasi penyimpanan yang dibutuhkan pada setiap kategori produk.

$$\text{Rasio Alokasi Penyimpanan} = \frac{\text{Luas Bangunan}}{\text{Total Luas Bangunan}} \times 100\%$$

Penulis tidak menggunakan perhitungan berdasarkan persentase rasio alokasi gudang berdasarkan pembelian karena pembelian barang sebagian besar dibeli dengan mata uang asing, sehingga harga beli bergantung pada naik turunnya kurs (tidak menentu). Oleh karena itu, penulis menggunakan laporan penjualan agar persentase penyimpanan stabil/tidak berubah.

