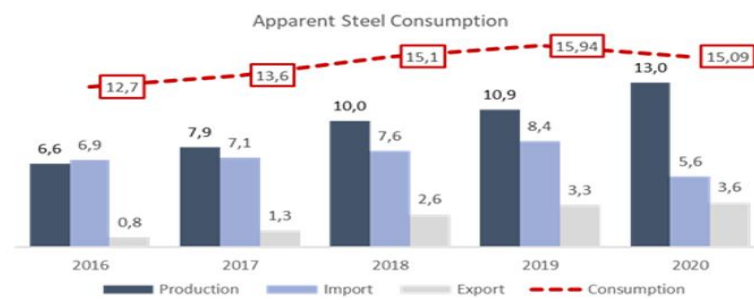


BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Dilansir dari laman *Indonesia Iron and Steel Industry Association* (IISIA), dapat dilihat dalam tabel di bawah ini yang menunjukkan adanya peningkatan dari tahun ke tahun secara keseluruhan mengenai konsumsi, produksi, impor, dan ekspor baja Tahun 2016-2020. Hanya saja pada tahun 2019 menuju 2020, terjadi penurunan pada konsumsi dan impor besi baja karena pandemi Covid 19 yang menyebabkan pembatasan aktivitas sehari-hari.



	2016	YoY %	2017	YoY %	2018	YoY %	2019	YoY %	2020	YoY %
Konsumsi	12.7	11.5	13.6	7.3	15.1	11	15.9	5.7	15.1	-5.3%
Produksi	6.6	6.7	7.9	19.5	10	27.3	10.9	8.8	13	19.6%
Impor	6.9	5.6	7.1	2.8	7.6	7.9	8.4	9.9	5.6	-33.0%
Ekspor	0.8	-40.1	1.3	70.4	2.6	89.9	3.3	30.3	3.6	6.5%

Unit: Juta Ton/Tahun

Gambar 1.1 Konsumsi, Produksi, Impor, dan Ekspor Baja Nasional Tahun 2016-2020

Sumber: IISIA (2021)

Diperkuat lagi oleh data yang dilansir dari laman *Bisnis.com*, kebutuhan besi baja dari tahun 2019 menuju tahun 2025 akan semakin meningkat. Dengan adanya peningkatan kebutuhan besi baja, akan semakin banyak infrastruktur yang dibangun. Hal ini memberikan dampak sangat positif bagi Indonesia yang dapat menambah pemasukan negara sehingga industri besi baja akan memiliki prospek yang baik ke depannya.



Gambar 1.2 Proyeksi Kebutuhan Baja Tahun 2019 – 2025

Sumber: Rini (2019)

Ketua Klaster Baja Lapis Aluminium Seng IISA, Henry Setiawan mengatakan bahwa kinerja industri besi dan baja tahun 2022 bisa tumbuh 10-20% seiring dengan meningkatnya permintaan domestik dan ekspor. Henry juga mengatakan dengan kondisi meredanya pandemi Covid 19, sejumlah proyek-proyek swasta dan proyek pemerintah sudah mulai kencang. Situasi ini diharapkan bisa mendorong industri baja Indonesia.

Dilansir dari Tribunnews.com, industri baja Indonesia memiliki 2 keunggulan jika dibandingkan dengan negara di Asia Tenggara lainnya. Pertama, struktur industri baja Indonesia yang sudah terintegrasi dari hulu sampai hilir. Sebagai gambaran, industri hulu baja adalah industri *iron making* yaitu mengolah bijih besi menjadi *iron*. Selanjutnya pembuatan *steel making* menjadi *slab* atau *billet* baja. Ada juga industri hilir baja adalah membuat *hot rolled coil* (HRC) atau *cold rolled coil* (CRC). Kedua, produksi baja Indonesia peringkat dua besar Asia Tenggara. Oleh karena itu, Irvan Kemal Hakim sebagai *Chairman Indonesia Iron and Steel Industry Association* (IISIA) berkesimpulan bahwa industri baja Indonesia punya peluang menguasai pasar Asia Tenggara. Dari beberapa penjelasan di atas, dapat disimpulkan bahwa industri baja di Indonesia memiliki prospek yang sangat baik dalam jangka panjang.

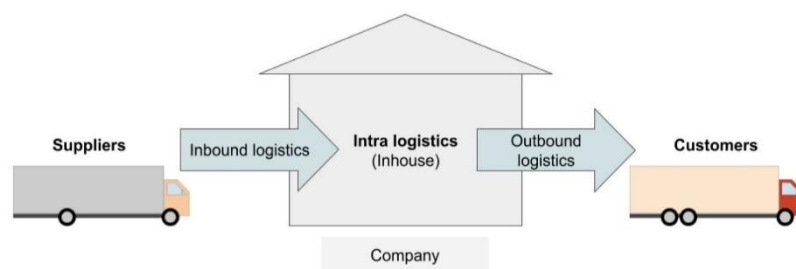
Gunyung Lee, Masanobu Kosuga, dan Yoshiyuki Nagasaka (2017) menyebutkan *Business Process Management* mengarah pada kontrol dan manajemen transaksi antara perusahaan baik di dalam maupun di luar

perusahaan dengan melihat alur transaksi sebagai proses, pembagian informasi dan sumber daya di antara mereka, dan menggabungkan dan memperbaiki transaksi mereka. Proses bisnis (*business process*) harus dievaluasi karena memuat tugas yang dilakukan di dalam bisnis untuk menemukan pemecahan masalah. Setiap perusahaan memiliki proses bisnis yang berbeda-beda yang sesuai dengan jenis usahanya. Proses bisnis haruslah dikelola dengan manajemen yang baik agar perencanaan dan eksekusi yang dilakukan sesuai dengan tujuan perusahaan. Proses bisnis yang dikelola dengan baik akan memberikan *output* yaitu meningkatkan efisiensi dan efektivitas dari kinerja proses bisnis itu sendiri.

Untuk memberikan produk dengan harga terjangkau, berkualitas, cepat, dan tepat diperlukannya juga konsep yang bernama Manajemen Rantai Pasok (*Supply Chain Management*). Di dalam *supply chain*, terdapat perpindahan arus barang, informasi, dan uang dari perusahaan yang bekerja sama dengan *supplier* untuk mengirimkan barang atau jasa kepada pelanggan akhir. Hal ini menyebabkan berubahnya paradigma persaingan bisnis dari *single competition* menjadi *network competition*. Oleh karena itu, perusahaan melibatkan peran antar divisi terkait tugas, sumber daya, dan pihak yang terlibat dalam proses. Dengan kata lain, persaingan bisnis sekarang bukanlah hanya persaingan antar perusahaan lain saja, melainkan persaingan antar *supply chain* perusahaan lain.

Guritno dan Harsasi (2014) dalam Manajemen Rantai Pasokan menyebutkan bahwa terdapat 3 aliran yang dikelola oleh perusahaan. Pertama, aliran produk yang dimulai dari barang yang dikirim supplier ke pengecer (*retail*) dan konsumen akhir. Pada tahapan aliran produk, jika terdapat produk yang tidak sesuai dengan permintaan, maka retur barang dapat dilakukan. Kedua, aliran uang seperti *invoice*, termin pembayaran kredit, cek, giro, dan masih banyak lagi. Ketiga, aliran informasi seperti order barang, jadwal pengiriman, status pengiriman, data penjualan, data pelanggan, data *supplier*, kapasitas, *quotation*, dan masih banyak lagi.

Dalam Manajemen Rantai Pasok, terdapat istilah yang bernama *Inbound Logistics* dan *Outbound Logistics*. Nickels, William G., McHugh, James M., McHugh, Susan M. (2016) dalam bukunya *Understanding Business* mengatakan bahwa *Inbound Logistics* adalah proses perpindahan, barang, jasa, dan informasi dari *supplier* menuju perusahaan dan *Outbound Logistics* adalah proses perpindahan barang, jasa, dan informasi dari perusahaan menuju pelanggan akhir.



Gambar 1.3 Rantai Pasok
Sumber: Nickels (2016)

TB Guna Bangunan Jaya adalah toko bahan bangunan yang berbentuk eceran (*retail*) yang berdiri sejak 2000. TB Guna Bangunan Jaya memiliki jangkauan *customer* yang banyak karena produk yang dijual lengkap dan harga yang diberikan kompetitif dibandingkan kompetitor. Semua transaksi yang terjadi di TB Guna Bangunan Jaya masih dikelola secara manual. Melihat data-data yang telah dicantumkan, penulis memilih TB Guna Bangunan Jaya sebagai tempat praktik kerja magang karena beberapa pertimbangan. Pertama, industri bisnis besi baja memiliki prospek yang baik karena permintaan kebutuhan besi baja terus meningkat. Kedua, penulis ingin mengetahui lebih dalam bagaimana alur kerja proses bisnis di TB Guna Bangunan Jaya. Ketiga, penulis juga ingin melihat apakah TB Guna Bangunan memiliki proses bisnis dalam rantai pasok yang baik sehingga dapat memberikan output secara maksimal. Keempat, penulis memiliki ketertarikan dengan bisnis besi baja dan bahan bangunan sehingga penulis dapat belajar dari TB Guna Bangunan Jaya mengenai bagaimana cara membangun sebuah perusahaan dengan jangkauan *customer* yang banyak.

1.2 Maksud dan Tujuan Kerja Magang

Penulis melakukan praktek kerja magang dimaksudkan untuk memenuhi kewajiban akademik yang setara dengan 20 SKS dan praktek kerja magang ini merupakan aktivitas wajib yang harus dipenuhi oleh mahasiswa UMN sebagai syarat penentu kelulusan ketika memasuki tingkat akhir perkuliahan. Selain itu, penulis berharap dapat berkontribusi banyak kepada TB Guna Bangunan Jaya dalam mengerjakan tugas-tugas yang diberikan.

Tujuan dari praktek kerja magang yang dilakukan penulis adalah untuk menerapkan ilmu-ilmu yang diperoleh penulis khususnya dalam peminatan *operation* selama perkuliahan. Selain itu, tujuan lain praktik kerja magang ini adalah agar mengetahui situasi dan gambaran dunia kerja khususnya dalam industri bahan bangunan sehingga penulis mempunyai bekal yang cukup ketika memasuki pekerjaan.

1.3 Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang

1.3.1 Waktu Kerja Magang

Periode kerja magang yang dilakukan penulis dimulai dari bulan Januari 2022 sampai dengan bulan Juni 2022 yang dimulai per tanggal 10 Januari sampai dengan 10 Juni 2022 dengan hari kerja selama 7 hari per minggunya.

Berikut merupakan data pelaksanaan kerja magang yang dilakukan penulis:

- 1) Nama Perusahaan : TB Guna Bangunan Jaya
- 2) Bidang Usaha : Eceran Bahan Bangunan
- 3) Waktu Pelaksanaan : 10 Januari 2022 – 10 Juni 2022
- 4) Waktu Kerja : Senin-Jumat (08.00-18.00), Sabtu (08.00-19.00), Minggu (08.00-14.00)
- 5) Posisi Magang : Staff Operasional
- 6) Alamat Perusahaan : Jalan Raden Patah No 1, Ciledug

1.3.2 Prosedur Kerja Magang

Prosedur pelaksanaan kerja magang yang berlaku di TB Guna Bangunan Jaya adalah sebagai berikut:

1. Mahasiswa mendatangi langsung ke TB Guna Bangunan Jaya dan menemui pemilik untuk membicarakan terkait program kerja magang.
2. Pemilik meminta untuk membawa CV dan surat keterangan magang dari universitas.
3. Mahasiswa membawa CV dan membawa surat keterangan magang ke TB Guna Bangunan Jaya.
4. Pemilik langsung mewawancarai langsung mahasiswa karena bentuk usaha dari TB Guna Bangunan Jaya adalah perorangan.
5. Setelah diterima, pemilik akan memberikan *Job Description* kepada mahasiswa terkait program kerja magang.
6. Mahasiswa melakukan pengisian *form* KM-01 dan menunggu konfirmasi prodi.
7. Setelah mendapat konfirmasi dari prodi, mahasiswa melakukan pengisian *form* KM-02 terkait biodata supervisor.
8. Setelah selesai mengisi *form* KM-02 dan mendapatkan konfirmasi dari supervisor, mahasiswa mengisi *form* KM-03 yang berisi *daily task*.
9. Program kerja magang sudah dapat dilakukan.
10. Selama program kerja magang berlangsung, mahasiswa akan menyusun laporan kerja magang.
11. Sidang kerja magang.