

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang**

Pengendalian persediaan merupakan salah satu yang sangat penting bagi sebuah perusahaan, karena tanpa pengendalian persediaan yang tepat perusahaan akan mengalami masalah didalam memenuhi kebutuhan konsumen baik dalam bentuk barang maupun jasa yang dihasilkan oleh perusahaan tersebut. Sebuah perusahaan harus bijak di dalam menentukan jumlah persediaan barang yang akan di pakai dalam proses produksi, karena tanpa adanya manajemen yang tepat perusahaan akan mengalami kerugian akibat biaya-biaya yang semestinya tidak dikeluarkan oleh perusahaan seperti biaya operasional pabrik, biaya gedung, biaya kehilangan serta biaya kerusakan barang akibat terlalu lama disimpan. Untuk mengatasi hal tersebut perusahaan perlu membuat perencanaan yang optimal baik perencanaan produksi maupun permintaan. Perencanaan permintaan secara umum lebih dikenal dengan peramalan. Menurut (Sumayang,2003) Peramalan merupakan perhitungan yang objektif dan dengan menggunakan data-data masa lalu, untuk menentukan sesuatu dimasa yang akan datang. Peramalan yang penting dilakukan dalam perusahaan yaitu permintaan produk dari konsumen. Dengan mengetahui peramalan permintaan produk, maka dapat membantu perusahaan dalam menentukan jumlah produk yang seharusnya diproduksi.

Menurut undang-undang No.36 Tahun 2009, kesehatan adalah keadaan sehat, baik secara fisik, mental, spiritual maupun sosial yang memungkinkan setiap orang untuk hidup produktif secara sosial dan ekonomis. Dalam rangka mewujudkan derajat kesehatan masyarakat yang setinggi-tingginya maka perlu dilakukan suatu upaya kesehatan. Pelaksanaan upaya kesehatan dapat dilakukan dalam bentuk pencegahan penyakit, peningkatan kesehatan, pengobatan penyakit dan pemulihan kesehatan dan atau masyarakat.

Berdasarkan Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 51 Tahun 2009 tentang pekerjaan kefarmasian adalah pembuatan termasuk pengendalian mutu sediaan farmasi, pengamanan, pengadaan, penyimpanan dan

pendistribusian atau penyaluran obat, pengelolaan obat, pelayanan obat atas resep dokter, pelayanan informasi obat, serta pengembangan obat, bahan obat dan obat tradisional.

Obat adalah kebutuhan primer dari manusia, oleh karena itu obat yang beredar perlu dijamin kualitasnya agar tetap sesuai dengan desain pada saat digunakan oleh pasien. Begitu pentingnya obat dalam hidup manusia sehingga dalam pembuatannya obat harus memenuhi kriteria : *efficacy*, *safety* dan *quality*. Kriteria tersebut harus terpenuhi mulai dari pembuatan, pendistribusian hingga penyebaran obat ke tangan konsumen harus diperhatikan kualitas obat tersebut tetap terjaga sampai pada akhirnya obat tersebut dikonsumsi oleh pasien.

PT. SAN PRIMA SEJATI (SPS) Sidoarjo merupakan kantor cabang dari perusahaan yang berpusat di Jakarta. PT. SPS didirikan oleh Bapak Bing Sejati pada 1 April 1998, yang memulai bisnisnya sebagai importir suplemen makanan Jerman, San Helios. Karena kemajuan bisnisnya tahun 1999 PT. SPS melangkah maju untuk menjadi sub distributor farmasi atau secara umum di kenal sebagai Pedagang Besar Farmasi (PBF).

Menurut Peraturan Menteri Kesehatan Republik Indonesia No.1148/MENKES/PER/VI/2011 pedagang besar farmasi (PBF) adalah perusahaan berbentuk badan hukum yang memiliki izin untuk pengadaan, penyimpanan, penyaluran perbekalan farmasi dalam jumlah besar sesuai ketentuan peraturan perundang-undangan. PBF bertugas untuk menyalurkan obat kepada PBF lain, apotek, puskesmas hingga rumah sakit. Setiap PBF harus memiliki apoteker penanggung jawab yang bertanggungjawab terhadap pelaksanaan ketentuan pengadaan, penyimpanan dan penyaluran obat dan atau bahan obat kepada pasien harus terdokumentasi dan memenuhi prinsip-prinsip dari Cara Distribusi Obat yang Baik (CDOB).

Pengendalian produk sebagai persediaan dilakukan oleh bagian Gudang. Bagian ini bertanggung jawab atas pengadaan dan pengendalian persediaan untuk menunjang kegiatan penjualan. Aktivitas di bagian ini salah satunya adalah menyiapkan barang yang di pesan berdasarkan surat pemesanan barang (SP) dari kostomer maupun tim sales kemudian di input berupa faktur yang di

cetak serta memberikan data *up date* stok barang yang ada di gudang kepada Aptoteker penanggung jawab. Pemesanan kembali produk yang dibutuhkan dilakukan berdasarkan data sisa stok barang yang terdapat di gudang dan permintaan dari divisi pemasaran. Semua produk yang dipesan dari PT. SPS cabang Sidoarjo semua dikirim dari PT. SPS pusat di Jakarta.

Pemesanan barang dilakukan setiap 1 minggu sekali dengan *lead time* 1 hari dan setiap hari Rabu barang yang di pesan selalu datang, pengiriman menggunakan jalur kereta api sehingga barang yang dipesan bisa segera datang. Namun dikarenakan manajemen PT.SPS cabang Sidoarjo belum menetapkan jumlah *Safety Stock*, banyak kasus yang terjadi seperti stok barang yang berlebih, permintaan banyak namun stok barang kosong. Sehingga timbul beban biaya yang diperlukan dari biaya penyimpanan barang di gudang serta memperbesar resiko kemungkinan barang rusak maupun hilang, dan pelanggan yang kecewa karena barang yang dipesan ternyata kosong dan besar kemungkinan pelanggan akan berpindah ke kompetitor yg lain. Dan juga peneliti akan menganalisa sistem pendistribusian PT. SPS berdasarkan metode DRP (*Distribution Requirements Planning*) untuk mengoptimalkan pendistribusian produk.

Untuk itu berdasarkan data historis perusahaan yang ada seperti, data *shortage* (kekurangan stok) dan *overstock* (kelebihan stok) yang paling sering terjadi adalah DA087 *Super Tetra Soft Capsul* dan NB024 *Cataflam 50mg* kondisi ini terjadi karena fluktuasi perubahan *demand* yang cukup besar, tidak disertai adanya metode yang dapat mengantisipasi perubahan yang terjadi dengan memperhatikan kemungkinan pola *demand* yang terbentuk pada periode sebelumnya.

Metode peramalan yang digunakan disesuaikan dengan kebutuhan dan jenis peramalan yang akan dilakukan. Berdasarkan pada permasalahan yang telah dijelaskan sebelumnya, maka pada penelitian ini peramalan permintaan produk di PT. San Prima Sejati cabang Sidoarjo dilakukan dengan menggunakan metode *Exponential Smoothing*. Metode *Exponential Smoothing* adalah metode yang mengulang perhitungan secara terus menerus menggunakan data terbaru. Beberapa penelitian telah menggunakan metode

*exponential smoothing* untuk meramalkan permintaan seperti penelitian yang dilakukan oleh (Fauzan,2018) pada studi kasus PT. Perkebunan Nusantara V Sei Pagar hasil penelitian menunjukkan bahwa, berdasarkan hasil pengolahan data menggunakan metode *eksponential smoothing* ini diperoleh, nilai *alpha* yang digunakan adalah 0,8 dengan nilai MAD sebesar 174.194.3, MSE sebesar 39599610000, MAPE sebesar 0,4, dan standar *error* sebesar 219.999. Pengujian hasil peramalan pada *tracking signal* menunjukkan data hasil ramalan yang dilakukan menunjukkan nilai dibawah angka  $\pm 4$  (yang berarti metode ini layak untuk digunakan).

Peramalan dikatakan baik apabila hasil ramalan memiliki nilai *error* yang kecil dibawah angka  $\pm 4$  sehingga memungkinkan data peramalan yang dilakukan akan mendekati hasil permintaan yang sebenarnya. Nasution (2008) dalam penelitian peramalan permintaan inti sawit menyatakan bahwa Salah satu cara mengevaluasi teknik peramalan adalah menggunakan ukuran tentang tingkat perbedaan antara hasil peramalan dengan permintaan yang sebenarnya terjadi. Ada tiga ukuran yang biasa digunakan, yaitu (Yuniastari, 2014): Rata-rata Deviasi Mutlak (*Mean Absolute Deviation = MAD*), Rata-rata Kuadrat Kesalahan (*Mean Square Error = MSE*), Rata-rata Persentase Kesalahan Absolut (*Mean Absolute Percentage Error = MAPE*).

Untuk itu dalam penelitian ini peneliti akan menggunakan metode *Trend Linier* dan *Exponential Smoothing* untuk studi kasus di PT. San Prima Sejati cabang Sidoarjo guna untuk meramalkan persediaan produk obat non-generik berdasarkan data perusahaan tahun 2019 dan juga peneliti akan menganalisa sistem pendistribusian menggunakan metode *DRP (Distribution Requirements Planning)* untuk mengoptimisasikan aktivitas distribusi.

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan uraian pada latar belakang, maka dapat dirumuskan permasalahan yang akan dibahas dalam penelitian ini adalah :

1. Bagaimana mengetahui jumlah stok dan permintaan obat non-generik di PT. San Prima Sejati ?
2. Bagaimana meramalkan permintaan dan penjadwalan distribusi obat non-generik di PT. San Prima Sejati ?

## **C. Tujuan dan Manfaat Penelitian**

Adapun tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah :

1. Mengetahui jumlah barang yang dipesan pada setiap periode persediaan
2. Mengetahui hasil peramalan permintaan stok dan analisa pendistribusian obat non-generik pada PT. San Prima Sejati

Adapun manfaat yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah :

1. Bagi Perusahaan
  - A. Dapat memperoleh informasi atas peramalan persediaan dan penjadwalan distribusi untuk penjualan dan perbaikan metode pengendalian persediaan dengan kebijakan pengendalian persediaan perusahaan
  - B. Membantu *inventory control* mengurangi persediaan produk yang melebihi batas maksimal (*overstock*) dan mengurangi pesanan produk yang tidak terpenuhi (*shortage*)
2. Bagi Penulis

Agar dapat memperluas wawasan, pengetahuan, pengalaman serta dapat menerapkan metode yang digunakan dan ilmu yang telah didapatkan di perguruan tinggi dalam bekerja

#### **D. Pembatasan Masalah**

Pembatasan masalah dalam penelitian ini meliputi :

1. Produk yang dibahas adalah
  - DA087 *Super Tetra Soft Capsul*
  - NB024 *Cataflam 50mg*

Alasannya berdasarkan saran dari apoteker penanggung jawab, dan juga produk tersebut masuk dalam kategori produk yang paling laku.

2. *Demand* yang digunakan dalam penelitian ini adalah permintaan tahun 2019
3. Data permintaan yang diperoleh berdasarkan permintaan dari kantor cabang Sidoarjo ke kantor pusat Jakarta
4. Penelitian ini dilakukan di PT. San Prima Sejati cabang Sidoarjo yang beralamatkan di jalan Rajawali No.31 Sidoarjo