

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Di era globalisasi perusahaan sebagai organisasi mempunyai peranan yang besar dalam menunjang pembangunan. Agar dapat berperan dalam pembangunan maka diperlukan suatu manajemen yang baik dan efektif, dan juga agar dapat mengelola faktor-faktor produksi sedemikian untuk mencapai tujuan. Untuk mencapai tujuan perusahaan tersebut tidak hanya ditentukan oleh sumber daya manusia, teknologi yang digunakan, ataupun sarana dan prasarana yang ada dalam perusahaan tersebut, akan tetapi ada hal yang penting dalam proses untuk mencapai tujuan perusahaan yaitu besarnya dana yang dimiliki oleh perusahaan. Salah satu tantangan bagi perusahaan dalam menciptakan keunggulan - keunggulan itu adalah bagaimana perusahaan melalui manajemennya mampu memanfaatkan faktor – faktor produksi yang dimilikinya secara efektif dan efisien serta mampu menyesuaikan diri terhadap perubahan yang terjadi, karena perusahaan merupakan suatu sistem yang antara satu dengan yang lainnya saling berhubungan.

Suatu perusahaan dituntut untuk bisa menjalankan bisnisnya dengan terus menjadi lebih baik. Apalagi saat ini permintaan konsumen yang semakin tinggi akan kebutuhan hidupnya menjadikan sebuah problem tersendiri bagi perusahaan untuk dapat melakukan pendistribusian barang kepada distributor. Permintaan yang begitu tinggi dari pelanggan memaksa distributor agar selalu memiliki persediaan barang yang dibutuhkan oleh konsumen, sehingga distributor harus menjalin kerjasama yang baik dengan produsen. Produsen sendiri juga harus mempunyai sistem distribusi yang baik dengan distributor agar semakin optimal dalam mendistribusikan barang yang diproduksinya kepada distributor. Sistem distribusi yang baik akan menjadikan kunci sukses produsen dalam menjalin

kerjasama dengan distributor, sehingga secara tidak langsung akan meningkatkan pencapaian produktifitas perusahaan.

Saat ini peran distributor pemasaran diakui memberikan andil yang sangat besar bagi pemasaran produk perusahaan (distribusi). Hal ini terjadi karena tanpa distributor produsen tidak akan dapat bersaing dengan para kompetitor nya. Distributor juga dituntut untuk menyalurkan produk dengan cepat dan tepat guna mencegah kekosongan stok yang ada di konsumen atau pelanggan. Jika produk tersebut tiba ditempat dengan tepat waktu, tepat jumlah, dan tepat mutu konsumen akan merasa puas terhadap pelayanan distributor. Hal ini mengakibatkan manajemen distribusi dan pengendalian persediaan produk sangat penting dilakukan oleh manajemen perusahaan. Perancangan sistem distribusi yang dapat memberikan kepuasan kepada pelanggan dan dapat meminimalkan waktu serta biaya pengiriman perlu dilakukan.

CV. Mulya Jaya Abadi berada di Jl. Kali Rungkut No. 40 Surabaya yang memiliki *supplier* tunggal yaitu PT. Unilever Indonesia, Tbk. Perusahaan ini bergerak dibidang pemasaran dan distribusi barang. distribusi yang dilakukan perusahaan ini didasarkan atas permintaan para konsumen atau pelanggan yang tersebar didaerah Surabaya Selatan dan Timur. Perusahaan ini memiliki berbagai jenis produk sabun, deterjen, margarin, makanan berbasis susu, produk kosmetik, minuman berbasis teh dan jus buah. Portofolio perusahaan mencakup banyak merek yang dicintai dan terkenal di dunia, seperti Pepsodent, Pond's, Lux, Lifebuoy, Dove, Sunsilk, Clear, Rexona, Vaseline, Rinso, Molto, Sunlight, Wall's, Blue Band, Royco, Bango dan masih banyak lagi. CV. Mulya Jaya Abadi dihadapkan pada beberapa masalah sistem distribusi diantaranya pada penjadwalan pengiriman dan biaya distribusi. Perusahaan saat ini penjadwalan pengiriman produk belum terkoordinasi dengan baik, sehingga untuk semua permintaan produk menjadi kurang terkontrol mengakibatkan rawan terjadinya kelebihan dan kekurangan persediaan, dan biaya pengiriman produk ke konsumen dirasakan oleh pihak manajemen masih terlalu besar.

Penelitian ini menggunakan metode *Distribution Requirement Planning* Dan *Saving Matrik*. Melalui penerapan metode ini, CV. Mulya Jaya Abadi dapat merencanakan penjadwalan, menentukan rute pengiriman dan meminimasi biaya distribusi produk kemudian dijadikan sebagai pertimbangan suatu perusahaan untuk mengambil sebuah keputusan dalam pengembangan bisnis distribusi yang dijalani.

Berdasarkan jurnal yang dikutip dari Supriyadi, Kholil Mawardi dan Ahmad Nalhadi 2017 tentang ‘Minimasi Biaya Dalam Penentuan Rute Distribusi Produk Minuman Menggunakan Metode *Saving Matrik*’ menunjukkan bahwa dari analisa metode saving matrik terjadi penurunan jarak dan biaya distribusi. Berdasarkan uraian diatas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul “Analisis Penentuan Rute Dan Biaya Distribusi Produk Dengan Pendekatan *Distribution Requirement Planning* Dan *Saving Matrik* Di CV. Mulya Jaya Abadi Surabaya”.

1.2. Ruang Lingkup Dan Batasan Masalah

1.2.1 Ruang Lingkup

Berdasarkan latar belakang diatas, dalam perencanaan pendistribusian dan penentuan rute pengiriman produk unilever di CV. Mulya Jaya Abadi Surabaya harus melakukan analisis perencanaan dengan tahapan penilaian faktor internal dan eksternal, sehingga dari penelitian ini diharapkan bisa meminimasi biaya distribusi pada CV. Mulya Jaya Abadi Surabaya.

1.2.2 Batasan Masalah

Agar permasalahan tidak terlalu luas ruang lingkungnya, maka penulis membatasi masalah yang diteliti sebagai berikut:

- a. Produk yang digunakan untuk penelitian ini adalah Pepsodent, Lifebuoy, dan Rexona.
- b. Tidak membahas tentang keuangan perusahaan untuk menghindari kerahasiaan perusahaan.

1.3. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan diatas, maka dapat dirumuskan permasalahan dalam penelitian ini adalah:

- a. Bagaimana menentukan jadwal aktivitas distribusi di CV. Mulya Jaya Abadi Surabaya?
- b. Bagaimana menentukan rute pengiriman di CV. Mulya Jaya Abadi Surabaya?
- c. Menentukan persediaan produk pada gudang di CV. Mulya Jaya Abadi Surabaya?
- d. Bagaimana menghitung biaya distribusi perusahaan?

1.4. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1.4.1 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini sebagai berikut:

- a. Untuk menentukan jadwal aktivitas distribusi di CV. Mulya Jaya Abadi Surabaya
- b. Untuk menentukan rute pengiriman di CV. Mulya Jaya Abadi Surabaya
- c. Untuk menentukan persediaan produk pada gudang di CV. Mulya Jaya Abadi Surabaya
- d. Untuk menghitung biaya distribusi perusahaan

1.4.2 Manfaat Penelitian

Manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi Peneliti
 - a. Dapat mengaplikasikan teori yang sudah didapat dan mampu menerapkan kedalam suatu industri khususnya yang terkait tentang penjadwalan distribusi dan mengoptimalkan rute pengiriman untuk meminimasi biaya distribusi.
 - b. Dapat menambah pola pikir, kreatifitas, dan memberikan solusi atau pemecahan masalah dalam menghadapi suatu permasalahan yang dialami perusahaan.

2. Bagi Universitas

- a. Sebagai masukan untuk mengetahui pemahaman mahasiswa terhadap penulisan proposal dan menambah informasi tentang bagaimana cara melakukan penjadwalan distribusi dan mengoptimalkan rute pengiriman untuk meminimasi biaya distribusi.
- b. Sebagai referensi untuk penelitian lebih lanjut tentang penjadwalan distribusi dan mengoptimalkan rute pengiriman produk untuk meminimasi biaya distribusi.

3. Bagi Perusahaan

- a. Sebagai usulan pertimbangan bagi CV. Mulya Jaya Abadi Surabaya untuk melakukan penjadwalan distribusi dan mengoptimalkan rute pengiriman produk untuk meminimasi biaya distribusi.
- b. Untuk mengetahui sangat pentingnya dilakukan sebuah proses penjadwalan distribusi dan mengoptimalkan rute pengiriman guna meminimalisir biaya distribusi pada perusahaan.