

BAB I

PENDAHULUAN

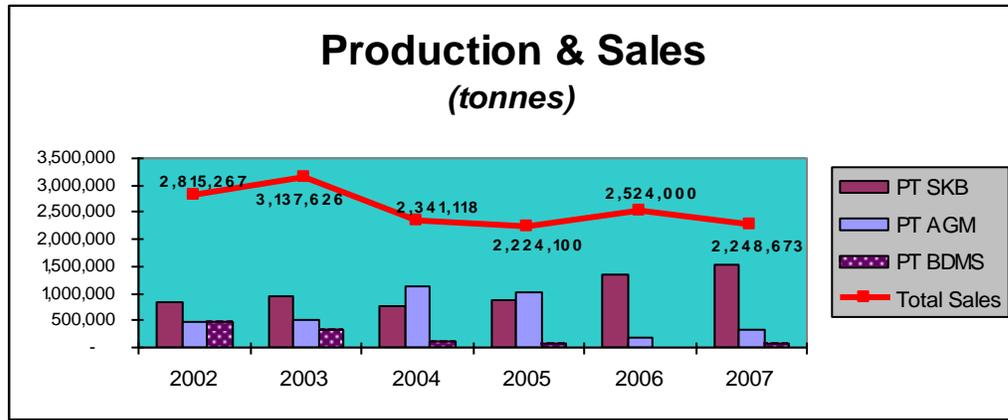
1.1. Latar Belakang

Industri manufaktur di Indonesia semakin berkembang dari tahun ke tahun, mengikuti tingginya kebutuhan masyarakat yang semakin meningkat, akan bahan-bahan yang mereka konsumsi. Untuk dapat terus meningkatkan kepuasan pelanggan dari kebutuhan barang yang dikonsumsi tersebut, perusahaan haruslah memiliki suatu system yang dapat mendukung proses aliran barang, baik dalam proses produksi maupun dalam proses pendistribusian barang. Salah satu system yang dapat digunakan dalam mengatasi masalah aliran barang ini adalah *Supply Chain Management (SCM)*. Dengan adanya SCM ini, maka aliran barang yang ada di perusahaan akan menjadi lebih efisien.

Salah satu perusahaan manufaktur yang telah mengimplementasikan system SCM ini adalah perusahaan pertambangan batubara. Batubara merupakan salah satu hasil bumi yang cukup potensial di Indonesia, sehingga bisnis batubara ini cukup menjanjikan dan banyak perusahaan yang bermunculan untuk menggeluti bisnis ini, baik sebagai perusahaan yang mengolah batubara, maupun sebagai perusahaan yang mendistribusikan batubara. Salah satu perusahaan tersebut adalah PT. Baramulti Sugih Sentosa (Baramulti).

PT. Baramulti ini memasok batubara dari beberapa *supplier* (anak perusahaan) yang tergabung dalam Baramulti Group (terdiri dari : PT. Sumber Kurnia Buana, PT. Antang Gunung Meratus, PT. Baradinamika Muda Sukses, dll), dan kesemua perusahaan yang tergabung dalam Baramulti Group ini merupakan perusahaan penambangan batubara swasta. Baramulti tidak memproduksi batubara, melainkan sebagai pemasok dan distributor yang menyalurkan batubara anak perusahaannya yang tersebut di atas. Batubara yang ada pada Baramulti diproduksi atau ditambang oleh *supplier*, kemudian didistribusikan kepada Baramulti. Setelah itu, batubara yang telah didistribusikan dijual oleh Baramulti kepada pelanggan eksternal, karena di Baramulti Group, hanya Baramulti dan PT. Sumber Kurnia Buana yang memiliki otoritas untuk menjual kepada pelanggan eksternal.

Dalam menjalankan bisnis batubara ini, perusahaan Baramulti ternyata menghadapi masalah penurunan tingkat penjualan pada saat tingkat produksi meningkat. Fenomena penurunan penjualan ini dapat dilihat pada grafik di bawah ini:



Gambar 1.1 Grafik Produksi dan Penjualan Baramulti 2002 – 2007

Sumber : Kantor Pusat baramulti Sugih Sentosa 2008

Dari grafik di atas, terlihat bahwa terjadi peningkatan produksi disetiap tahunnya, akan tetapi terjadi penurunan penjualan. Dengan melihat hal di atas, perusahaan mencoba untuk melakukan survey kepada pelanggannya. Setelah melakukan survey, perusahaan mendapatkan beberapa masalah yang dirasakan oleh pelanggan eksternal. Salah satunya, perusahaan menemukan masalah bahwa pelanggan eksternal merasakan adanya penurunan kualitas dari batubara senilai 10,8%. Untuk itu, perusahaan mulai mengevaluasi proses penyimpanan batubara, karena salah satu factor yang menentukan kualitas dari batubara pada Baramulti ini adalah rentan waktu penyimpanan pada *stock pile*. Setelah dilakukan evaluasi, ternyata proses penyimpanan pada *stock pile* tidak memiliki proses bisnis yang baik. Proses penyimpanan hanya berdasarkan kuantitas batubara yang masuk, dan tidak memperkirakan waktu yang dibutuhkan untuk penyimpanan batubara tersebut.

Adapun permasalahan lainnya yang dirasakan oleh pelanggan internal dari Baramulti, yaitu pada proses pengiriman. Pengiriman menjadi tidak tepat waktu dan jumlah batubara yang didapatkan oleh pelanggan ternyata tidak sama dengan jumlah batubara pada saat pengiriman dari *stock pile* menuju *port site*. Sehingga bagian pengiriman pada logistic harus melakukan beberapa kali proses pengiriman kepada pelanggan internal di *port site*.

Tidak hanya para pelanggan eksternal yang merasakan adanya masalah ini, namun perusahaan sendiri juga merasakan adanya ketidakaturan proses pada bagian logistic, terutama untuk proses penyimpanan batubara yang mempengaruhi kualitas dari produk batubara. Selain itu,

pelanggan internal dari perusahaan juga merasakan adanya masalah dalam proses pengiriman batubara, yaitu tidak sesuainya jumlah yang dipesan, dan tidak kurangnya ketepatan waktu pengiriman.

Adapun pemodelan proses bisnis logistik pada Barmulti saat ini yaitu mengacu pada proses bisnis tradisional, yang hanya melihat dari permintaan pelanggan tanpa memperhatikan rentan waktu yang dapat mempengaruhi kualitas produk. Dan untuk proses distribusi batubara sendiri, proses distribusi produk batubara tidak memiliki verifikasi yang tepat baik dari jumlah pengiriman maupun dari waktu pengirimannya.

Berdasarkan permasalahan-permasalahan diatas, yaitu kondisi proses bisnis logistik yang mempengaruhi kualitas layanan menjadi kurang baik kepada pelanggan, maka seharusnya Baramulti membuat suatu perubahan terhadap proses bisnis yang ada, atau suatu rekayasa ulang terhadap proses bisnis pada Baramulti. Dengan rekayasa ulang proses bisnis pada Baramulti, diharapkan dapat menunjang integrasi proses perusahaan baik internal maupun eksternal, dan juga dapat meningkatkan efisiensi dan efektifitas dari perusahaan, sehingga dapat berdampak baik terhadap kualitas penjualan batubara pada Baramulti.

1.2. Perumusan Masalah

Dapat dirumuskan beberapa masalah yang dapat diangkat melalui penelitian Tugas Akhir ini, yaitu:

1. Bagaimanakah pengukuran dan analisis performansi proses bisnis eksisting?
2. Bagaimanakah perancangan perbaikan proses bisnis yang tepat untuk proses logistik di perusahaan Baramulti?

1.3. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah dirumuskan sebagai berikut:

1. Mengukur dan menganalisis performansi proses bisnis eksisting.
2. Merancang perbaikan proses bisnis yang tepat untuk proses logistik pada Baramulti.

1.4. Manfaat Penelitian

Manfaat yang diharapkan dapat diperoleh dari penelitian tugas akhir ini adalah:

Bagi perusahaan:

1. Dapat memberikan suatu usulan perbaikan proses pada bagian logistik dan penjualan bagi Baramulti mengenai pemetaan proses bisnis.
2. Memberikan kemudahan dalam melakukan evaluasi dan perbaikan terhadap proses untuk Baramulti.

Bagi pengembangan ilmu:

Dapat bermanfaat sebagai bahan kajian teoritis yang dapat mendukung penelitian lebih lanjut dan bermanfaat bagi pengembangan ilmu rekayasa proses bisnis, khususnya yang berhubungan dengan SCM.

1.5. Batasan Masalah

Untuk melancarkan proses penelitian, maka dirumuskan batasan masalah dari penelitian tugas akhir ini antara lain:

1. Penelitian hanya dilakukan sampai pada tahap usulan, tidak pada sampai tahap implementasi.
2. Untuk proses distribusi yang dijadikan penelitian hanya sampai pada *port site*, karena system Penjualan pada Baramulti hanya sampai *port site*, setelah itu dilanjutkan oleh perusahaan *transshipment* (yang tidak dibahas dalam penelitian ini).
3. Pada analisis *Reengineering*, tahap penyampaian ide kreatif hanya menggunakan metoda *Benchmarking*.
4. Dalam penelitian tugas akhir ini, penulis tidak membahas masalah biaya.

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Supply Chain Management (SCM)

SCM adalah seperangkat pendekatan untuk mengefisienkan integrasi *supplier*, manufaktur, gudang dan penyimpanan, sehingga barang diproduksi dan didistribusikan dalam jumlah yang tepat, lokasi yang tepat, waktu yang tepat, untuk meminimasi biaya dan memberikan kepuasan layanan terhadap konsumen (simchi-levi).