

Bab I Pendahuluan

I.1 Latar Belakang

Di Indonesia, teknologi CDMA dalam bisnis telekomunikasi selular masih tergolong baru jika dibandingkan dengan GSM, di mana CDMA mulai dikenalkan masyarakat Indonesia pada tahun 2003, sedangkan GSM mulai dikenal sejak tahun 1980 menggantikan teknologi-teknologi sebelumnya seperti NMT (*Nordic Mobile Telephone*) dan AMPS (*Advance Mobile Phone System*). Setelah lebih dari satu dekade liberalisasi bisnis selular di Indonesia – tahun 1995 – pelanggan GSM di Indonesia tumbuh sedemikian pesat, jauh meninggalkan angka pelanggan telepon tetap (*fixed phone*) karena berbagai kemudahan yang ditawarkan.

Tarif yang lebih murah saja ternyata belum cukup untuk memikat masyarakat untuk beralih dari GSM dan CDMA. Selain berbagai keterbatasan CDMA, salah satu penghalang untuk masuknya seseorang menjadi pelanggan CDMA adalah masalah perangkat. Untuk menggunakan layanan CDMA tentunya seseorang harus memiliki perangkat (*handset*) berteknologi CDMA, dan hal inilah yang memberatkan pelanggan yang telah memiliki perangkat GSM.

Maka munculah ide untuk menjual layanan CDMA ini dengan metode *bundling*, oleh salah satu operator CDMA di Indonesia (Mobile-8). Metode ini memungkinkan pelanggan mendapatkan nomor telepon CDMA sekaligus perangkat dengan harga yang lebih murah. Hal ini terbukti jitu untuk pasar Indonesia dan PT. Telkom akhirnya menerapkan strategi yang sama pada beberapa tahun terakhir.

Permintaan pasar yang demikian mengharuskan PT. Telkom disamping berjualan jaringan, juga berjualan perangkat telepon CDMA sebagai *bundling* dengan nomor perdana. Di sinilah letak kesulitan dari PT. Telkom, di mana biasanya hanya menjual layanan, kini harus mengurus penjualan perangkat telepon juga.

Namun ternyata, pesaing terdekat Flexi yaitu Esia dinilai lebih siap terhadap pasar yang demikian. Hal ini terlihat dari penjualan bundling HP esia yang lebih tinggi dari flexi untuk kawasan Jakarta. Berikut data hasil poling dalam penelitian pendahuluan tentang kemudahan dalam mendapatkan produk *bundling* di wilayah Jakarta,



Gambar 1.1 Screenshot Hasil Poling

Tabel 1.1 Data Poling

Operator	Hasil Poling
Flexi	44,78%
Esia	22,60%
SmartFren	32,60%

Sumber: kaskus.us, 2011

Poling dilakukan kepada 230 responden pengguna forum Kaskus di wilayah Jakarta, dengan pertanyaan utama: Produk bundling mana yang paling mudah didapatkan.

(<http://www.kaskus.us/showthread.php?p=473749634#post473749634>). Produk Esia dapat lebih unggul dalam hal ini salah satunya dikarenakan ketersediaan barang yang lebih baik dari Flexi. Permintaan akan *bundling* Flexi sebenarnya cukup bagus, dilihat dari market share yang telah diraih, hanya saja mereka sering mengalami kehabisan stok, baik karena vendor yang telat mengirim barang,

ataupun permintaan pasar yang cukup tinggi. Saat ini belum terdapat suatu sistem khusus yang menangani aliran barang *bundling* handphone ini dari pihak pemasok hingga ke tangan pihak Telkom.

Maka dari itu, diperlukan suatu hubungan yang lebih sinergi antara pihak Vendor dengan PT. Telkom dalam menyediakan barang yang sesuai bagi pasar. Di sinilah manajemen rantai pasok diperlukan untuk mengatur aliran barang dan informasi antara kedua belah pihak. Salah satu metode manajemen rantai pasok yang ingin diimplementasikan adalah *Vendor Managed Inventory* (VMI). VMI adalah bentuk baru dari relasi antara vendor dan distributor di mana stok pihak distributor tidak lagi dikelola oleh distributor itu sendiri, melainkan oleh pihak vendor.

Salah satu metode dalam rantai pasok untuk mengoptimalkan jumlah persediaan baik persediaan di pihak pemasok maupun di pihak pelanggan adalah *Vendor Managed Inventory* (VMI). Dalam VMI jumlah persediaan pada pelanggan ditentukan oleh vendor atau pemasok. Sistem yang biasanya berlaku adalah para pengecer menentukan sendiri jumlah persediaan yang mereka inginkan, meliputi kebutuhan persediaan dan kapan harus memesan persediaan. Dengan VMI pemasok menentukan persediaan yang akan didistribusikan kepada para distributor dan pengecer dan juga melakukan peramalan penjualan berdasarkan sharing data antara pemasok dengan distributor mengenai hasil penjualan. Dengan begitu pemasok atau produsen dapat juga merencanakan jadwal produksinya dengan lebih tepat. Dampak dari VMI selain optimalisasi jumlah persediaan juga mampu mengurangi lead time barang di mana saat ini rata-rata lead time barang dari vendor berkisar satu hingga dua bulan.

Karena adanya sharing data antara beberapa pihak, maka diperlukan sebuah sistem informasi yang dapat mengintegrasikan beberapa komponen data menjadi informasi untuk dishare. Sistem informasi ini akan menghubungkan pemasok dengan para distributornya melalui data *Poin of Sales* (POS) dari retailer untuk pemasok dalam menentukan jumlah persediaan yang akan dikeluarkan. Untuk jaringan sistem informasinya dapat melalui jaringan internet untuk mempermudah pembangunan jaringan. Untuk itu diperlukan aplikasi dengan sebuah *database* yang dapat diakses berbagai pihak yang berkepentingan melalui jaringan internet.

I.2 Perumusan Masalah

Dari latar belakang di atas dapat dirumuskan masalah yang berhubungan dengan perancangan manajemen rantai pasok berbasis *Vendor Managed Inventory*:

1. Bagaimana menerapkan pendekatan *Vendor Managed Inventory* dalam manajemen *supply chain* pada pengadaan *handset* di PT. Telkom Kandatel Jakarta Utara?
2. Bagaimana rancangan aplikasi pendukung sistem *Supply Chain Management* dengan pendekatan *Vendor Managed Inventory*?
3. Bagaimana mengakomodasi perubahan sistem penjadwalan pengiriman barang kepada retailer yang terjadi karena perubahan *Supply Chain Management*?
4. Bagaimana kelayakan dari penerapan sistem *Supply Chain Management* yang dirancang dilihat dari perbandingan biaya dan manfaatnya?

I.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian:

1. Dapat merancang sistem manajemen *supply chain* yang menerapkan pendekatan *Vendor Managed Inventory*.
2. Dapat Merancang aplikasi pendukung sistem *Supply Chain Management* dengan pendekatan *Vendor Managed Inventory*.
3. Dapat menunjukkan solusi terhadap perubahan sistem penjadwalan pengiriman barang yang terjadi karena perubahan sistem *Supply Chain Management*.
4. Dapat menunjukkan kelayakan dari penerapan sistem manajemen *supply chain* yang dirancang dilihat dari sudut keuangan, yaitu perbandingan biaya dan manfaatnya.

I.4 Batasan Penelitian

Agar masalah yang dibahas dalam tugas akhir ini tidak menyimpang dari permasalahan, maka dilakukan pembatasan sebagai berikut.

- a. Penelitian difokuskan pada perancangan model aplikasi internet untuk mendukung sistem informasi database tentang manajemen rantai pasok dengan konsep *Vendor Managed Inventory* dan bersifat *prototype*.
- b. Tidak dilakukan pembahasan terhadap keamanan jaringan pada sistem informasi yang berbasis pada jaringan internet.
- c. Penelitian ini hanya dilakukan sampai tahap aplikasi, tidak sampai pada tahap implementasi.
- d. Tingkat suku bunga yang digunakan sebagai pembanding adalah sebesar 18%.

I.5 Manfaat Penelitian

Dengan adanya pendekatan VMI ini diharapkan berbagai keuntungan dapat diperoleh baik pihak PT. Telkom, maupun pihak vendor handset, di antaranya,

Bagi pihak PT. Telkom:

- Manajemen persediaan dapat lebih teratur karena tingkat persediaan yang turut dipantau pihak vendor.
- Tidak memerlukan proses pengajuan permintaan pembelian kepada pihak vendor.
- Mengurangi *lead time* saat pengadaan barang.
- PT. Telkom dapat lebih focus kepada *core business* yaitu layanan jaringan.

Bagi pihak vendor:

- Lebih mudah melakukan peramalan karena informasi penjualan yang didapat dari pihak PT. Telkom.
- Lebih memudahkan melakukan jadwal input produksi karena peramalan yang lebih baik.

- Mendapatkan transparansi mengenai barang apa yang dibutuhkan PT. Telkom. Sebelumnya, kebutuhan barang diketahui setelah menerima order barang dari PT. Telkom.
- Mengurangi kesalahan-kesalahan saat melakukan pemesanan barang yang dapat menyebabkan *lead time*.