

USULAN *STRATEGIC SOURCING* DAN SISTEM PERSEDIAAN PADA TOKO BESI MITRA

SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi salah satu syarat guna mencapai gelar
Sarjana dalam bidang ilmu Teknik Industri

Disusun Oleh :

Nama : Hastomo

NPM : 2015610133



**PROGRAM STUDI SARJANA TEKNIK INDUSTRI
FAKULTAS TEKNOLOGI INDUSTRI
UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN
BANDUNG
2019**

**FAKULTAS TEKNOLOGI INDUSTRI
UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN
BANDUNG**



Nama : Hastomo
NPM : 2015610133
Jurusan : Teknik Industri
Judul Skripsi : USULAN *STRATEGIC SOURCING* DAN SISTEM PERSEDIAAN
PADA TOKO BESI MITRA

TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI

Bandung, Juli 2019

**Ketua Program Studi Sarjana
Teknik Industri**

(Romy Loice, S.T., M.T.)

Pembimbing Pertama

(Y. M. Kinley Aritonang, Ph.D)

Pembimbing Kedua

(Titi Iswari, S.T., M.Sc., M.B.A.)



Jurusan Teknik Industri
Fakultas Teknologi Industri
Universitas Katolik Parahyangan

Pernyataan Tidak Mencontek atau Melakukan Tindakan Plagiat

Saya, yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama : Hastomo

NPM : 2015610133

dengan ini menyatakan bahwa Skripsi dengan judul :

"USULAN *STRATEGIC SOURCING* DAN SISTEM PERSEDIAAN PADA TOKO BESI MITRA"

adalah hasil pekerjaan saya dan seluruh ide, pendapat atau materi dari sumber lain telah dikutip dengan cara penulisan referensi yang sesuai.

Pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya dan jika pernyataan ini tidak sesuai dengan kenyataan, maka saya bersedia menanggung sanksi yang akan dikenakan kepada saya.

Bandung, 29 Juli 2019

Hastomo
NPM : 2015610133

ABSTRAK

Toko besi Mitra merupakan toko yang menjual bahan bangunan. Toko ini memiliki gudang untuk menyimpan produk yang digunakan untuk memenuhi permintaan konsumen. Sebagian besar gudang dipenuhi oleh produk semen. Toko ini ingin mengubah kebijakan penyimpanan, sehingga kapasitas penyimpanan semen akan berkurang. Saat ini, produk semen sering mengalami *stockout* dikarenakan permintaan yang banyak dan pembatasan pembelian dari *supplier*. Untuk mencegah jumlah *stockout* semakin bertambah, maka toko besi Mitra membagi menjadi 2 tipe konsumen, yaitu konsumen perorangan dan proyek. Dengan 2 tipe tersebut, toko besi Mitra ingin menyimpan produk untuk konsumen perorangan dan langsung memesan pada *supplier* untuk konsumen proyek. Oleh karena itu, toko besi Mitra membutuhkan usulan sistem persediaan untuk konsumen perorangan dan *strategic sourcing* untuk konsumen proyek.

Sistem persediaan yang diusulkan merupakan *fixed order size* untuk menentukan jumlah pemesanan yang optimum (Q) serta *reorder point* (B). Sistem persediaan ini bertujuan untuk mengurangi *stockout*. *Strategic sourcing* merupakan bagian dari *supply chain management* untuk meningkatkan hubungan dengan *supplier* serta mengurangi biaya dalam pembelian. *Strategic sourcing* memiliki 4 tahap, yaitu *learning*, *relationship*, *planning*, dan *performance*. Setiap tahap memiliki tujuan dan metode masing-masing.

Sistem persediaan yang diusulkan memiliki nilai Q sebesar 255 sak dengan *reorder point* sebesar 189 sak untuk memenuhi permintaan konsumen perorangan. Untuk permintaan konsumen proyek, terdapat 5 strategi yang diusulkan berdasarkan *strategic sourcing*, yaitu memanfaatkan kompetisi antar merk semen, menciptakan promosi, meningkatkan kualitas pelayanan, pembuatan katalog semen, dan sistem terkomputerisasi.

ABSTRACT

Mitra Material Store is a store that sells on building material. This store have a warehouse for storing product which will be used to fulfill demand. Most of the warehouse fulfilled by cement products. This store want to change the storing policy, so storing capacity for the cement products will reduced. On this moment, cement product frequently stockout because of high demand and buying limit from the supplier. To prevent stockout level increasing, so Mitra material store divide to 2 type of consument, that is individual consument and project consument. With 2 type of consument, Mitra material store want to store product for individual consument and directly order to supplier for project consument. Therefore, Mitra material store needs inventory management for individual consument and strategic sourcing for project consument.

Proposed inventory system is fixed order size to determine optimum order quantity (Q) and reorder point (B). This inventory system intend to reducing stockout. Strategic sourcing is a part of supply chain management to improve relation with supplier and reducing cost on buying. Strategic sourcing have 4 step, that is learning, relationship, planning, and performance. Every step have purpose and method for itself.

Proposed inventory system have Q value of 255 sack with reorder point value of 189 sack to fulfill individual consument demand. For project consument demand, there is 5 proposed strategy based on strategic sourcing, there is leverage competition among cement brand, making promotion, increasing service quality, making cement's catalog, and computerization system.

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis ucapkan yang sebesar-besarnya kepada Tuhan Yang Maha Esa, atas rahmat dan karunia yang ia berikan kepada penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Skripsi yang berjudul “Usulan *Strategic Sourcing* dan Sistem Persediaan pada Toko Besi Mitra” dibuat untuk memenuhi salah satu syarat guna mencapai gelar Sarjana dalam bidang ilmu Teknik Industri. Banyak pihak yang membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini. Penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada :

1. Kedua orang tua penulis yang selalu memberikan dukungan dan doa kepada penulis, serta telah memberikan izin untuk berkuliah di Universitas Katholik Parahyangan
2. Bapak Y. M. Kinley Aritonang, Ph.D. dan Ibu Titi Iswari, S.T., M.Sc., M.B.A. selaku dosen pembimbing yang telah memberikan ide-ide, masukan, arahan, waktu, dan tenaganya untuk membantu penulis dalam melakukan penulisan skripsi.
3. Ibu Loren Pratiwi, S.T., M.T. dan Bapak Alfian, S.T., M.T. selaku dosen penguji skripsi yang telah memberikan tanggapan, masukan, saran, serta kritik yang membangun bagi penulis.
4. Ibu Paulina Kus Ariningsih, S.T., M.Sc. dan Bapak Fran Setiawan, S.T., M.Sc. selaku dosen penguji proposal yang telah memberikan masukan, tanggapan, saran, dan kritik kepada penulis untuk penulisan skripsi
5. Bapak Romy Loice, S.T., M.T. selaku Koordinator Skripsi yang telah memberikan *briefing* skripsi.
6. Ibu Oktavianti selaku pemilik Toko Besi Mitra yang telah memberikan izin dan kesempatan kepada penulis untuk meneliti di Toko Besi Mitra.
7. Teman-teman terdekat penulis, yaitu Yogi, Tommy, dan Juan yang telah memberikan semangat, dukungan, maupun hiburan kepada penulis
8. Teman-teman grup MK yang telah menyemangati dan menghibur penulis selama pembuatan skripsi
9. Teman-teman shift D2, yaitu Yulius, Adi, Vieri, dan Kevin yang telah memberikan dukungan dan motivasi kepada penulis

10. Teman-temn kelas C angkatan 2015 yang telah bersama, berjuang, dan berbagi pengalaman dengan penulis selama perkuliahan
11. Tim Asisten Pemrograman Komputer 2018 dan 2019 yang telah memberikan pengalaman dan dukungan kepada penulis
12. Seluruh pihak yang terlibat yang telah memberikan dukungan, motivasi, semangat, doa, serta masukan selama penulisan skripsi.

Penulis menyadari bahwa skripsi yang telah dibuat dan diselesaikan ini masih belum sempurna dan terdapat kekurangan. Oleh karena itu, penulis sangat terbuka untuk saran dan kritik dari semua pihak yang telah membaca skripsi ini. Penulis juga berharap bahwa skripsi ini dapat membantu pihak-pihak terkait serta bagi penelitian mengenai sistem persediaan dan *strategic sourcing* selanjutnya.

Bandung, 29 Juli 2019

Penulis

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
ABSTRACT	ii
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	v
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR GAMBAR	xi
BAB I PENDAHULUAN	I-1
I.1 Latar Belakang	I-1
I.2 Identifikasi dan Rumusan Masalah	I-2
I.3 Pembatasan Masalah dan Asumsi Penelitian	I-6
I.4 Tujuan Penelitian	I-7
I.5 Manfaat Penelitian	I-7
I.6 Metodologi Penelitian	I-8
I.7 Sistematika Penulisan	I-10
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	II-1
II.1 Persediaan dan Manajemen Persediaan	II-1
II.2 Biaya Persediaan	II-2
II.3 Sistem Persediaan Deterministik	II-3
II.3.1 <i>Fixed Order Size System</i> (Metode Q)	II-4
II.3.2 <i>Fixed Order Interval System</i> (Metode T)	II-5
II.4 Sistem Persediaan Probabilistik	II-6
II.5 Metode Q Probabilistik	II-7
II.6 Metode T Probabilistik	II-9
II.7 <i>Supply Chain Management</i> (SCM)	II-9
II.8 <i>Strategic Sourcing</i>	II-10
II.8.1 <i>Learning</i>	II-11
II.8.2 <i>Relationship</i>	II-12
II.8.3 <i>Planning</i>	II-15
II.8.4 <i>Performance</i>	II-19

BAB III PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA	III-1
III.1 Pengumpulan Data	III-1
III.1.1 Data <i>Demand</i> Semen	III-1
III.1.2 Data Biaya Persediaan.....	III-3
III.2 Pengujian Distribusi Data <i>Demand</i>	III-6
III.3 Pengolahan Biaya Persediaan	III-7
III.3.1 Biaya Pembelian	III-7
III.3.2 Biaya Pemesanan	III-7
III.3.3 Biaya Penyimpanan	III-8
III.3.4 Biaya <i>Loss of Sales</i>	III-9
III.4 Perhitungan Metode Q	III-9
III.5 <i>Strategic Sourcing</i>	III-11
III.5.1 <i>Learning</i>	III-12
III.5.2 <i>Relationship</i>	III-12
III.5.3 <i>Planning</i>	III-17
III.5.3.1 <i>SWOT Analysis</i>	III-17
III.5.3.2 <i>Purchasing Chessboard</i>	III-20
III.5.4 <i>Performance</i>	III-24
III.5.4.1 <i>Cost-benefit Analysis</i>	III-24
BAB IV ANALISIS	IV-1
IV.1 Analisis Data Permintaan dan Hasil Uji Kenormalan	IV-1
IV.2 Analisis Biaya-Biaya Persediaan.....	IV-2
IV.3 Analisis Metode Q.....	IV-3
IV.4 Analisis <i>Strategic Sourcing</i>	IV-3
IV.4.1 Analisis Tahap <i>Relationship</i>	IV-4
IV.4.2 Analisis Tahap <i>Planning</i>	IV-5
IV.4.3 Analisis Tahap <i>Performance</i>	IV-7
IV.5 Usulan Strategi.....	IV-8
IV.5.1 Strategi Pemanfaatan Kompetisi Antar Merk Semen	IV-9
IV.5.2 Strategi Menciptakan Promosi	IV-11
IV.5.3 Strategi Peningkatan Kualitas Layanan.....	IV-12
IV.5.4 Strategi Pembuatan Katalog Semen	IV-14
IV.5.5 Strategi Sistem Terkomputerisasi.....	IV-14
IV.6 Evaluasi Usulan Strategi	IV-15

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	V-1
V.1 Kesimpulan	V-1
V.2 Saran	V-1
DAFTAR PUSTAKA	
RIWAYAT HIDUP	

DAFTAR TABEL

Tabel I.1	Penjualan Semen Toko Besi Mitra Periode 2014-2018.....	I-3
Tabel III.1	Data Penjualan Produk Semen untuk Konsumen Perorangan	III-1
Tabel III.2	Data <i>Demand</i> Produk Semen untuk Konsumen Perorangan	III-2
Tabel III.3	Rekapitulasi untuk Nilai Q dan B Setiap Iterasi	III-10
Tabel III.4	SWOT <i>Analysis</i> Toko Besi Mitra	III-17
Tabel III.5	Rincian Biaya untuk Setiap <i>Supplier</i>	III-27
Tabel III.6	Rekapitulasi <i>Cost-benefits Analysis</i> untuk Setiap Merk Semen ...	III-28

DAFTAR GAMBAR

Gambar I.1	<i>Flowchart</i> metodologi penelitian pada toko besi Mitra.....	I-8
Gambar II.1	Model Persediaan Deterministik	II-3
Gambar II.2	<i>Fixed Order Size System</i>	II-4
Gambar II.3	<i>Fixed Order Interval System</i>	II-5
Gambar II.4	Model Persediaan dalam Kondisi Realistis	II-6
Gambar II.5	Model <i>Strategic Sourcing</i>	II-11
Gambar II.6	Model <i>Porter's Five Forces Model</i>	II-13
Gambar II.7	4 Strategi pada <i>Purchasing Chessboard</i>	II-16
Gambar II.8	16 <i>levers</i> pada <i>Purchasing Chessboard</i>	II-17
Gambar II.9	64 Metode pada <i>Purchasing Chessboard</i>	II-18
Gambar III.1	Pengujian Data <i>Demand</i>	III-6
Gambar III.2	<i>Porter's five forces model</i> toko besi Mitra	III-13
Gambar III.3	<i>Levers</i> pada <i>Leverage Competition Among Suppliers</i>	III-21
Gambar III.4	Metode pada <i>Supplier Pricing Review</i>	III-23

BAB I

PENDAHULUAN

Pada bab ini akan membahas tentang pendahuluan penelitian. Bab ini berisikan latar belakang, identifikasi dan rumusan masalah, pembatasan masalah dan asumsi penelitian, tujuan penelitian, manfaat penelitian, metodologi penelitian, dan sistematika penulisan.

I.1 Latar Belakang

Dewasa ini terdapat banyak toko untuk menyalurkan produk ke konsumen. Toko/*retailer* merupakan bisnis *final* dalam suatu jalur distribusi yang menghubungkan manufaktur kepada konsumen (Iskandar,2010). Oleh karena itu, toko merupakan salah satu hal penting dalam rantai pasok sebagai jalur akhir barang tersebut untuk memberikan barang ke konsumen. Selain itu, toko menjadi sarana untuk menyampaikan *feedback* dari konsumen untuk perusahaan manufaktur supaya memperbaiki kualitas berdasarkan *feedback* tersebut.

Bisnis toko merupakan sektor bisnis yang sangat luas, dikarenakan toko dapat menjual apapun yang pengelola inginkan. Dengan peluang bisnis tersebut akan semakin banyak membuat orang untuk membuka bisnis toko. Pada tahun 2016, pertumbuhan ritel mencapai 10% dan pada tahun 2017, pertumbuhan ritel mencapai pada angka 3,7% (Primus,2017). Hal ini menjelaskan bahwa toko/ritel di Indonesia merupakan sebuah bisnis yang masih diminati oleh masyarakat.

Banyak permasalahan yang sering terjadi pada bisnis. Permasalahan yang sering dialami oleh pengusaha, yaitu masalah waktu, persaingan, keuangan, pelanggan, karyawan, regulasi, pemasaran, teknologi, kepercayaan diri, dan keluarga (Andry, n.d). Permasalahan tersebut sering kali menyebabkan kehancuran pada bisnis ataupun semakin kuat menghadapi tantangan. Hal itu tergantung dari kemampuan pemilik usaha untuk menghadapi masalah yang terjadi pada bisnis mereka

Toko sekarang disarankan untuk dapat memenuhi semua permintaan konsumen. Permintaan konsumen sering kali bervariasi dalam bentuk jumlah serta jenis produk, sehingga toko kesulitan dalam memenuhi permintaan tersebut

dikarenakan kapasitas penyimpanan yang terbatas. Untuk memenuhi permintaan tersebut, toko memiliki berbagai strategi. Strategi tersebut berupa penyimpanan maupun pemesanan langsung ke supplier. Strategi tersebut disesuaikan dengan tujuan toko untuk memenuhi permintaan yang lebih efisien atau lebih responsif.

Sistem persediaan merupakan salah satu strategi yang dapat dipakai oleh toko untuk memenuhi permintaan konsumen yang bervariasi. Persediaan menurut Tersine (1994) adalah material yang disimpan dalam kondisi menganggur atau belum selesai yang menunggu untuk penjualan, penggunaan, atau transformasi. Sistem persediaan yang digunakan oleh setiap toko dapat berbeda dengan lainnya. Efektivitas dan efisiensi sistem persediaan menjadi faktor penting dalam memenuhi permintaan konsumen. Konsumen yang merasa puas dengan jumlah dan waktu yang tepat akan cenderung untuk membeli pada toko tersebut.

Untuk menciptakan sistem persediaan yang efektif dan efisien, supplier-supplier toko harus mengirimkan barang dengan cepat supaya permintaan konsumen dapat terpenuhi. Pada kenyataannya, supplier sering kali tidak dapat mengirimkan permintaan toko tepat waktu dikarenakan berbagai hambatan pada pihak supplier. Hal ini menyebabkan toko kehilangan konsumen dan rusaknya kepercayaan toko pada supplier yang menyebabkan rantai pasok kehilangan keseimbangan antara distributor dan toko/*retailer*. Rantai pasok yang tidak seimbang akan membuat kepuasan konsumen akan berkurang, dikarenakan tujuan dari rantai pasok adalah untuk mengantarkan barang dengan efisien dan efektif supaya kepuasan konsumen terjaga (Stevenson, 2015).

Strategic Sourcing merupakan salah satu metode dalam *supply chain management* yang berfokus pada pembelian (Bossche, 2017). Tujuan *strategic sourcing* adalah untuk mengurangi biaya, meningkatkan kualitas, dan waktu penyampaian barang ke konsumen lebih cepat. Dalam *strategic sourcing*, terdapat berbagai analisis yang dapat digunakan untuk pembelian barang tersebut, dimulai dari penentuan jumlah barang, pemilihan supplier, kontrak, memesan dan mengawasi pengantaran, dan pembayaran.

I.2 Identifikasi dan Rumusan Masalah

Toko besi Mitra merupakan toko yang menjual bahan bangunan. Hal tersebut membuat toko besi Mitra memiliki konsumen yang bervariasi, dari perorangan sampai pemerintah. Toko besi Mitra membagi konsumen mereka

menjadi 2 jenis, yaitu perorangan dan proyek. Menurut toko besi Mitra, konsumen perorangan adalah konsumen yang membeli tanpa kerja sama dan biasanya membeli dalam jumlah sedikit, sehingga tidak ada potongan harga dalam pembelian. Konsumen proyek adalah konsumen yang bekerja sama dengan toko besi Mitra dan membeli dalam jumlah banyak, sehingga ada bonus dari toko besi Mitra dalam pembelian, seperti biaya pengantaran yang gratis, potongan harga, dan lainnya.

Sebagai toko yang menjual bahan bangunan, terkadang terdapat beberapa proyek pembangunan rumah, pabrik maupun proyek pemerintahan yang mengambil di toko tersebut. Proyek-proyek tersebut memiliki perjadwalan yang sungguh ketat untuk menyelesaikan proyek tersebut, sehingga tidak jarang bahwa proyek tersebut meminta barang-barang yang dipesan pada toko tersebut untuk dikirim lebih cepat. Selain kriteria pengiriman, proyek juga mempertimbangkan kualitas dan harga barang.

Toko besi Mitra memiliki gudang untuk menyimpan barang yang akan dijual. Gudang tersebut memiliki kapasitas yang terbatas dalam menyimpan barang. Oleh karena itu, toko besi Mitra mengatur barang-barang yang disimpan untuk memenuhi semua permintaan konsumen.

Saat ini, toko besi Mitra ingin mengubah strategi penyimpanan untuk barang yang paling banyak disimpan digudang. Berdasarkan wawancara, semen merupakan produk toko besi Mitra yang memiliki stok barang yang paling banyak. Produk semen disimpan paling banyak untuk mencegah *stockout* yang terjadi. *Stockout* tersebut dikarenakan permintaan konsumen yang tinggi dan adanya pembatasan pembelian dari *supplier*. Tabel I.1 merupakan penjualan semen toko besi Mitra dalam bentuk per bulan dengan periode 2014-2018.

Tabel I.1 Penjualan Semen Toko Besi Mitra Periode 2014-2018

Tahun	Bulan	Jumlah	Tahun	Bulan	Jumlah
2014	Januari	1210	2015	Januari	1050
	Febuari	985		Febuari	1025
	Maret	1360		Maret	1020
	April	1150		April	1475
	Mei	1610		Mei	1460
	Juni	1175		Juni	1545
	Juli	1175		Juli	1453
	Agustus	1142		Agustus	2051

(lanjut)

Tabel I.1 Penjualan Semen Toko Besi Mitra Periode 2014-2018 (lanjutan)

Tahun	Bulan	Jumlah	Tahun	Bulan	Jumlah
2014	September	1730	2015	September	1353
	Oktober	1648		Oktober	1736
	November	980		November	1377
	Desember	1350		Desember	988
2016	Januari	924	2017	Januari	1285
	Febuari	1053		Febuari	2005
	Maret	1206		Maret	1278
	April	1104		April	920
	Mei	1425		Mei	1074
	Juni	1618		Juni	1421
	Juli	1345		Juli	1738
	Agustus	2156		Agustus	2125
	September	1966		September	1095
	Oktober	1460		Oktober	1253
	November	910		November	760
	Desember	1124		Desember	952
2018	Januari	2000	Juli	1536	
	Febuari	1543	Agustus	1867	
	Maret	1826	September	1695	
	April	1125	Oktober	1249	
	Mei	2014	November	1852	
	Juni	1425	Desember	1034	

Pada kondisi sekarang, gudang toko besi Mitra dapat menampung sebanyak 2000 sak semen dan merk semen yang digunakan hanya semen baturaja. Hal ini dikarenakan semen baturaja memiliki *branding* yang kuat di pasar toko besi Mitra, sehingga konsumen lebih memilih semen baturaja daripada semen lainnya. Pada toko besi Mitra, pemesanan dilakukan setiap awal bulan dengan sebanyak pembatasan pembelian dari *supplier* setiap awal bulan. *Supplier* menentukan jumlah sak semen kepada setiap toko di daerah distribusinya.

Toko besi Mitra tidak memiliki data *stockout* untuk semen baturaja, namun berdasarkan wawancara dengan pemilik toko, *stockout* yang terjadi diperkirakan sebesar 30%. *Stockout* tersebut dapat dinilai cukup besar sehingga mengurangi keuntungan yang cukup besar dan kehilangan penjualan.

Strategi penyimpanan untuk kondisi sekarang adalah dengan menyimpan barang dengan jumlah yang banyak pada setiap awal bulan. Penyimpanan

tersebut dipergunakan untuk memenuhi permintaan konsumen perorangan maupun proyek. Strategi penyimpanan tersebut akan diubah menjadi 2 strategi, yaitu penyimpanan barang untuk konsumen perorangan dan pengambilan langsung ke *supplier* untuk konsumen proyek. Pengubahan strategi tersebut didasarkan pada keinginan toko besi Mitra untuk memproduksi cat, sehingga kapasitas gudang akan berkurang untuk menyediakan tempat bagi mesin cat.

Berdasarkan pengubahan strategi penyimpanan toko besi Mitra, maka toko besi Mitra membutuhkan sistem persediaan untuk konsumen perorangan. Hal tersebut bertujuan untuk menghindari *stockout* produk dan dapat memenuhi permintaan konsumen perorangan.

Sistem stok semen saat ini menggunakan *perpetual inventory system* yaitu mengawasi inventori secara berkala untuk mengetahui informasi inventori. Hal tersebut dikarenakan semen baturaja sering terjadi kekosongan, sehingga toko besi Mitra membutuhkan *safety stock* dan *reorder point* semen tersebut. *Safety stock* dibutuhkan untuk mencegah kekurangan stok dikarenakan *stockout* (Tersine,1994). *Reorder point* dibutuhkan untuk mengetahui kapan untuk memesan produk pada tingkat inventori produk tertentu (Tersine,1994).

Masalah yang terdapat pada toko besi Mitra adalah seringnya terjadi *stockout* pada produk dengan permintaan yang tinggi dan pembatasan pembelian dari *supplier*. Oleh karena itu, dibutuhkan pengolahan persediaan untuk mengetahui jumlah stok semen yang dibutuhkan untuk memenuhi permintaan perorangan menggunakan metode *Economic Order Quantity* (EOQ) dan penentuan *Reorder point*. Metode EOQ digunakan untuk mengetahui jumlah yang ekonomis dalam sekali pemesanan dalam meminimasi biaya (Tersine,1994).

Toko besi Mitra juga membutuhkan hubungan baik dengan *supplier* untuk memenuhi permintaan perorangan maupun proyek. Hubungan yang tidak baik dapat dilihat dari pembatasan pembelian oleh *supplier* kepada toko besi Mitra. Oleh karena itu, digunakan *strategic sourcing* untuk mengetahui keputusan strategi dalam menjaga hubungan dengan *supplier* serta meminimasi biaya dalam pembelian. Tujuan penggunaan *strategic sourcing* pada toko besi Mitra untuk memastikan *supplier* dapat memenuhi semua permintaan konsumen toko besi Mitra.

Terdapat 4 fokus dalam *strategic sourcing*, yaitu *learning*, *relationship*, *planning* dan *performance*. *Learning* menciptakan keputusan “*make-or-buy or*

outsourcing" (Bossche, 2017). Untuk membantu menciptakan keputusan tersebut, maka dipakai *Kraljic Purchasing Analysis. Relationship* menjelaskan tentang hubungan konsumen dan supplier, dan kebutuhan untuk memahami mereka (Bossche, 2017). Untuk menjelaskan hubungan konsumen supplier, maka dipakai *Cox Power Analysis, Porter's Five Forces Model, Industry Customer Analysis, Supply Chain Analysis, Vendor Appraisal, dan Experience Curve. Planning* berfokus dalam mendefinisikan keputusan yang berhubungan dengan tujuan umum perusahaan dan strategi perusahaan, serta tujuan yang spesifik pada bagian pembelian (Bossche, 2017). Untuk membantu mengambil keputusan, maka digunakan *SWOT Analysis dan Purchasing Chessboard. Performance* merupakan evaluasi apabila tujuan pembeli telah tercapai (Bossche, 2017). Metode yang digunakan pada *performance* yaitu *cost-benefits analysis* dan *spend analysis*. Keempat fokus tersebut akan dikerjakan untuk mengetahui *strategic sourcing* yang terdapat pada produk semen.

Dengan perubahan strategi penyimpanan pada toko besi Mitra, maka dapat dibuat beberapa rumusan masalah sebagai berikut.

1. Berapa *reorder point* dan ukuran pemesanan (Q) yang tepat untuk sistem persediaan semen toko besi Mitra ?
2. Berapa *Safety Stock* yang dibutuhkan untuk toko besi Mitra ?
3. Apa usulan strategi yang didapatkan berdasarkan *strategic sourcing* pada toko besi Mitra ?

I.3 Pembatasan Masalah dan Asumsi Penelitian

Dalam penelitian ini terdapat pembatasan masalah dan asumsi penelitian supaya penelitian yang dilakukan tidak terlalu luas. Berikut merupakan pembatasan masalah pada penelitian yang dilakukan pada toko besi Mitra.

1. Objek penelitian adalah produk semen
2. Data *demand* yang digunakan untuk semen adalah data periode Januari 2014 sampai Desember 2018.
3. Merk semen yang diteliti untuk konsumen perorangan hanya semen Baturaja, sedangkan pada *strategic sourcing* memakai 3 merk, yaitu semen Baturaja, Tigaroda, dan Holcim.
4. *Strategic sourcing* hanya sampai tahap usulan.

Selain pembatasan masalah, terdapat asumsi penelitian pada toko besi Mitra. Asumsi yang digunakan untuk penelitian ini adalah tidak adanya perubahan harga yang signifikan selama penelitian.

I.4 Tujuan Penelitian

Dalam penelitian ini terdapat tujuan penelitian yang ingin dicapai. Berikut merupakan tujuan penelitian yang dilakukan pada toko besi Mitra.

1. Mengetahui *reorder point* dan ukuran pemesanan (Q) yang tepat untuk toko besi Mitra.
2. Mengetahui *Safety Stock* yang dibutuhkan untuk toko besi Mitra.
3. Mengetahui usulan strategi berdasarkan *strategic sourcing* pada toko besi Mitra.

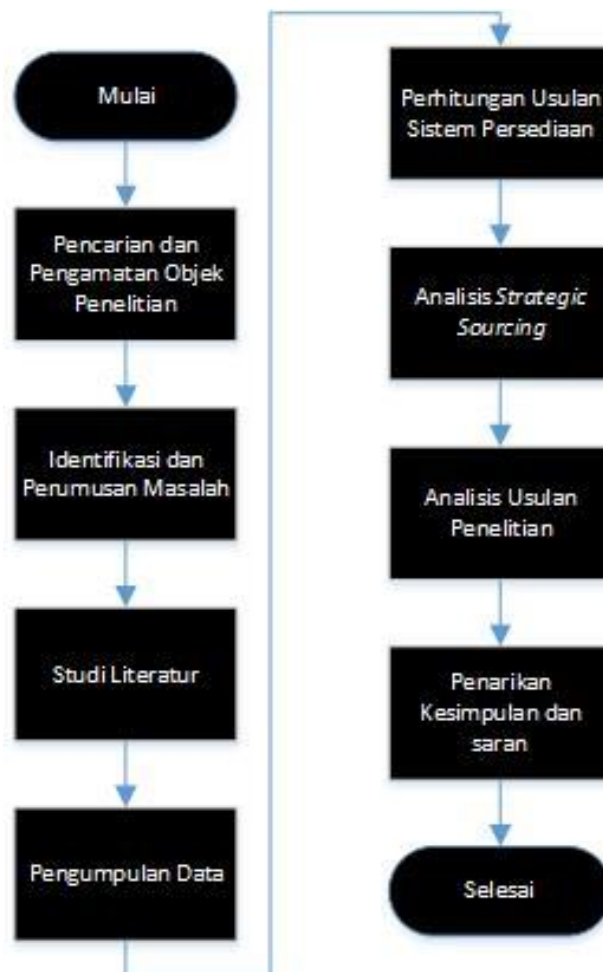
I.5 Manfaat Penelitian

Dalam penelitian ini terdapat manfaat penelitian yang berguna bagi perusahaan, peneliti, maupun pembaca. Berikut merupakan manfaat penelitian yang dilakukan pada toko besi Mitra.

1. Perusahaan mengetahui waktu dan jumlah pemesanan yang tepat untuk pemesanan produk semen.
2. Meningkatkan keuntungan perusahaan akibat kehilangan penjualan dikarenakan *stockout*.
3. Meningkatkan hubungan dengan *supplier* serta meminimasi biaya berdasarkan strategi yang diusulkan.
4. Pembaca dapat menggunakan penelitian ini sebagai referensi untuk penelitian selanjutnya.

I.6 Metodologi Penelitian

Dalam penelitian disusun metodologi penelitian. Hal ini bertujuan untuk pembuatan penelitian yang sistematis. Metodologi penelitian pada toko besi Mitra akan digambarkan menggunakan *flowchart*. Gambar 1.1 merupakan *flowchart* metodologi penelitian pada toko besi Mitra.



Gambar I.1 *Flowchart* metodologi penelitian pada toko besi Mitra

Berikut penjelasan setiap langkah-langkah yang ada pada Gambar I,1.

1. Pencarian dan Pengamatan Objek Penelitian
Pencarian objek penelitian dilakukan untuk menemukan perusahaan yang bersedia untuk dilakukan penelitian. Pengamatan dilakukan untuk menemukan masalah yang terjadi pada perusahaan tersebut. Penelitian ini ditujukan untuk mencari solusi atas permasalahan-permasalahan yang terjadi pada perusahaan tersebut. Objek penelitian yang ditemukan adalah toko besi Mitra.
2. Identifikasi dan Perumusan Masalah
Dalam tahap ini, peneliti telah melakukan wawancara dengan pemilik toko. Berdasarkan wawancara, terdapat masalah pada salah satu produk dikarenakan sering terjadi kekosongan pada produk tersebut. Pemilik

toko ingin membuat sistem persediaan yang lebih baik dibandingkan sistem persediaan sekarang. Setelah itu, peneliti membuat rumusan masalah berdasarkan masalah yang ditemukan pada objek.

3. Studi Literatur

Setelah menemukan topik serta objek penelitian, maka dilakukan studi literatur tentang persediaan, manajemen persediaan dan *strategic sourcing*. Studi ini dilakukan supaya peneliti lebih memahami teori dasar dari persediaan dan *strategic sourcing* serta dapat menerapkan teori dengan masalah yang ada supaya tercipta solusi yang lebih baik dan tepat dengan permasalahan.

4. Pengumpulan Data

Dalam tahap ini, data yang dibutuhkan dalam penelitian dikumpulkan. Data yang dikumpulkan adalah data penjualan dan biaya-biaya yang berkaitan dengan persediaan.

5. Perhitungan Usulan Sistem Persediaan

Setelah data dikumpulkan, maka dibuat usulan sistem persediaan probabilistik dengan menggunakan metode Q. Usulan tersebut akan menghasilkan jumlah pemesanan (Q) dan *reorder point* (B) serta *safety stock*.

6. Analisis *Strategic Sourcing*

Analisis *Strategic Sourcing* dilakukan untuk menetapkan *supplier* produk semen dengan mempertimbangkan semua aspek pada *strategic sourcing*, yaitu *learning*, *relationship*, *planning*, dan *performance*. Hasil dari *strategic sourcing* akan menghasilkan usulan strategi pada toko besi Mitra.

7. Analisis Usulan Perbaikan

Setelah pengolahan data, didapatkan usulan sistem persediaan dan usulan strategi. Usulan sistem persediaan tersebut untuk konsumen perorangan dan usulan strategi untuk peningkatan kualitas toko besi Mitra serta menjaga hubungan dengan *supplier*.

8. Penarikan Kesimpulan dan Saran

Setelah usulan perbaikan diberikan, maka pada tahap ini dilakukan penarikan kesimpulan dari penelitian yang telah dibuat dan diberikan saran kepada toko besi Mitra dan penelitian selanjutnya.

I.8 Sistematika Penulisan

Pada sub-bab ini akan dibahas mengenai sistematika penulisan penelitian. Berikut merupakan penjelasan sistematika penulisan laporan yang dibagi menjadi lima bab.

BAB I PENDAHULUAN

Bagian ini akan memuat latar belakang masalah yang diteliti, identifikasi dan rumusan masalah, batasan serta asumsi masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, metodologi penelitian dan sistematika penulisan. Bab I merupakan bagian paling awal dalam pembuatan sebuah laporan.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Bagian ini akan memuat konsep-konsep yang terkait dengan masalah yang sedang diteliti. Konsep-konsep yang dikumpulkan pada bagian ini akan dijadikan dasar acuan dalam melakukan penelitian.

BAB III PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA

Bagian ini akan memuat data-data yang terkait dengan masalah yang sedang diteliti. Berdasarkan data-data yang telah dikumpulkan, dilakukan pengolahan data untuk mengetahui usulan sistem persediaan.

BAB IV ANALISIS

Bagian ini akan memuat hasil analisis berdasarkan hasil pengolahan data yang telah dilakukan pada bab III dan *strategic sourcing*. Berdasarkan hasil analisis tersebut akan dibuat usulan strategi pada toko besi Mitra.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Bagian ini akan memuat kesimpulan dari semua proses penelitian yang telah dilakukan. Kemudian, pada bagian ini juga akan memuat saran-saran yang dapat digunakan oleh toko besi Mitra maupun pihak lain yang membutuhkan saran dari hasil penelitian ini.