

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perekonomian yang stabil dan daya beli masyarakat yang meningkat, menuntut suatu perusahaan untuk tepat dan singkat dalam bergerak agar tidak kalah saing dengan perusahaan lain. Melihat kondisi itu semakin menuntut para pebisnis untuk memiliki kekuatan internal serta strategi dalam mencapai keuntungan yang maksimal. Banyak perusahaan sekarang tidak lagi memikirkan tentang penjualan melainkan memikirkan bagaimana perusahaan itu dapat *survive*. Dalam ranah bisnis, tidak semua hal yang berjalan di bidang yang sama merupakan pesaing, tetapi hanya pesaing yang memiliki potensi dan strategi unggul yang dapat dikatakan sebagai pesaing dalam bisnis.

Era zaman sekarang yang serba canggih ini, sangat mudah menemukan pesaing pada perusahaan besar. Bisnis *trading* adalah jenis perusahaan yang berfokus pada kegiatan jual beli produk atau komoditas dari produsen atau *supplier* kepada konsumen. Pengertian ini menggambarkan peran utama dari bisnis perdagangan *trading* dalam rantai pasokan, yaitu sebagai perantara antara produsen yang menghasilkan barang dan konsumen yang membeli barang tersebut (Kotler P, 2017). Perdagangan adalah bagian dari distribusi barang atau jasa yang bersentuhan langsung dengan konsumen di dalam mata rantai perdagangan. Pasar bisnis perdagangan akan terus berkembang karena permintaan yang meningkat dan keinginan bisnis untuk terus meningkatkan kualitas. Terutama dalam industri pakan ternak, di mana globalisasi dan gaya hidup sosial sangat mendorong pertumbuhan sektor ini.

Pada perdagangan *trading* terutama di sektor pakan ternak, optimalisasi proses *outbound* barang menjadi sangat penting. Proses *outbound* mencakup seluruh aktivitas yang berkaitan dengan pengiriman produk dari gudang ke konsumen akhir, yang meliputi pemilihan produk, pengepakan, dan pengangkutan. Efisiensi dalam proses ini tidak hanya memastikan barang tiba tepat waktu, tetapi juga menjaga kualitas produk hingga sampai ke tangan konsumen. Optimalisasi proses *outbound* barang dapat meningkatkan kepuasan pelanggan, mengurangi biaya operasional, dan meningkatkan daya saing perusahaan. PT Ethan Agri Sejahtera Trading Company sebagai salah satu pelaku industri menyadari pentingnya mengadopsi strategi yang efektif untuk mengelola dan mengoptimalkan proses *outbound* barang di gudang.

Proses *outbound* barang di gudang PT Ethan Agri Sejahtera Trading Company merupakan elemen krusial dalam rantai pasok perusahaan. Dalam konteks peraturan yang berlaku di Indonesia, terutama Peraturan Menteri Perdagangan No. 22/M-DAG/PER/5/2017 tentang Ketentuan Umum Distribusi Barang, efisiensi dan efektivitas distribusi barang menjadi perhatian utama. Peraturan ini menekankan pentingnya sistem distribusi yang efisien dan terintegrasi, yang tidak hanya memastikan ketersediaan barang tetapi juga memperlancar arus distribusi serta menstabilkan harga barang di seluruh wilayah Indonesia.

PT Ethan Agri Sejahtera Trading Company, sebagai pelaku distribusi wajib memiliki izin usaha yang sah dan memastikan barang yang didistribusikan memenuhi standar mutu serta ketentuan perundang-undangan. Selain itu, peraturan ini mengajurkan penggunaan teknologi informasi dalam pengelolaan distribusi barang yang sejalan dengan upaya PT EAST Co untuk mengoptimalkan proses

outbound barang melalui manajemen inventori yang terkomputerisasi. Dengan demikian penerapan prinsip-prinsip distribusi yang diatur dalam Peraturan Menteri Perdagangan NO.22/M-DAG/PER/5/2017 akan membantu PT EAST Co dalam menghadapi tantangan operasional dan meningkatkan efisiensi proses *outbound* barang di gudang.

PT Ethan Agri Sejahtera Trading Company adalah perusahaan perdagangan dan distributor pakan ternak yang kegiatan utamanya adalah mendistribusikan, adapun jenis barang yang di distribusikan seperti: *Vitamin C 99%*, *Premix Boiler*, *Intra Aerosol*, *Perosiklin*, *Intra Nutrimix*, *Intra Liposol*, dan lain-lain. Sistem kerja yang ada pada PT Ethan Agri Sejahtera Trading Company sendiri di bilang sudah terstruktur di mulai dari proses penerimaan atau pembelian barang dari *vendor* atau *supplier* hingga ke proses pengeluaran barang atau penjualan barang terhadap konsumen. Pengeluaran barang harus mengikuti prosedur perusahaan untuk mencegah ketidaksesuaian antara kebijakan dan praktik sumber daya manusia. Panduan jelas diperlukan untuk mengatur kegiatan organisasi, dan setiap perusahaan harus memiliki pedoman kerja dasar untuk mendukung operasional yang lancar. Prosedur yang baik membantu mengendalikan dan mencapai tujuan organisasi secara efisien (Megawati, 2021).

Pada PT Ethan Agri Sejahtera Trading Company, barang dikeluarkan dari gudang berdasarkan permintaan dari bagian *sales* melalui surel. Pihak gudang mengecek, membungkus, dan mengirim barang sesuai kebijakan perusahaan. Prosedur ini memastikan pengeluaran barang teratur dan efisien, melibatkan pembuatan *delivery order* dan dokumen pengeluaran barang yang mencatat detail pengiriman, termasuk nama penerima, alamat, dan tanda tangan penerima

(Muliawan et al, 2021). Prosedur pencatatan manual untuk setiap transaksi pengeluaran menyebabkan kinerja tidak efektif karena memerlukan waktu lama dan meningkatkan risiko kesalahan manusia, seperti ketik, hitung, atau input data (Lama et al., 2021). Dalam operasional barang keluar, sering terjadi ketidaksesuaian prosedur yang mengakibatkan perbedaan antara stok asli dan catatan stok, serta banyaknya barang kadaluarsa. Hal ini menyebabkan kerugian barang dan biaya operasional.

Manajemen *outbound* yang baik dapat memastikan pengiriman yang tepat waktu kepada pelanggan, meningkatkan kepuasan pelanggan, dan mengoptimalkan rantai pasokan secara keseluruhan. Manajemen *outbound* yang baik juga dapat mengurangi biaya operasional, meningkatkan reputasi perusahaan dalam hal layanan pelanggan. Barang yang tersimpan sendiri termasuk dalam dua kategori: barang yang siap kirim dan barang *raw material* untuk produk sendiri.

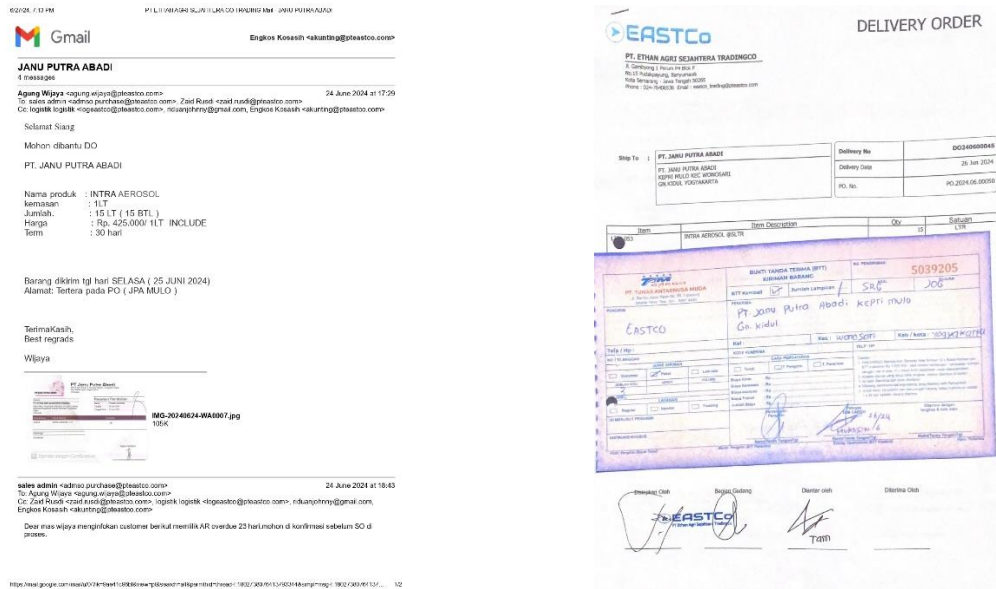
PT Ethan Agri Sejahtera Trading Company masih menghadapi proses yang menghambat arus keluarnya barang. Dibuktikan dari adanya penemuan dari hasil wawancara lapangan bahwasannya:

“Salah satu faktor penghambat dari proses keluarnya barang di gudang yaitu adanya over due pembayaran pelanggan dari orderan pelanggan di bulan sebelumnya, Hal ini menyebabkan barang yang sudah masuk di purchase order tidak dapat keluar, sebelum adanya komitmen pembayaran dari pelanggan yang diinfokan kepada pihak sales.”

(Wawancara, 13 Mei 2024 oleh Kepala Gudang)

Salah satu permasalahan yang dihadapi adalah durasi yang lebih lama dalam pelaksanaan *outbound* barang di gudang, sehingga proses produktivitas menjadi

kurang maksimal dan menyebabkan kerugian bagi pemilik barang. Hal ini sesuai dengan data berikut:



Gambar 1. 1 Bukti Pesanan dan Pengiriman Barang

Sumber: Data Perusahaan PT Ethan Agri Sejahtera Trading Company, 2024

Dalam gambar yang disertakan, terlihat bukti *sales order* yang masuk melalui surel untuk permintaan pengiriman barang pada Selasa, 25 Juni 2024. Namun, kenyataannya, *Delivery Order* (DO) diterbitkan lebih dari tanggal yang diminta, menyebabkan keterlambatan pengiriman barang. Salah satu faktor utama keterlambatan ini adalah adanya tunggakan pembayaran dari pelanggan. Hal ini, diperlukan komitmen perjajian dari pihak *sales* dengan pelanggan sebelum barang bisa keluar dari gudang. Selain itu proses pengecekan dan persetujuan dari manajer dan direktur mempengaruhi waktu penerbitan DO (*Delivery Order*) dan pada akhirnya mengakibatkan keterlambatan pengiriman. Kondisi ini menunjukkan pentingnya strategi penjualan yang tepat dan komunikasi yang efektif antara departemen keuangan, *sales*, dan manajemen untuk memastikan kelancaran proses

pengiriman dan meminimalkan keterlambatan yang bisa merugikan pihak *customer*.

Berdasarkan laporan dari Badan Pusat Statistik (BPS) tahun 2023, sektor logistik dan pendistribusian di Indonesia menghadapi beberapa tantangan yang berdampak pada kurang optimalnya pengeluaran barang dari gudang. Salah satu isu utama adalah penumpukan barang yang disebabkan oleh penundaan pembayaran dari pelanggan. Hal ini mengakibatkan keterlambatan pengiriman barang serta *overstock* di gudang. Laporan BPS 2023 menunjukkan bahwa sektor transportasi dan pergudangan mengalami pertumbuhan yang signifikan, namun masih dihadapkan dengan masalah operasional yang mempengaruhi efisiensi logistik. Sektor ini tumbuh sebesar 13,9% pada tahun 2023, namun permasalahan seperti *overdue* penagihan dari pelanggan masih menjadi hambatan utama yang menyebabkan ketidaklancaran arus barang. Tercatat di laporan perekonomian Indonesia 2023, mencatat bahwa salah satu penyebab utama penundaan pengiriman barang adalah masalah penagihan yang tidak tepat waktu dari pelanggan hal ini juga berkontribusi terhadap penumpukan barang di gudang.

Tabel 1. 1 Matriks Efek Overdue Tagihan terhadap Outbound Barang di Gudang Indonesia Berdasarkan Laporan BPS 2023

Aspek	Indikator	Data dari Laporan BPS 2023	Sumber
Waktu Pemrosesan Barang	Rata-rata waktu pemrosesan barang di gudang	Meningkat dari 24-36 jam menjadi 48-72 jam akibat <i>overdue</i> tagihan	Badan Pusat Statistik, 2023
Penumpukan Barang di Gudang	Kapasitas gudang yang terpakai untuk barang tertunda	Meningkat hingga 25% dari kapasitas gudang disebabkan oleh barang yang tertunda pengirimannya	Tech in Asia
Biaya Penyimpanan	Persentase peningkatan	Meningkat hingga 25% dari kapasitas gudang disebabkan oleh	Laporan Perekonomian Indonesia, 2023

	biaya penyimpanan	barang yang tertunda pengirimannya	
Kepuasan Pelanggan	Persentase penurunan kepuasan pelanggan	Menurun sebesar 10-15% karena keterlambatan pengiriman barang	Badan Pusat Statistik, 2023
Efisiensi Operasional	Tingkat efisiensi operasional	Menurun karena 12% barang tertahan di gudang akibat masalah penagihan	Laporan Perekonomian Indonesia, 2023

Sumber: Olahan Data Peneliti, 2024

Hal lain yang dinyatakan pada artikel Jurnal Logistik dan Rantai Pasok (2023, Faktor lain yang tidak dapat dihindari adalah faktor cuaca, yang memperlambat kegiatan bongkar muat barang di kawasan gudang karena tidak semua wilayah gudang merupakan indoor. Untuk mencapai pengoptimalisasian proses *outbound* barang, membutuhkan penerapan metode analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*) dalam penentuan strategi penjualan dan daya saing perusahaan. Dengan analisis SWOT, perusahaan dapat mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang serta ancaman yang dimanfaatkan untuk meningkatkan efisiensi proses *outbound* barang. Misalnya dalam kekuatan internal di mana adanya teknologi gudang yang canggih, staf yang terlatih, atau sistem manajemen inventaris yang efektif. Menggunakan metode analisis SWOT memberikan kerangka kerja yang sistematis untuk mengidentifikasi dan mengatasi faktor-faktor yang mempengaruhi pengoptimalisasian barang keluar. Dengan demikian, perusahaan dapat merumuskan strategi yang lebih efektif untuk meningkatkan efisiensi operasional, memperbaiki komunikasi internal, dan memanfaatkan peluang yang ada untuk meningkatkan daya saing (Lambert,D.M, 2020).

Berdasarkan uraian permasalahan diatas, penulis membuat rancangan rumusan masalah dalam rangka pengoptimalisasian proses *outbound* barang. Dalam hal ini,

penulis mengambil judul “**Optimalisasi Proses *Outbound* Barang di Gudang PT Ethan Agri Sejahtera Trading Company (PT EAST CO) Semarang Menggunakan Metode SWOT**”.

1.2 Rumusan Masalah

- 1.2.1 Bagaimana proses *outbound* barang di gudang PT Ethan Agri Sejahtera Trading Company dengan Metode SWOT?
- 1.2.2 Bagaimana kendala dan solusi menghadapi permasalahan *outbound* barang di gudang PT Ethan Agri Sejahtera Trading Company?

1.3 Tujuan Penelitian

- 1.3.1 Untuk mendeskripsikan proses *outbound* barang di Gudang PT Ethan Agri Sejahtera Trading Company Berdasarkan analisis SWOT.
- 1.3.2 Untuk mengetahui solusi penyelesaian menghadapi *outbound* barang di Gudang PT Ethan Agri Sejahtera Trading Company.

1.4 Kegunaan Penelitian

1.4.1 Bagi Peneliti

Dengan merujuk pada pengetahuan yang kami peroleh dari Program Studi D-IV (Sarjana Terapan) Manajemen dan Administrasi Logistik Sekolah Vokasi Universitas Diponegoro, penulis dapat memperdalam pemahaman kami dalam penelitian ini. Dengan menggunakan implementasi SWOT di dalam gudang PT Ethan Agri Sejahtera Trading Company (PT EAST CO), penulis dapat mempelajari lebih lanjut tentang proses pengelolaan barang keluar. Dengan menggunakan data dan informasi yang dikumpulkan, penulis dapat memahami sejauh mana teori-teori yang

dipelajari selama perkuliahan dapat diterapkan dan relevan dengan situasi di lapangan.

1.4.2 Bagi Program Studi

Penelitian membantu meningkatkan kualitas pengajaran dalam program studi. Dalam penelitian akan terus memperbarui pengetahuan dan pemahaman tentang perkembangan terbaru dalam bidang studi. Memperoleh wawasan dan materi ajar yang baru untuk mengaktualisasikan pembelajaran. Membangun kerjasama yang saling menguntungkan dan saling bermanfaat bagi PT Ethan Agri Sejahtera Trading Company (PT EAST CO) dengan program studi.

1.4.3 Bagi Perusahaan

Mengembangkan hubungan antara PT Ethan Agri Sejahtera Trading Company dan Program Studi D-IV (Sarjana Terapan) Manajemen dan Administrasi Logistik di Sekolah Vokasi Universitas Diponegoro yang teratur, sehat dan dinamis. Mahasiswa diharapkan untuk memberikan masukan kepada PT Ethan Agri Sejahtera Trading Company (PT EAST CO).