

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Logistik merupakan proses yang secara strategis mengelola pengadaan, pergerakan, dan penyimpanan material, suku cadang dan barang jadi beserta aliran informasi terkait melalui organisasi dan kanal-kanal pemasarannya dalam cara dimana keuntungan perusahaan, baik untuk saat ini maupun diwaktu yang akan datang dapat dimaksimalkan dengan cara pemenuhan pesanan yang bicara efektif. Berdasarkan beberapa pengertiannya, logistik secara singkat dapat kita ketahui merupakan seluruh rangkaian kegiatan perpindahan barang dari lokasi atau titik awal hingga lokasi atau titik tujuan. Salah satu aktivitas ialah adanya kegiatan pendistribusian. Menurut pendapat ahli Soekartawi, distribusi merupakan suatu aktivitas penyaluran barang atau jasa mulai dari diterimanya pesanan dari konsumen hingga barang yang dipesan dikirimkan kepada konsumen yang bersangkutan. Namun, di dalam dalam kegiatan distribusi ada satu faktor yang perlu diperhatikan yaitu bagaimana menciptakan kepuasan dari konsumen. Kepuasan konsumen akan terjadi jika barang yang dipesan tiba di lokasi dengan tepat waktu, tepat jumlah dan juga tentunya dalam kondisi yang utuh, sehingga apa yang pelanggan harapkan akan sesuai dengan realitanya. Kepuasan konsumen itu sendiri nantinya dapat meningkatkan angka penjualan dan juga tentunya pendapatan bagi perusahaan. (Christopher; 2005)

Dalam prosesnya tersebut, kegiatan distribusi memerlukan adanya suatu komponen atau alat yang sangat penting, yaitu transportasi. Berdasarkan literatur, peran transportasi itu sendiri memiliki persentase yang cukup tinggi di dalam menunjang aktivitas logistik. Oleh karena itu, dalam setiap kegiatan distribusi, biaya transportasi merupakan salah satu komponen yang perlu diperhatikan agar tidak terjadi pengeluaran yang berlebih bagi perusahaan. Aspek yang perlu diperhatikan untuk meminimumkan biaya transportasi tersebut diantaranya yaitu dengan cara mengoptimalkan jarak dan waktu tempuh pendistribusian dari titik awal hingga ke konsumen.

. Semakin optimal jarak dan waktu tempuh yang terjadi, maka semakin berkurang juga waktu proses dan bahan bakar yang digunakan oleh perusahaan sehingga ada biaya-biaya yang dapat di minimumkan dan dapat digunakan untuk proses pengembangan bisnis perusahaan itu sendiri. (Nasution; 2004)

Salah satu contoh dari seluruh kegiatan distribusi yaitu adanya penyaluran produk. Saat ini, di industri makanan hasil olahan *bakery* tingkat konsumsinya di Indonesia semakin meningkat. Anggota Sub Sektor *Bakery* Gabungan Pengusaha Makanan Minuman (Gapmmi), Maulana Wahyu Jumentara, mengatakan: “roti telah menempati urutan ketiga setelah nasi dan mi sebagai makanan pokok masyarakat Indonesia. Di semua kelas dan segmen, penjualan roti meningkat,” kata Maulana saat ditemui di Konferensi Pers IBA Bakery Fair 2018. Kemudian, beliau juga mengutip data Euromonitor, pertumbuhan rata-rata periode tahun 2010-2014, bahwa bisnis roti dan kue di Indonesia naik 14%. Sedangkan proyeksi pertumbuhan pada periode 2014-2020 untuk bisnis roti dan kue 10%. Sampai nanti di tahun 2020, targetnya potensi bisnis roti dan kue nilainya mencapai Rp 20,5 triliun. Pelaku usahanya menurut beliau terbagi atas tiga, yaitu sebagian besar dari tradisional UMKM, kemudian diikuti dari produsen besar, dan sebagian kecilnya dari produsen roti artisan. Pemain besar alias *mass production* untuk produsen roti menurut Maulana sendiri bisa dihitung dengan jari seperti *brand* Sari Roti, Mr Bread, Sharon, My Roti dan lainnya. Meskipun memang, porsi produsen besar roti di Indonesia masih berada di bawah Malaysia dan juga Filipina (Rahmawati; 2017)

Yamazaki Baking, Co., Ltd merupakan salah satu usaha bisnis yang bergerak di industri makanan yaitu roti asal Jepang. Perusahaan ini sudah berdiri sejak tahun 1948 di Jepang dan telah memiliki 27 pabrik. Saat ini perusahaan tersebut berfokus untuk menawarkan produk roti tawar, roti manis, roti asin, kue khas Jepang dan Western, selai, dan makanan instan. Sehingga, perusahaan ini menjadi perusahaan roti nomor satu di Jepang. Kini, perusahaan tersebut telah mengembangkan sayapnya ke berbagai negara seperti Hongkong, Taiwan, Thailand, Amerika Serikat, dan Indonesia. Di Indonesia, perusahaan ini hadir pada tahun 2012 di Kawasan Industri Greenland, Cikarang dengan nama *brand* “MYROTI”. Perusahaan ini meluncurkan beberapa jenis produk roti, seperti: roti tawar, roti *sandwich*, roti

sobek, dan *roti roll*. Produk tersebut serupa dengan salah satu pesaing pengusaha roti di Indonesia, yaitu Sari Roti. Akan tetapi, MYROTI hadir dengan kualitas Jepang serta kelezatan. Cakupan distribusi produk saat ini meliputi wilayah Jabodetabek hingga Bandung. Proses pendistribusian produk ini dilaksanakan oleh Pabrik dengan divisi terkait, juga dengan mitra yang bertindak sebagai distributor.

“Distributor MYROTI Bandung” merupakan salah satu mitra perusahaan “MYROTI” untuk membantu melakukan kegiatan pendistribusian produknya ke agen, sekolah, maupun toko atau warung yang berada di wilayah Kota Bandung, kecuali untuk *modern market* langsung di *supply* oleh pihak pabrik. Selain itu juga “Distributor MYROTI Bandung” ini juga mengkoordinir untuk distribusi di wilayah Kota Bandung, Soreang, dan Purwakarta. Proses pengiriman dari distributor saat ini dilakukan oleh sales di pagi hari mulai pukul lima hingga pukul dua belas siang. Hal ini terjadi karena adanya perubahan pola gaya hidup beberapa masyarakat di Indonesia, yang menjadikan roti saat ini sebagai menu untuk sarapan, ataupun sekedar untuk menjadi *cemilan* di saat waktu senggang ketika sedang di rumah, maupun di luar rumah misalnya seperti di pusat perbelanjaan. Sehingga, roti harus di distribusikan di waktu yang tepat agar konsumen mendapat roti yang masih baru. Akan tetapi, dalam kondisi tertentu sering adanya keterlambatan roti itu tiba di konsumen. Hal ini dikarenakan belum adanya pembagian sales untuk mendistribusikan produk roti per zona, sehingga sales belum terbiasa dengan jalur yang di lalui, dan ataupun terdapat kendala seperti adanya sales yang sakit sehingga harus mencari orang pengganti, dan atau karena adanya kendala di jalan seperti terjadi pecah ban, kepadatan lalu lintas yang menyebabkan kemacetan.

Saat ini, pembagian sales untuk pendistribusian MYROTI Distributor Bandung ditentukan berdasarkan bagaimana pihak bagian distribusi dengan rute yang akan ditempuh mulai dari lokasi distribusi (depot) menuju ke toko atau agen yang harus dilalui ditentukan berdasarkan pendapat atau keinginan sales. Pemilihan rute tersebut juga belum tentu menghasilkan rute yang paling optimal karena didasarkan pada pengalaman masing-masing sales. Selain itu, di dalam kegiatan distribusi sales menggunakan satu buah armada yaitu motor dengan kapasitas angkut yang terbatas. Sehingga, sebesar 33,33% dalam sepekan terjadi

pengambilan ke depot yang kedua kalinya dan tentunya hal itu akan menambah pengeluaran untuk biaya operasional kendaraan perusahaan, seperti untuk biaya bensin harus dikeluarkan dua kali untuk satu atau beberapa sales tertentu karena adanya pengembalian ke depot, maupun jumlah dari pemakaian oli ban yang semakin bertambah, dan lain sebagainya. Hal ini menyebabkan ketidakstabilan pada biaya operasional distribusi yang harus dikeluarkan oleh perusahaan. Biasanya, hal ini terjadi ketika pengiriman sedang tinggi. (Wawancara; 2019)

Berdasarkan pendapat Maulana yang dikutip dari media elektronik pun ia mengatakan bahwa: “industri roti mendapat tantangan seperti problem distribusi, hal ini dikarenakan masa *expired* roti terbilang pendek hanya lima-tujuh harian”. Sehingga, untuk membuat kepuasan pelanggan dengan memberikan apa yang konsumen butuhkan dengan beberapa batasan seperti kapasitas armada diperlukan sistem distribusi yang baik dengan membuat sistem zonasi untuk masing-masing sales dan juga diikuti berdasarkan permintaan yang tertinggi dari setiap agen atau toko agar pendistribusian roti ini tepat pada waktu yang diharapkan konsumen dan dapat meminimumkan biaya operasional distribusi serta mengoptimalkan jarak dan waktu tempuh daripada kendaraan yang di kemudikan oleh sales. (Rahmawati; 2017)

## 1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, rumusan masalah pada penelitian ini adalah:

1. Berapa banyak *cluster* distribusi yang terbentuk serta armada yang digunakan dengan adanya kapasitas angkut armada?
2. Bagaimana penentuan rute distribusi untuk masing-masing *cluster* pengiriman?
3. Berapa biaya distribusi dan *break event point* dalam proses pendistribusian per armada per *cluster* ?

## 1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui jumlah *cluster* distribusi yang terbentuk serta armada yang digunakan dengan adanya kapasitas angkut armada.
2. Untuk menentukan rute distribusi per masing-masing *cluster* pengiriman.

3. Untuk menentukan biaya distribusi dan *break event point* dalam proses pendistribusian per armada per *cluster*.

#### 1.4 Batasan Penelitian

Adapun batasan-batasan pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Jenis layanan pengiriman yang digunakan yaitu hanya pengiriman dari Depot atau Lokasi Distributor kepada para toko/agen. Tidak untuk layanan pengiriman *direct selling* dan juga *modern market*.
2. Wilayah rute pengiriman untuk Kota Bandung, dengan armada pengiriman menggunakan sepeda motor.
3. Menggunakan data acuan permintaan pengiriman produk dari setiap toko/agen di hari yang memiliki jumlah permintaan tertinggi yang ada di bulan Februari 2019, dan penelitian dilakukan pada 18 Maret 2019.
4. Tidak menggunakan *time window* (termasuk di dalamnya waktu load dan unload barang), dan proses pengembalian roti yang tidak terjual.

Sedangkan Asumsi yang digunakan pada penelitian ini sebagai berikut:

1. Kondisi perjalanan dari Depot atau Lokasi pengiriman yang digunakan dianggap baik, artinya kondisi lalu lintas normal.
2. Kecepatan rata-rata kendaraan dianggap sama untuk semua armada, yaitu 40 km/jam, hal ini mengacu pada rata-rata kendaraan untuk wilayah di jalan perkotaan dan pemukiman berdasarkan Peraturan Menteri Perhubungan RI No PM 111 Th 2015 pasal 4 tentang batas kecepatan.
3. Jenis roti setiap pengiriman sama, tidak dipecah menjadi berapa pcs roti per jenisnya.

#### 1.5 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi Penulis

Menambah pengalaman mengenai optimasi rute dengan berbagai batasan juga menerapkan ilmu pengetahuan Menambah pengalaman mengenai optimasi rute dengan berbagai batasan juga menerapkan ilmu pengetahuan yang sudah diperoleh selama masa perkuliahan.

2. Bagi Perusahaan

Untuk membantu perusahaan dalam mengoptimalkan rute distribusi produknya dengan batasan kapasitas yang dimiliki.

3. Bagi Pembaca

Untuk menambah pengetahuan dan sebagai referensi untuk melakukan penelitian kedepannya mengenai optimasi rute distribusi.

### 1.6 Sistematika Penelitian

Berikut merupakan sistematika penelitian:

#### **BAB I PENDAHULUAN**

Bab ini berisi mengenai latar belakang permasalahan, rumusan masalah, tujuan penulisan, batasan penelitian, manfaat, dan sistematika penulisan.

#### **BAB II STUDI PUSTAKA**

Bab ini berisi mengenai uraian tentang materi atau teori terkait yang mendukung penelitian.

#### **BAB III METODOLOGI PENELITIAN**

Bab ini berisi tentang urutan langkah-langkah yang digunakan untuk mengidentifikasi, menganalisa, serta memecahkan masalah yang diteliti dalam bentuk diagram alir (*flowchart*).

#### **BAB IV PENGUMPULAN DATA DAN PENGOLAHAN DATA**

Bab ini berisi data-data yang telah dikumpulkan dan diperlukan dalam penelitian serta pengolahan data.

#### **BAB V ANALISIS**

Bab ini berisi hasil analisis dari data yang telah diolah.

#### **BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN**

Bab ini berisi kesimpulan yang didapat setelah melakukan analisis yang merupakan jawaban dari tujuan penelitian dan saran untuk menyikapi hasil analisis agar lebih bermanfaat.

