

ANALISIS FAKTOR PENGAMBILAN KEPUTUSAN DALAM PENERAPAN *REVERSE INVENTORY CONSIGNMENT* (RIC) PADA PIPINOS BAKERY AND CAFE

Shannon Malena Santoso¹

6032101150@student.unpar.ac.id

Universitas Katolik Parahyangan

Fernando Mulia²

fernando@unpar.ac.id

Universitas Katolik Parahyangan

ABSTRAK

Pipinos Bakery and Cafe seringkali mengalami kekurangan tempat penyimpanan ketika *peak season*. Sehingga memerlukan tempat penyimpanan tambahan, akan tetapi hal ini membutuhkan investasi yang besar. Untuk menghemat biaya, penulis menawarkan salah satu solusinya dengan menerapkan metode *Reverse Inventory Consignment* (RIC). Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis apakah metode *Reverse Inventory Consignment* (RIC) adalah metode manajemen penyimpanan yang tepat dan lebih murah daripada membeli tempat penyimpanan baru. Metode yang dilakukan adalah penelitian kualitatif, dengan menganalisa 6 faktor RIC yang dikemukakan oleh Kleivness (2016) beserta indikatornya. Data primer yang digunakan dalam penelitian ini didapatkan dari wawancara langsung dengan pemilik Pipinos. Hasil analisa kualitatif akan diperkuat dengan hasil perhitungan biaya yang dikeluarkan masing-masing alternatif. Hasil menunjukkan bahwa 5 dari 6 faktor menunjukkan hasil positif untuk menerapkan RIC dengan pemasok, serta biaya membeli tempat penyimpanan baru lebih mahal daripada menerapkan RIC.

Kata kunci: manajemen persediaan, *reverse inventory consignment*, pemasok

ABSTRACT

Pipinos Bakery & Cafe often experiences a shortage of storage space during peak season. It requires additional storage space and large investment. To save costs, the author offers one solution by implementing the Reverse Inventory Consignment (RIC) method. This research aims to analyze whether the Reverse Inventory Consignment (RIC) method is an appropriate inventory management method and is cheaper than buying new storage space. The method used is qualitative research, by analyzing the 6 RIC factors proposed by Kleivness (2016) and their indicators. Primary data used in this research was obtained from interviews with Pipinos owner. The results of the qualitative analysis will be strengthened by the results of calculating the costs incurred by each alternative. The results show that 5 of the 6 factors show positive results for implementing RIC with suppliers, and the cost of buying new storage space is more expensive than implementing RIC.

Keywords: *inventory management, reverse inventory consignment, supplier*

PENDAHULUAN

Permasalahan yang kerap menjadi perhatian bagi banyak perusahaan adalah persediaan. Persediaan ini dibagi lagi menjadi persediaan bahan baku, persediaan barang dalam proses, dan persediaan barang jadi. Manajemen persediaan menjadi komponen krusial, karena akan mempengaruhi kegiatan operasional perusahaan. Manajemen persediaan berhubungan erat dengan proses perencanaan, pelaksanaan, penentuan kebutuhan material, serta kegiatan menentukan tingkat dan komposisi persediaan dalam menjaga kelancaran produksi (Indrajit, 2003:4; Manullang, 2005:50). Jadi, dengan manajemen persediaan yang baik akan membuat perusahaan mengetahui seberapa banyak pembelian persediaan yang tepat secara ekonomis dan juga tidak melebihi kapasitas penyimpanan yang dimiliki perusahaan

Masalah manajemen persediaan ini juga sedang dialami oleh Pipinos Bakery and Cafe (Pipinos), khususnya dalam manajemen persediaan bahan mentah. Pipinos adalah sebuah toko roti dan *viennoiserie* juga menjual makanan minuman ala kafe. Pipinos juga membuat *hampers*, dan paket-paket lainnya untuk pelanggannya. Oleh karena itu, Pipinos sering mendapatkan jumlah pesanan yang besar sekaligus khususnya ketika *peak season* seperti saat natal, imlek, dan lebaran. Hal ini menyebabkan kebutuhan ruang penyimpanan naik sebanyak 50%. Hingga akhirnya Pipinos kekurangan tempat penyimpanan barang jadi ketika *peak season*.

Ketika *peak season*, Pipinos sering kali kekurangan persediaan bahan baku di tengah pelaksanaan proses produksi. Sehingga, harus memesan bahan baku

terlebih dahulu, kemudian mencari pemasok yang bisa mengirimkan secara instan. Kejadian terus menerus yang seperti ini, menjadi masalah bagi Pipinos. Beberapa dampak negatifnya ialah proses produksi menjadi tertunda, biaya pengiriman baik menjadi 2 kali lipat, dan bisa jadi kehilangan pesanan karena kekurangan bahan baku di tengah proses produksi.

Untuk menanggulangi masalah penyimpanan tersebut, pemilik Pipinos berencana untuk membeli tempat penyimpanan baru yang sifatnya permanen seperti *upright chiller*, *upright freezer*, dan *chest freezer*. Biaya yang dikeluarkan untuk membeli tempat penyimpanan baru itu tidaklah murah. Pembelian tempat penyimpanan baru tanpa pertimbangan yang matang akan menambah beban biaya operasional.

Melihat situasi dan permasalahan yang dihadapi oleh Pipinos, peneliti menemukan alternatif solusi dengan *Reverse Inventory Consignment* (RIC). Secara singkat RIC terjadi ketika pembeli, yang memiliki status kepemilikan barang, akan tetapi yang menyimpan barang secara fisik adalah pemasoknya. Jadi pembeli tidak memerlukan tempat penyimpanan yang besar untuk mencukupi persediaan. Pembeli bisa mendapatkan barangnya sewaktu dibutuhkan saja.

Selain itu, RIC juga memiliki beberapa faktor yang mendukung suatu perusahaan untuk dapat menerapkan RIC sebagai metode pengelolaan persediaannya. Faktor-faktor tersebut adalah pola permintaan, kesesuaian tujuan perusahaan, asimetri informasi, aset yang spesifik, kekuatan dan kepercayaan (Kleivenes, 2016). Penjelasan lebih lanjut mengenai RIC dan faktor-faktor pendukungnya akan dijelaskan dalam kajian teori

Sehingga tujuan dari penelitian ini adalah ingin memberikan gambaran yang dari RIC serta pertimbangan yang jelas, terstruktur dan teruji dari faktor-faktor penggerak RIC pada Pipinos, agar lebih mudah bagi Pipinos membuat keputusan apakah akan menerapkan RIC atau tidak.

Maka, pertanyaan penelitian yang relevan untuk keseluruhan penelitian ini adalah, “Bagaimana Pipinos dapat memutuskan akan mengimplementasikan *Reverse Inventory Consignment (RIC)*?”

KAJIAN TEORI

Metode Manajemen Persediaan

Persediaan dalam suatu perusahaan harus diatur dengan baik. Jika persediaan tidak diatur, maka akan menimbulkan banyak permasalahan bagi perusahaan seperti kehabisan stok bahan baku atau barang jadi, kehilangan laba, serta penambahan biaya operasional yang tidak terduga bahkan dapat membuat perusahaan untuk menghentikan proses produksi untuk sementara waktu (Kleivenes, 2016). Jika kelebihan persediaan maka akan meningkatkan biaya penyimpanan yang tidak dibutuhkan, peningkatan biaya gudang, dan risiko keusangan produk meningkat (Bowersox & Cooper 2002). Maka, pengelolaan persediaan adalah salah satu hal krusial yang harus menjadi perhatian khusus bagi jajaran manajer atau pemilik perusahaan.

Ada beberapa metode untuk mengelola persediaan. Akan tetapi, metode mana yang paling baik untuk perusahaan sangatlah beragam, karena harus disesuaikan dengan kondisi dan situasi masing-masing perusahaan (Wallin et. al. 2006). Metode yang paling sering digunakan adalah spekulasi inventaris yaitu dimana pembeli membeli barang dari

pemasok yang kemudian disimpan di gudang penyimpanan pembeli. Metode ini dilakukan pembeli sebelum ia mengetahui secara pasti berapa permintaan yang akan datang. Keuntungan menggunakan metode ini adalah dapat dengan cepat merespon permintaan yang fluktuatif, mendapatkan potongan harga, dan menghindari inflasi. Kerugiannya adalah tingginya *material handling*, *holding cost* dan membutuhkan tempat penyimpanan yang besar.

Metode berikutnya adalah penundaan inventaris. Metode ini akan membuat pembeli menunda pembeliannya kepada pemasok sampai pembeli mengetahui jumlah permintaan yang pasti. Jadi metode ini adalah kebalikan dari metode spekulasi inventaris. Penerapan metode penundaan inventaris akan penurunan risiko keusangan produk, tidak memerlukan gudang yang luas. Akan tetapi, sisi buruknya adalah perusahaan akan cenderung mengalami kehilangan penjualan karena pelanggan dibuat menunggu produk yang diinginkan terlalu lama.

Vendor-managed inventory (VMI) adalah praktik kolaborasi dimana pemasok mengatur persediaan bagi pembeli atau pengecer, dan menentukan kapan dan bagaimana untuk mengisi kembali persediaan (J-Y. Lee & R.K. Cho, 2014). Metode VMI sangat mirip dengan metode inventaris konsinyasi, akan tetapi VMI tidak mempertimbangkan siapa yang memiliki atau menyimpan persediaannya (Piplani, 2006). Artinya VMI dan konsinyasi dapat digunakan secara terpisah maupun bersamaan untuk saling melengkapi. Manfaat dari VMI sangat menarik dan dapat diringkas sebagai pengurangan biaya inventaris bagi pemasok dan pengecer, tingkat pengadaan kembali persediaan yang lebih singkat, serta peningkatan tingkat layanan pelanggan,

seperti pengurangan waktu siklus pemesanan (Pasandideh, *et al.*, 2010).

Inventaris konsinyasi adalah ketika pembeli memiliki dan menyimpan barang secara fisik, akan tetapi kepemilikan barang tersebut adalah milik pemasok. Pembeli baru akan membayar produk tersebut kepada pemasok ketika barang sudah laku terjual atau dibeli konsumen. Jika barang tidak terjual, pembeli tidak akan melakukan pembayaran apapun kepada pemasok. Nama lain dari konsinyasi adalah titip jual. Potensi perusahaan untuk selalu punya stok untuk memenuhi keinginan pembeli akan meningkat, serta meminimalkan biaya persediaan dan risiko keusangan produk.

Reverse Inventory Consignment (RIC)

Selanjutnya, pembahasan inti dalam penelitian ini adalah *reverse inventory consignment* (RIC). Metode ini adalah kebalikan dari metode inventaris konsinyasi. Dengan menggunakan RIC pembeli sudah membeli barang dari pemasok, akan tetapi barang tersebut masih disimpan di tempat penyimpanan pemasok. Barang akan dikirimkan ke pembeli, ketika pembeli meminta untuk dikirimkan atau saat membutuhkannya. Untuk keuntungan dan kerugiannya peneliti akan menjelaskan untuk pihak pembeli dan pemasok. Keuntungan bagi pembeli sudah pasti tidak perlu gudang yang luas, dapat terhindarkan dari kenaikan harga di masa depan. Tetapi kekurangan metode ini menaikkan risiko kehilangan penjualan, risiko keusangan, dan meningkatkan biaya *opportunity cost*. Dampak negatif RIC bagi pemasok adalah membutuhkan tempat persediaan yang lebih banyak serta biaya penanganan yang lebih tinggi. Dampak positif untuk pemasok, pemasok dapat melakukan perencanaan produksi yang lebih efisien karena permintaan yang konstan dari pembeli.

Pemasok akan memiliki kekuatan lebih untuk mengontrol karena pembeli sudah terikat loyalitas dan lebih bergantung mengenai produknya kepada pemasok (Piplani, 2006).

Faktor Pendukung dalam Implementasi RIC

Faktor pendukung keputusan menerapkan RIC dirumuskan oleh K. S. Kleivenes (2016). Beliau menerapkan dan menggabungkan beberapa teori yaitu pentingnya dapat memprediksi permintaan, teori agensi, *transaction cost economy (TCE)*, dan teori sumber ketergantungan sehingga mendapatkan faktor pendukungnya dan bagaimana menganalisis tiap faktornya. Ada enam faktor pendukung yaitu, pola permintaan, kesesuaian tujuan, asimetri informasi, spesifisitas aset, kekuatan, dan kepercayaan antara pembeli dan pemasok. Selanjutnya dalam bab ini saya akan menjelaskan satu persatu faktor pendukungnya.

1. Pola Permintaan.

Pola permintaan merupakan salah satu variabel yang tingkat ketidakpastiannya tinggi serta berkaitan erat dengan pengelolaan persediaan. Jika permintaan tinggi tapi persediaan tidak cukup, akan kehilangan biaya kesempatan dan penjualan. Sebaliknya, kalau permintaan rendah maka meningkatkan biaya penyimpanan dan tingkat kerusakan persediaan meningkat. Ada dua faktor utama yang mempengaruhi persediaan keselamatan yaitu ketidakpastian permintaan dan persediaan serta tingkat ketersediaan produk yang diinginkan. Kebutuhan menghitung persediaan keselamatan akan berkurang jika dapat memprediksi permintaan dan persediaan secara akurat (Kleivenes, 2016). Didukung hasil penelitian Braglia, Castellano, dan

Frosolini (2016) dapat mengatur perencanaan keselamatan persediaan dalam model *vendor managed inventory* (VMI) yang terintegrasi dengan waktu tunggu yang dapat dikontrol dan permintaan stokastik. Peneliti semakin yakin bahwa perusahaan butuh menentukan tingkat persediaan keselamatan yang tepat tanpa mengabaikan ketersediaan produk serta dengan pola permintaan yang pasti.

2. Kesesuaian Tujuan

Faktor ini menjadi penting, karena dengan menyelaraskan atau menyesuaikan tujuan antara pembeli dan pemasok akan mengurangi tingkat risiko terjadinya konflik (Kang dan Jindal, 2015). Sehingga penting bagi pembeli dan pemasok menyamakan tujuan sebelum mengimplementasikan RIC. Selain mengurangi risiko konflik, penyelarasan tujuan bersama dapat meningkatkan keunggulan bersaing dengan kompetitor (Jap, 2001).

3. Asimetri Informasi

Faktor ini membicarakan tingkat keterbukaan dari pembeli dan pemasok untuk berbagi informasi mengenai persediaan yang dibutuhkan. Semakin saling terbuka untuk berbagi informasi, maka akan semakin kecil terjadinya asimetri informasi. Menurut Kleivenes (2016), asimetri informasi juga dipengaruhi oleh informasi tersembunyi yang dapat diperoleh pemasok dari pola perilaku pembeli, seberapa banyak produk yang biasanya dipesan, kapan pengirimannya dan lain-lain. Semakin banyak informasi yang diketahui oleh pemasok tentang pembeli, maka lebih kecil kemungkinan terjadinya asimetri informasi (Kleivenes, 2016).

4. Spesifisitas Aset

Spesifisitas aset menjadi hubungan unik yang antara pembeli dan pemasok. Proses terjadinya relasi ini adalah pembeli akan meyakinkan pemasok menjadi mitra kerja

dan meminta pemasok untuk menyediakan aset tertentu yang dibutuhkan pembeli. Saat pembeli sudah berinvestasi suatu aset kepada pemasok, maka pembeli sulit untuk berganti ke pemasok lain. Ada empat tipe spesifisitas aset menurut Williamson (1983, p.526); spesifisitas aset manusia, spesifisitas aset fisik, spesifisitas aset tempat, dan spesifisitas aset dedikasi.

5. Kekuatan

Berdasarkan penelitian yang dilakukan Wallin, *et al* (2006) dapat disimpulkan bahwa kekuatan adalah salah satu faktor penting dalam membuat keputusan metode persediaan mana yang paling tepat untuk dilakukan bagi suatu perusahaan. Seberapa besar kekuatan yang dimiliki diukur dengan seberapa besar anda memiliki kontrol atas pihak lain. Pihak yang memiliki kekuatan yang lebih besar akan mendapatkan keuntungan, akan lebih mudah untuk memenuhi keinginan atau kebutuhan perusahaan menggunakan kekuatannya. Maka dari itu, penting bagi seluruh pihak untuk menggunakan kekuatannya sesuai dengan kebutuhan dan porsinya masing-masing.

6. Kepercayaan

Kepercayaan dapat didefinisikan sebagai keyakinan akan integritas dan reliabilitas pihak lain (Morgan & Hunt, 1994). Dengan adanya kepercayaan yang tinggi dalam hubungan antara pembeli dan pemasok akan meningkatkan jumlah barang yang dibeli, kesesuaian tujuan, dan mempermudah proses pembagian informasi antar pihak. (Choprar & Meindl 2016). Keuntungan lainnya adalah akan mempersingkat waktu negosiasi dan pemilihan supplier, sehingga akan mempersingkat waktu tunggu dan siklus produk. Sebagai tambahan, memiliki kepercayaan yang tinggi akan meningkatkan kooperasi (Morgan & Hunt,

1994), dan membuat pihak lain lebih sulit untuk mencari opsi lain dari relasi yang sudah dimiliki oleh pihak sebelumnya (Kang & Jindal 2015).

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menjelaskan, menganalisis dimensi yang dapat menjadi faktor utama pembuat keputusan suatu perusahaan untuk bisa menerapkan RIC atau tidak. Maka penelitian ini termasuk penelitian dengan tujuan deskriptif. Serta berdasarkan manfaatnya tipe penelitian ini adalah penelitian terapan dengan tujuan penelitian aksi, yaitu memberikan solusi bagi subjek penelitian. Pengumpulan data primer yang berupa data kualitatif dan kuantitatif melalui wawancara secara langsung kepada pemilik Pipinos.

Penelitian ini menggunakan metode dari Kleivenes (2016) yang menganalisis dimensi RIC beserta indikatornya sebelum membuat keputusan menerapkan RIC. berikut adalah hasil tabel dimensi, indikator beserta relevansinya terhadap pembeli dan pemasok:

Tabel 1. Faktor dan indikator RIC

Faktor	Indikator	Indikator untuk siapa?		Apakah perlu menerapkan RIC?
Pola permintaan	Permintaan yang dapat diprediksi	Pembeli	Tidak	Tidak relevan
		Pemasok	Ya	Ya
Tujuan	Kesesuaian tujuan	Pembeli	Ya	Ya
		Pemasok	Ya	Ya
		Pembeli	Ya	Ya
		Pemasok	Ya	Tidak relevan
Asimetri informasi	Apakah tiap pihak ingin membagikan informasi yang relevan	Pembeli	Ya	Tidak
		Pemasok	Ya	Ya
	Meningkatkan visibilitas pihak lain	Pembeli	Ya	Ya
		Pemasok	Tidak	Tidak relevan
		Pembeli	Ya	Ya
		Pemasok	Ya	Ya
Spesifisitas aset	Lokasi	Pembeli	Ya	Ya
		Pemasok	Tidak	Tidak relevan
	Ketergantungan karena investasi tertentu	Pembeli	Ya	Tidak relevan
		Pemasok	Ya	Ya
		Pembeli	Ya	Ya
		Pemasok	Ya	Tidak
Keunikan produk	Pembeli	Ya	Ya	
	Pemasok	Tidak	Tidak relevan	
Kekuatan	Menjadi alternatif bagi mitra yang berkolaborasi	Pembeli	Ya	Ya
		Pemasok	Ya	Ya
	Keseimbangan kekuasaan	Pembeli	Ya	Tidak
Pemasok		Ya	Ya	
Kepercayaan	Kepercayaan	Pembeli	Ya	Ya
		Pemasok	Ya	Ya
	Komitmen dengan pihak lain	Pembeli	Ya	Ya
		Pemasok	Ya	Ya
		Pembeli	Ya	Ya
Ketepatan waktu	Pembeli	Ya	Ya	
	Pemasok	Tidak	Tidak relevan	
Akankah ada kolaborasi lebih lanjut	Pembeli	Ya	Ya	
	Pemasok	Ya	Ya	

Sumber: Kleivenes, K. S. (2016).

Untuk mendukung keputusan penerapan RIC pada Pipinos, peneliti akan menghitung total biaya persediaan ketika Pipinos menerapkan metode persediaan yang sekarang ditambah biaya investasi tempat persediaan ditambah biaya kehabisan stok dan biaya tunggu. Membandingkannya dengan biaya total yang dikeluarkan dengan metode RIC. Formulasi persamaan EOQ:

$$EOQ = \sqrt{\frac{2 S \cdot D}{H}}$$

Keterangan:

H = Holding cost per unit

D = Total kebutuhan bahan baku tiap minggu

S = Ongkos kirim / biaya pemesanan

Total biaya Persediaan: biaya yang dikeluarkan jumlah total biaya pemesanan dan total biaya penyimpanan per tahun.

$$\text{Total Biaya} = S \cdot \frac{D}{Q} + H \cdot \frac{Q}{2}$$

Keterangan:

D = Total kebutuhan bahan baku tiap minggu

S = Ongkos kirim / biaya pemesanan

Q = Jumlah pemesanan bahan baku ekonomis

H = Holding cost per unit

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pola Permintaan

Pola permintaan yang terjadi di Pipinos cenderung stabil. Hanya mengalami kenaikan yang cukup drastis pada bulan-bulan tertentu seperti April, ketika Lebaran, dan Desember ketika Natal. Jika Pipinos menggunakan data masa lampau untuk menentukan pola permintaan di masa depan, maka ramalan permintaan di masa

depan juga akan mirip dengan periode lalu (metode Naive). Akan tetapi karena Pipinos baru membuka toko offline selama 1 tahun, sehingga belum bisa memberikan pola permintaan yang akurat. Karena pola permintaan ketika memiliki offline store sangat berbeda dengan permintaan dahulu yang hanya memiliki tempat produksi.

Berdasarkan hasil wawancara langsung dengan pemilik Pipinos, pola permintaan Pipinos yang cenderung stabil, akan mempengaruhi kebutuhan butter yang stabil juga. Jadi pola permintaan yang dijadikan acuan untuk menentukan pola permintaan adalah pola permintaan ketika sudah memiliki offline store. Maka dari itu Pipinos dapat memberikan ramalan pola permintaan yang cukup akurat kepada supplier butter, Culina.

Kesesuaian Tujuan

Tujuan Pipinos untuk melakukan RIC tentu saja untuk mendapatkan harga mentega yang termurah dengan kualitas terbaik, mengurangi biaya penyimpanan, tidak memerlukan ruang penyimpanan yang terlalu besar, tidak perlu berinvestasi terhadap ruang penyimpanan. Akan tetapi Pipinos akan kehilangan kontrol terhadap persediaan butter yang ada di Culina.

Sedangkan tujuan Culina ialah menginginkan keuntungan yang sebesar-besarnya dan tingkat penjualan yang tinggi. Culina juga akan mengalami peningkatan biaya penanganan persediaan. Akan tetapi, jika pendapatan yang didapat dari Culina lebih besar daripada pengeluarannya, Culina tetap bisa mengimplementasikan RIC. Selain itu, Culina akan tetap mendapatkan keuntungan yaitu mendapatkan pembeli yang loyal, itu juga meningkatkan penjualannya.

Dari penjabaran di atas, walau memang ada kelebihan dan kekurangan dari masing-masing pihak, RIC tetap menguntungkan kedua belah pihak.

Asimetri Informasi

Indikator utama dalam asimetri informasi ialah kemauan dari kedua belah pihak untuk sama-sama membagikan informasi yang dibutuhkan, tanpa menutup-nutupinya. Informasi yang krusial atau sangat penting dalam penerapan RIC ialah informasi terkait ramalan (Kleivenes, 2016). Jika informasi ramalan Pipinos tidak disampaikan dengan benar ke Culina, yang akan terjadi adalah tiba-tiba Pipinos kehabisan mentega, atau malah kelebihan persediaan. Yang paling merugikan memang kehabisan persediaan, karena biaya akibat kehabisan persediaan yang dikeluarkan Pipinos itu cukup besar. Biaya kehabisan itu mencakup biaya penundaan produksi, bahkan hingga tidak dapat memenuhi permintaan konsumen.

Walau dalam jangka panjang, lama-kelamaan Culina akan hafal dengan permintaan Pipinos, tetap harus memberi tahu ramalan kebutuhan terkini. Sebab permintaan itu sifatnya fluktuatif tiap saat.

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik Pipinos, beliau bersedia untuk membagikan seluruh informasi yang dibutuhkan oleh Culina, serta sama-sama bersikap transparan. Maka dari itu RIC dapat diterapkan.

Spesifisitas Aset

Melalui hasil wawancara, Pipinos tidak memerlukan ataupun menanamkan aset tertentu kepada Culina. Jadi tidak ada faktor atau suatu hal yang menjadikan Pipinos sangat bergantung pada Culina. Until keunikan produk atau jasa yang

dimiliki oleh Culina ialah dapat merespon dengan cepat, sering menawarkan produk terbaru atau promo, kemudian Culina juga sangat aktif, bila ada produk yang tidak tersedia, Culina membantu mencari dari merek lain dengan kualitas dan harga yang sama. Melalui keunikan produk dan jasa yang ditawarkan Culina Pipinos patut mempertimbangkan penerapan RIC.

Kekuatan

Saat memutuskan apakah RIC merupakan pendekatan manajemen inventaris yang tepat, Perusahaan tidak hanya melihat apa yang mereka inginkan, tetapi juga mempertimbangkan konteks di mana mereka berada. Alasannya adalah teori tersebut mengatakan bahwa kekuasaan dapat membentuk perusahaan melakukan sesuatu yang tidak ingin mereka lakukan (Dahl 1957).

Hubungan kekuatan antara Pipinos dengan Culina tentu lebih besar Culina. Karena jika Pipinos tidak mendapatkan butter dari Culina, maka Pipinos akan beralih pada supplier lain yang memberikan butter merek lain dengan kualitas yang hampir sama. Serta pasar yang dimiliki Culina lebih besar dari pada Pipinos. Oleh karena itu Pipinos memiliki ketergantungan yang lebih besar pada Culina.

Memang terdapat tingkat ketergantungan yang berbeda. Tingkat ketergantungan itu tidaklah signifikan, karena Pipinos masih memiliki pemasok butter cadangan selain Culina. Jadi Pipinos masih bisa beroperasi tanpa butter dari Culina, akan tetapi akan mengurangi contribution margin Pipinos secara keseluruhan. Sehingga masih relevan untuk menerapkan RIC pada Culina.

Kepercayaan

Culina sudah menjadi pemasok butter sejak awal Pipinos berdiri hingga sekarang. Selama hampir 5 tahun bekerja sama Culina tidak pernah mengecewakan Pipinos. Culina selalu mengirim tepat waktu, butter yang dimiliki juga kualitasnya terjaga, serta biaya pengiriman yang lebih terjangkau dibandingkan dengan pemasok lainnya. Pipinos memberikan skor 9 dari 10 mengenai tingkat kepercayaan Pipinos terhadap Culina.

Culina juga memiliki kepercayaan yang tinggi pada Pipinos karena loyalitasnya, dan ketepatan waktu dalam pembayarannya. Karena kedua belah pihak sudah saling percaya dan itu menguatkan hubungan mereka sebagai pembeli-pemasok, maka RIC dapat diterapkan dengan mudah.

Total Biaya

Pipinos membeli butter 50-70 kg tiap pemesanannya. Butter ini habis digunakan paling cepat 3 hari, serta paling lambat 7 hari. Untuk perhitungan, saya akan mengambil nilai tengah dari kuantiti dan waktunya yaitu 60 kg dan 5 hari. Serta diketahui bahwa holding cost butter tiap 25 kg adalah Rp36.000/ 3 hari. Maka dari itu untuk menghitung EOQ dan total biaya tahunan menyimpan butter dengan metode RIC.

$$EOQ = \sqrt{\frac{2 \cdot S \cdot D}{H}}$$

$$EOQ = \sqrt{\frac{2 \cdot Rp1.60}{Rp144000}}$$

$$EOQ = 0,029$$

$$\text{Total Biaya} = S \cdot \frac{D}{Q} + H \cdot \frac{Q}{2}$$

$$= Rp1.60 \cdot \frac{60}{0,029} + Rp144000 \cdot \frac{0,029}{2}$$

=Rp2069 + Rp4.157

=Rp6225 / 5 hari.

Total biaya tahunan

=Rp6226 / 5 hari x 6 x 12 bulan

=Rp448.747/ tahun

Total biaya tahunan membeli upright chiller dengan metode depresiasi garis lurus:

$$\frac{Rp20.000.000}{10 \text{ tahun}} = Rp2.000.000/tahun$$

Catatan: biaya ini belum termasuk biaya listrik dan pemeliharaan.

/

SIMPULAN DAN SARAN

Melalui kajian yang dilakukan terhadap 6 dimensi yang harus dipertimbangkan sebelum menerapkan RIC bersama dengan indikator- indikatornya. Hasil menunjukkan bahwa 5 dari 6 dimensi menyatakan bahwa Pipinos dapat melakukan sistem RIC pada pemasok Culina. Dimensi tersebut adalah pola permintaan, kesesuaian tujuan, asimetri informasi, kekuatan dan kepercayaan. Penerapan RIC ini juga didukung oleh penghematan biaya sebesar Rp1.551.728 / tahunnya dibandingkan dengan Pipinos membeli upright chiller / freezer tambahan.

Penghematan hanya kira-kira satu setengah juta per tahun memanglah bukan angka signifikan. Akan tetapi, jika penerapan RIC juga diterapkan kepada beberapa pemasok lainnya, akan terjadi penghematan yang lebih besar, dan bisa menambah keuntungan Pipinos per tahunnya. Selain itu, dengan menerapkan RIC Pipinos juga akan memiliki hubungan kerja sama yang

lebih baik dengan para pemasoknya dan meningkatkan keunggulan bersaing.

Saran yang ingin penulis berikan ialah tetap menimbang ulang dimensi kekuatan dan kesesuaian tujuan, karena kedua dimensi itu yang memiliki kekurangan yang harus diperhatikan. Sehingga ketika membuat kontrak perjanjian RIC harus menguntungkan kedua belah pihak, dan memiliki tujuan yang sama.

REFERENSI

- Assauri, S. (2018). *Manajemen Produksi dan Operasi*.
- Babai, M. Z., Syntetos, A. A., Dallery, Y., & Nikolopoulos, K. (2009). Dynamic re-order point inventory control with lead-time uncertainty: analysis and empirical investigation. *International Journal of Production Research*, 47(9), 2461-2483.
- Chuang, B. R., Ouyang, L. Y., & Chuang, K. W. (2004). A note on periodic review inventory model with controllable setup cost and lead time. *Computers & Operations Research*, 31(4), 549-561.
- Braglia, M., Castellano, D., & Frosolini, M. (2016). A novel approach to safety stock management in a coordinated supply chain with controllable lead time using present value. *Applied Stochastic Models in Business and Industry*, 32(1), 99-112.
- Cargal, J. M. (2003). The EOQ inventory formula. *Mathematical Sciences*, 1.
- Choprar, S., & Meindl, P. (2001). *Supply Chain Management Strategy, Planning, and Operation*.
- Gholami, A., & Mirzazadeh, A. (2018). An inventory model with controllable lead time and ordering cost, log-

- normal-distributed demand, and gamma-distributed available capacity. *Cogent Business & Management*, 5(1), 1469182.
- Jacobsen, D. I. (2005). *Hvordan gjennomføre undersøkelser?: innføring i samfunnsvitenskapelig metode* (Vol. 2). Kristiansand: Høgskoleforlaget.
- Jap, S. D. (2001). Perspectives on joint competitive advantages in buyer–supplier relationships. *International journal of research in marketing*, 18(1-2), 19-35.
- Lee, J. Y., Cho, R. K., & Paik, S. K. (2016). Supply chain coordination in vendor-managed inventory systems with stockout-cost sharing under limited storage capacity. *European Journal of Operational Research*, 248(1), 95-106.
- Kleivenes, K. S. (2016). *Investigating the decision to implement reverse inventory consignment in a buyer-supplier relationship-A case study of Ekornes and Pla-Mek* (Master's thesis, Høgskolen i Molde-Vitenskapelig høgskole i logistikk).
- Morgan, R. M. & Hunt, S. D. (1994). The commitment-trust theory of relationship marketing. *The journal of marketing*: 20-38.
- Elmas, M. S. H. (2017). Analysis Control Supplies Raw Materials With The Eoq Methods In The Smoothness Of The Production Process. *International Journal of Social Science and Business*. Vol.1 (3) pp. 186-196.
- Piplani, R. (2006). Coordination in the supply chain: vendor managed inventory is the way to go. *Serbian Journal of Management*, 1 (1): 41-47.
- Porras, E. & Dekker, R., 2008. An inventory control system for spare parts at a refinery: An empirical comparison of different re-order point methods. *European Journal of Operational Research*, 184, p. 101–132.
- Rangkuti, F. (2007). *Manajemen Persediaan: Aplikasi di Bidang Bisnis, edisi 2*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Rindfleisch, A. & Heide, J. B. (1997). Transaction cost analysis: Past, present, and future applications. *The Journal of Marketing*: 30-54.
- Wallin, C., Rungtusanatham, M. J. & Rabinovich, E. (2006). What is the “right” Inventory Management Approach for a Purchased Item?. *International Journal of Operations & Production Management*, 26 (1): 50-68.
- Williamson, O. E. (1983). Credible commitments: Using hostages to support exchange. *The American Economic Review*, 73 (4): 519-540.