

## BAB 8

# Manajemen Rantai Pasokan & Sistem Informasi Bisnis Ritel

# Manajemen Rantai Pasokan

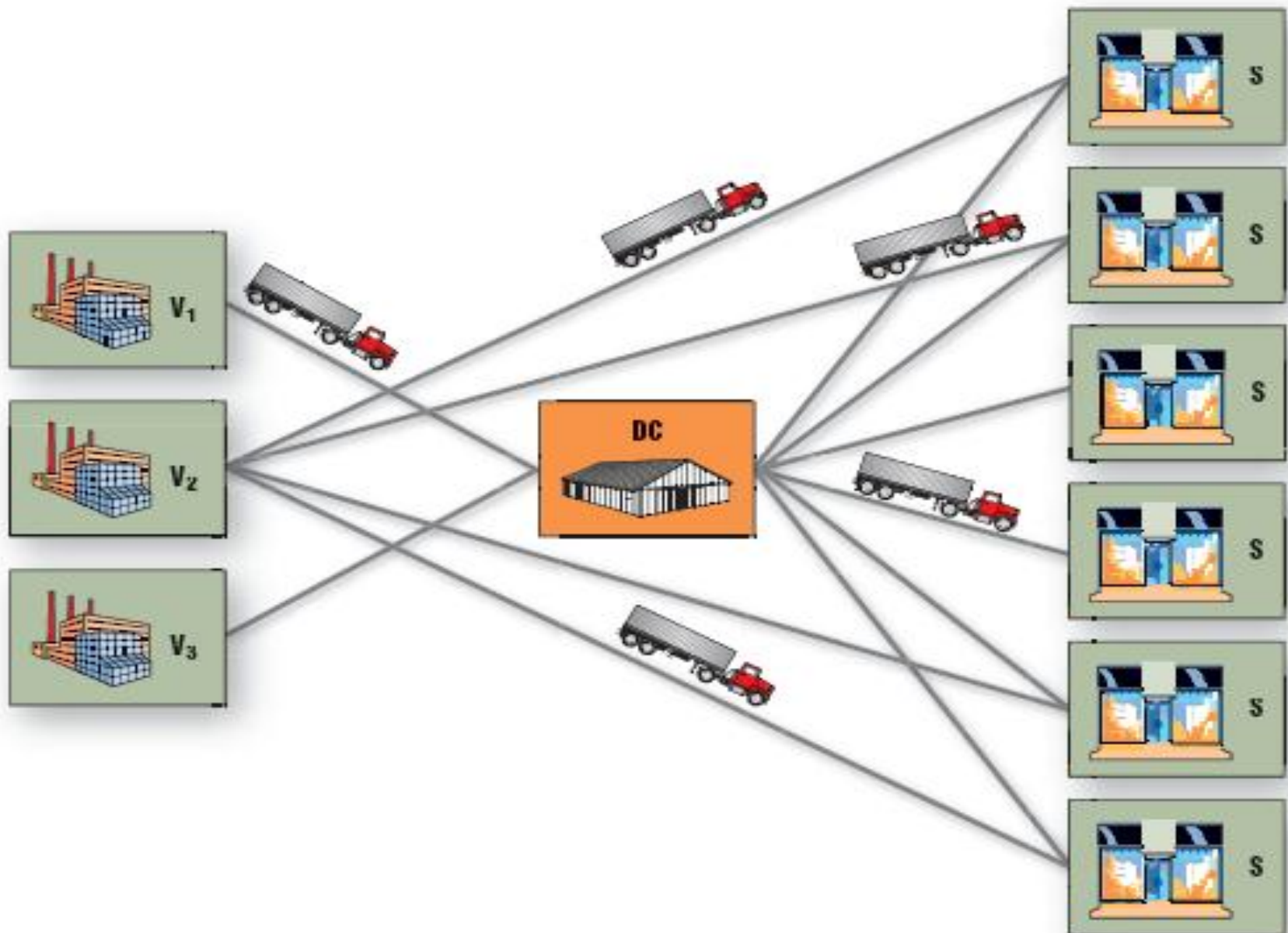
- ▣ Manajemen Rantai Pasokan adalah seperangkat kegiatan dan teknik perusahaan untuk mengelola secara efektif dan efisien aliran barang & Informasi dari manufaktur ke pelanggan ritel.
- ▣ Kegiatan ini memastikan bahwa pelanggan dapat membeli barang dagangan dalam jumlah yang diinginkan di lokasi pilihan dan waktu yang tepat

# Keunggulan strategis Rantai Pasokan

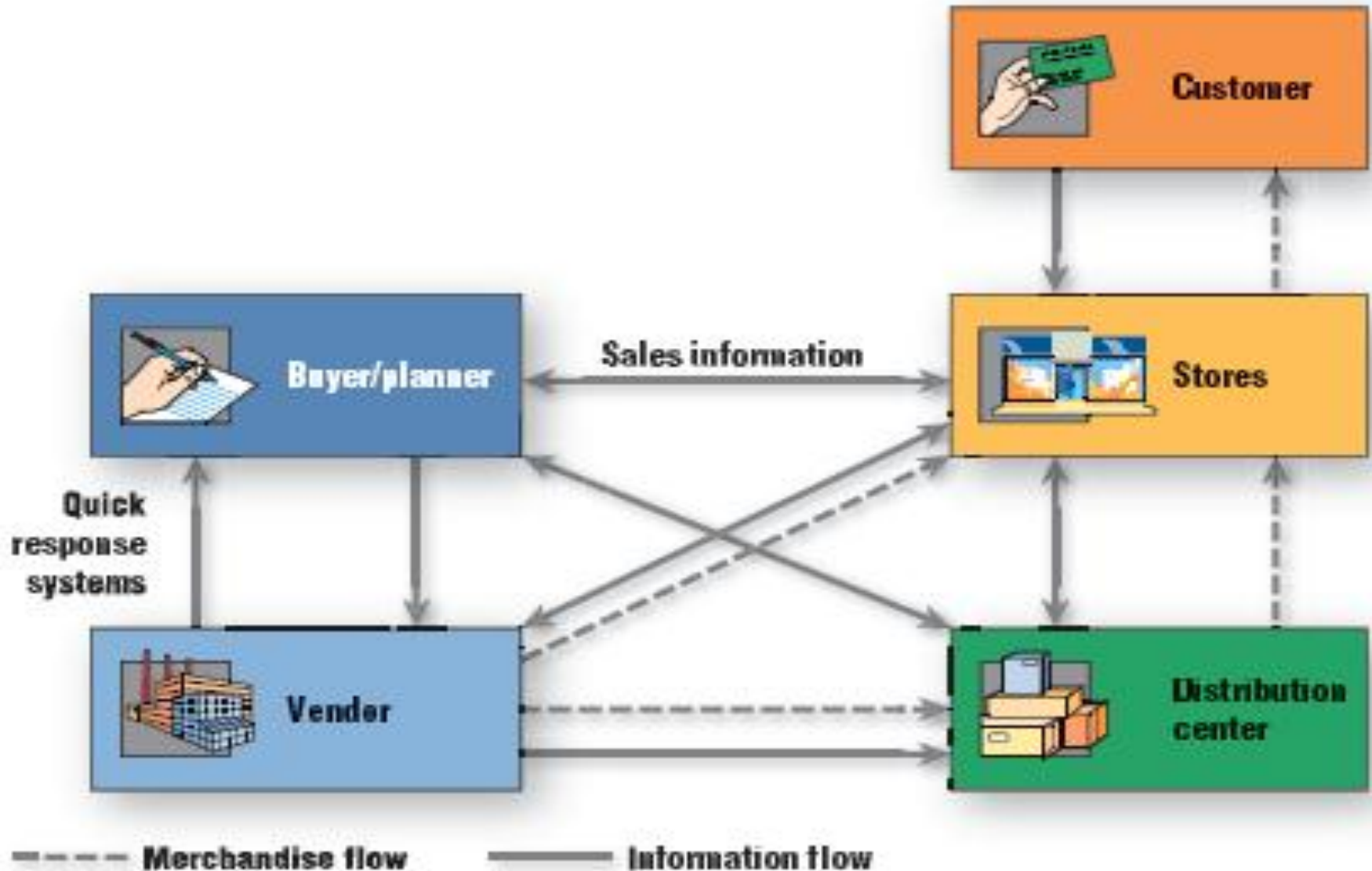
1. Peluang untuk Mengurangi Biaya
  - Biaya transportasi
  - Biaya Inventori/persediaan
2. Memberikan Nilai untuk Pelanggan dengan menyediakan Barang yang diinginkan di Tempat yang Tepat di Waktu yang Tepat
  - Sedikit Out of Stock
  - Assortment lebih besar dengan Persediaan yang lebih kecil
3. Peningkatan ROI

# Gambaran Rantai Pasokan

Illustration of a Supply Chain **EXHIBIT 10-1**

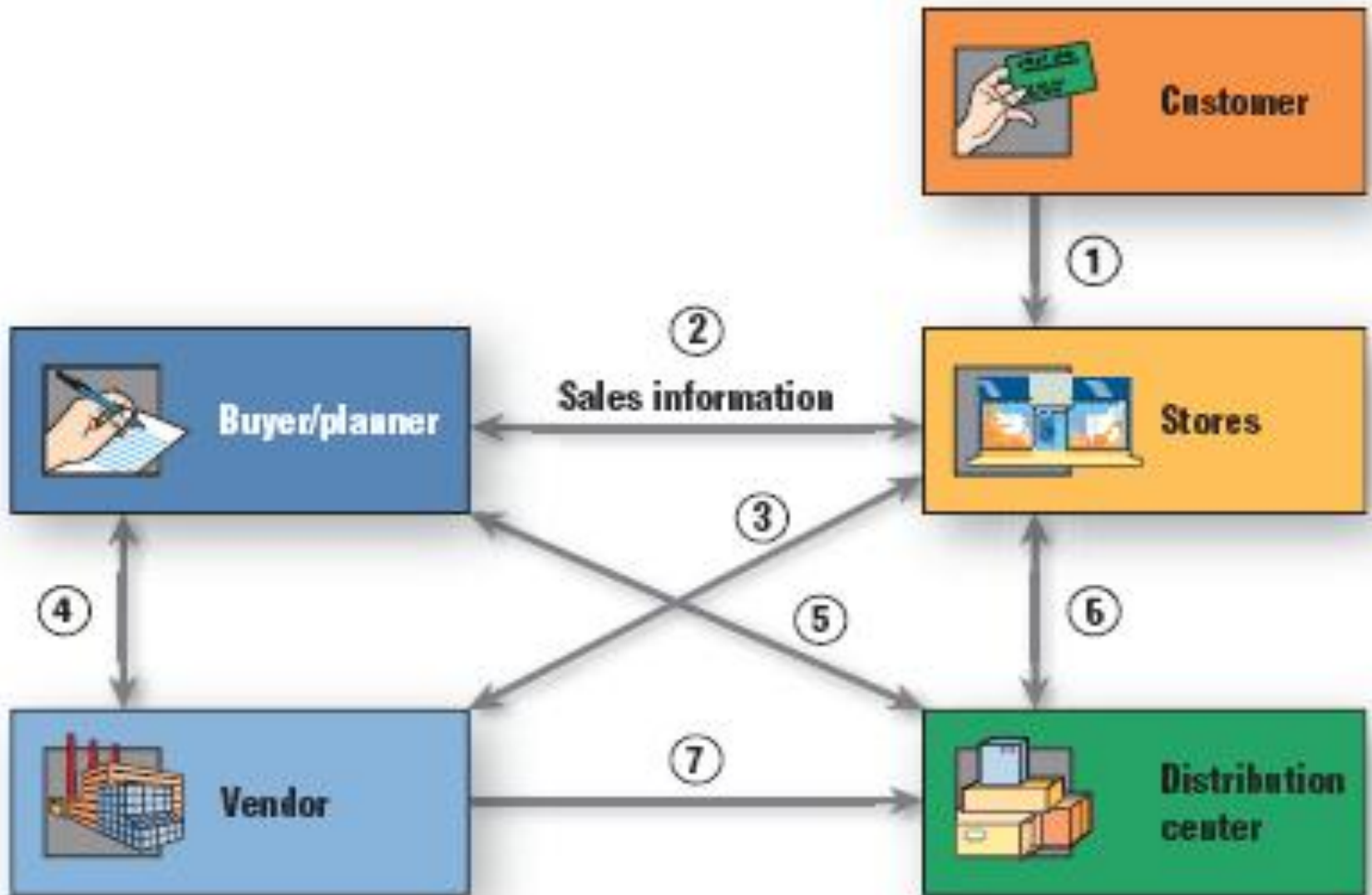


# Aliran Informasi & Produk Dalam Rantai Pasokan





# Aliran Informasi



# Kegiatan Aliran Informasi

1. Ketika pelanggan melakukan pembelian, Salesperson memindai kode UPC atau chip RFID pada barang dagangan dan kartu kredit/kartu loyalitas pelanggan
2. Informasi tentang pembelian dikirimkan secara online dari terminal POS kepada buyer/planner
3. Informasi tentang pembelian dikumpulkan oleh buyer/planner dan dikirim ke pusat distribusi dan vendor untuk pengiriman barang



# Kegiatan Aliran Informasi



4. buyer/ planner berkomunikasi dengan vendor dan menempatkan pesanan pembelian untuk memasok toko
5. buyer/ planner memberitahukan pusat distribusi tentang pesanan yang masuk dan bagaimana mereka akan didistribusikan ke toko-toko
6. Manajer toko menginformasikan pusat distribusi tentang penerimaan barang dan mengkoordinasikan pengiriman

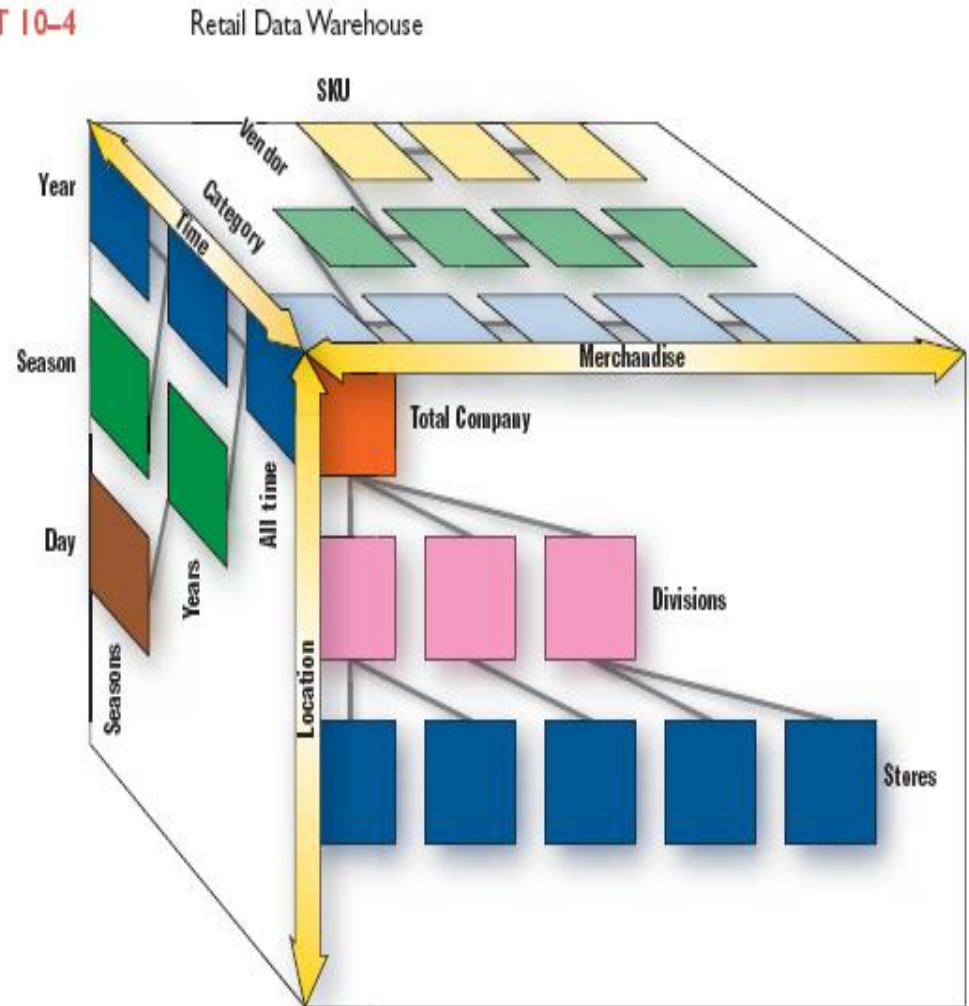




# Gudang Data Warehouse

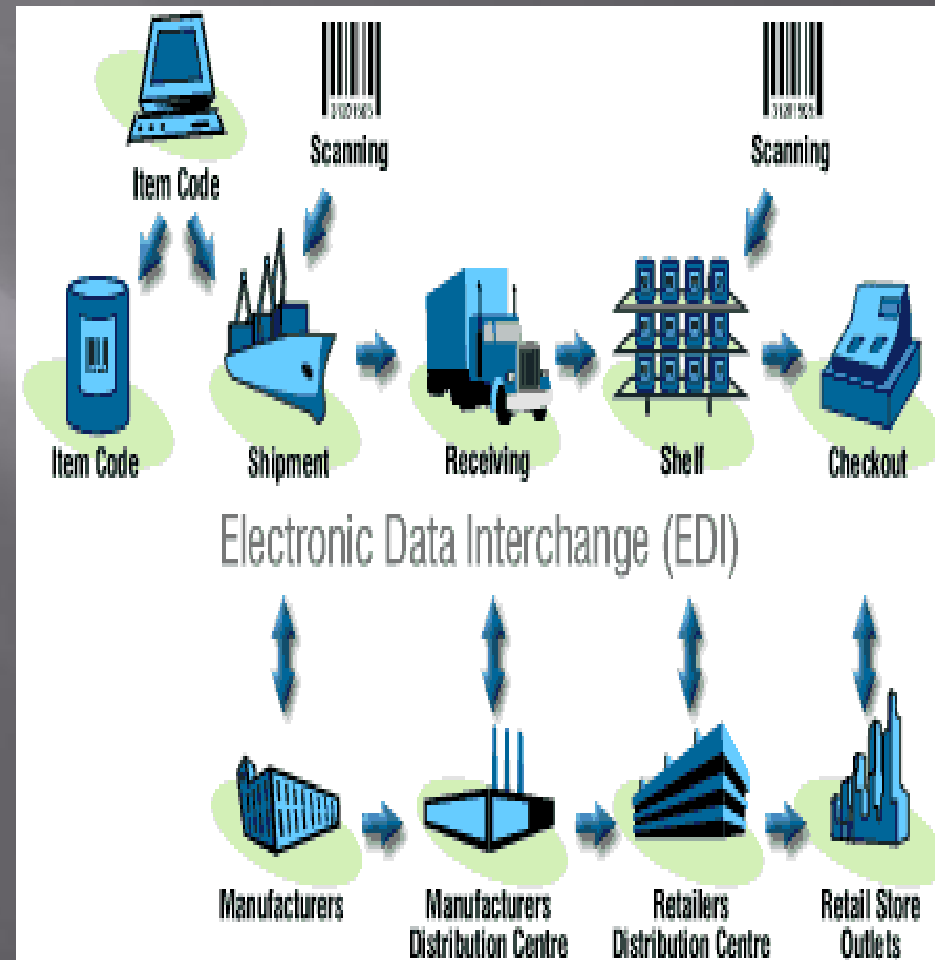
- Data Pembelian yang dikumpulkan oleh *Point Of Sale* masuk ke database dikenal sebagai **Gudang Data**.
- Informasi yang disimpan di gudang data dapat diakses pada berbagai dimensi dan tingkat, seperti yang digambarkan dalam kubus Data

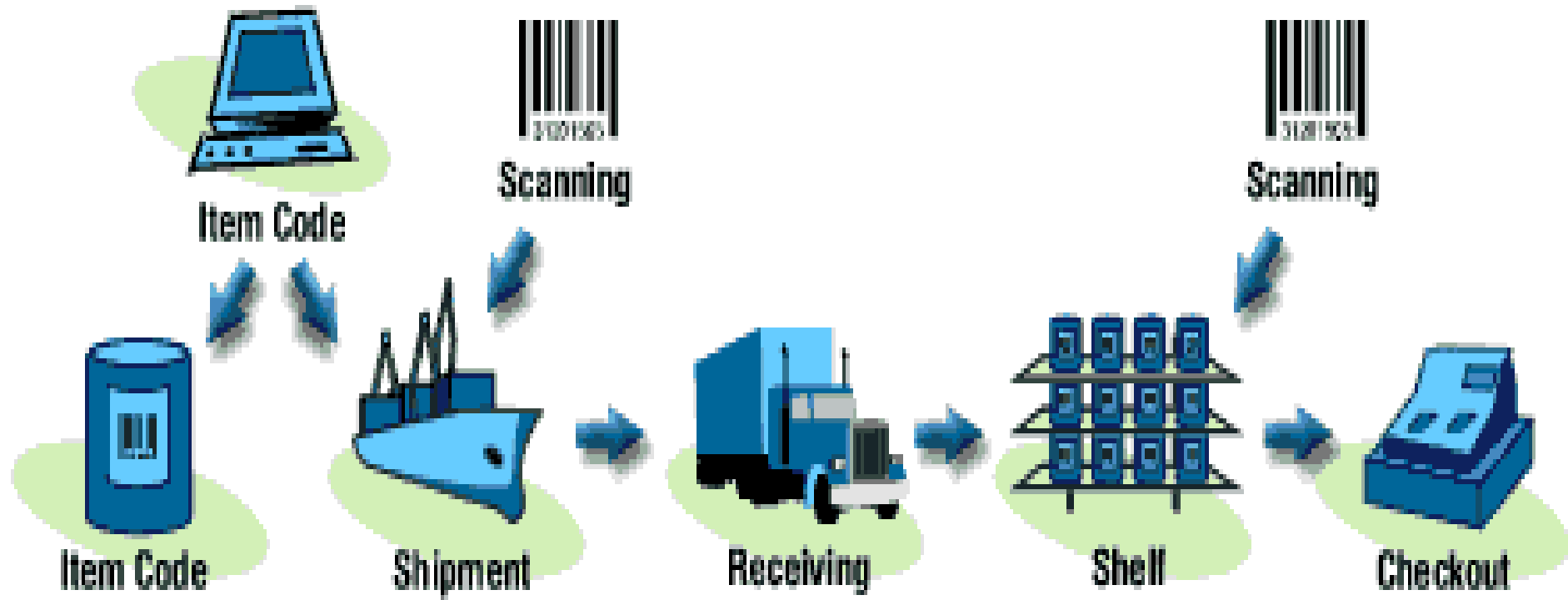
EXHIBIT 10-4



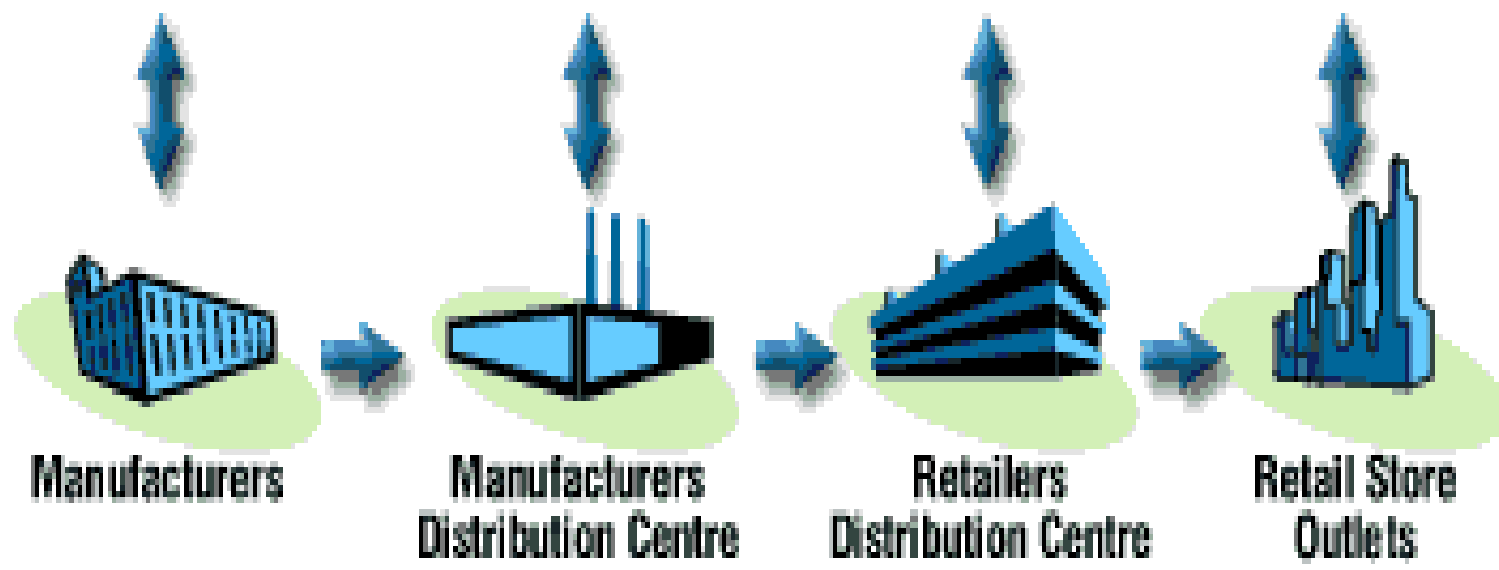
# Electronic Data InterChange (EDI)

- ❑ EDI adalah Pertukaran Informasi & Dokumen bisnis dokumen bisnis antara pengecer dan vendor
- ❑ Informasi atau didalam Dokumen bisnis :
  1. Penjualan Merchandise
  2. Persediaan di gudang
  3. Pesanan
  4. Pemberitahuan pengiriman Lanjutan
  5. Penerimaan barang
  6. Faktur untuk pembayaran





## Electronic Data Interchange (EDI)

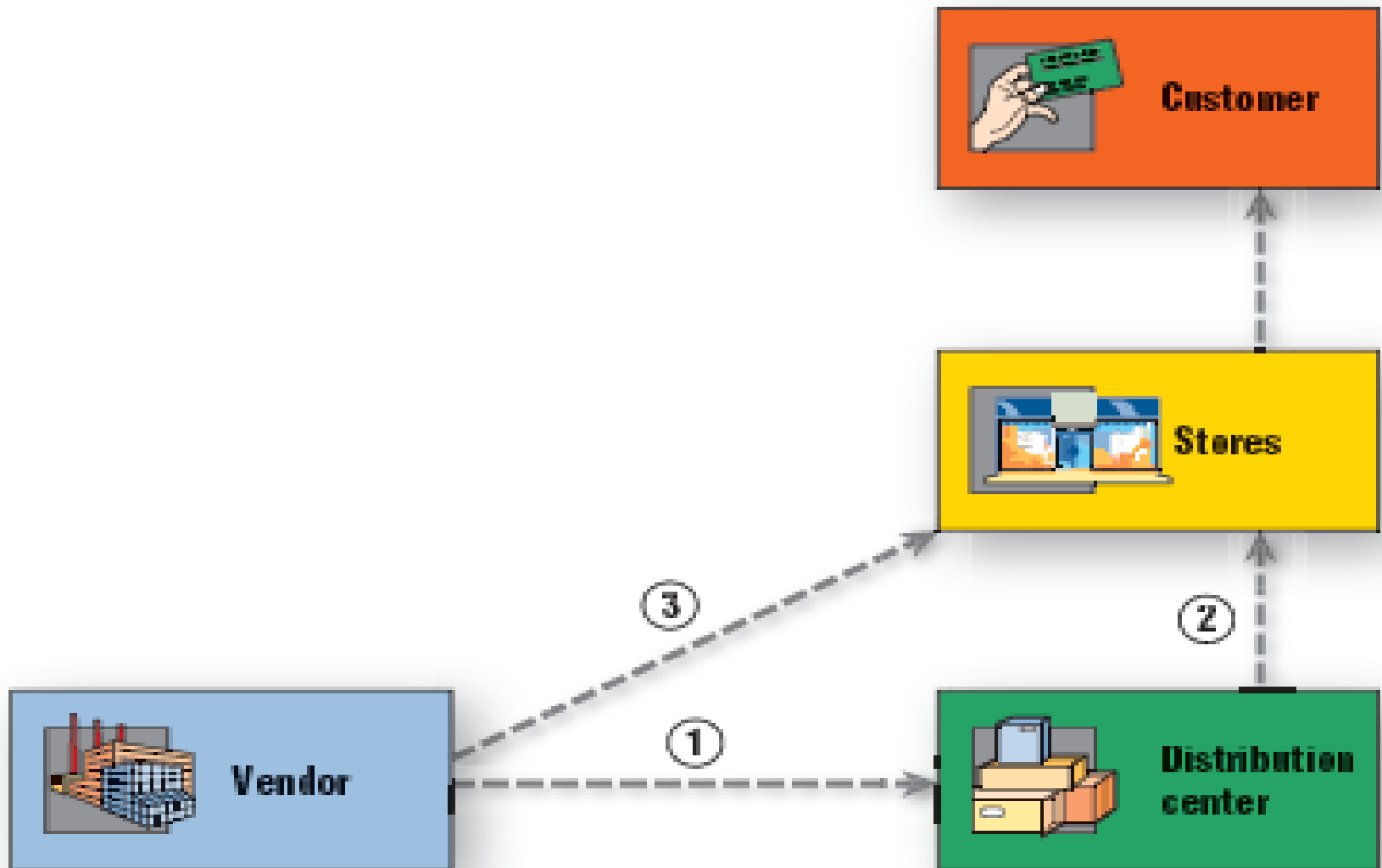


# Keamanan Pada EDI

1. **Otentikasi:** Sistem ini memastikan atau memverifikasi bahwa orang atau komputer di ujung lain dari sistem informasi adalah benar-benar yang akan dituju
2. **Otorisasi:** Sistem ini memastikan bahwa orang atau komputer di ujung lain dari sistem informasi memiliki izin untuk melaksanakan permintaan tersebut.
3. **Integritas.** Sistem ini menjamin bahwa informasi yang tiba adalah sama dengan pengirimannya, yang berarti bahwa data telah dilindungi dari perubahan tidak sah atau gangguan melalui proses enkripsi data.

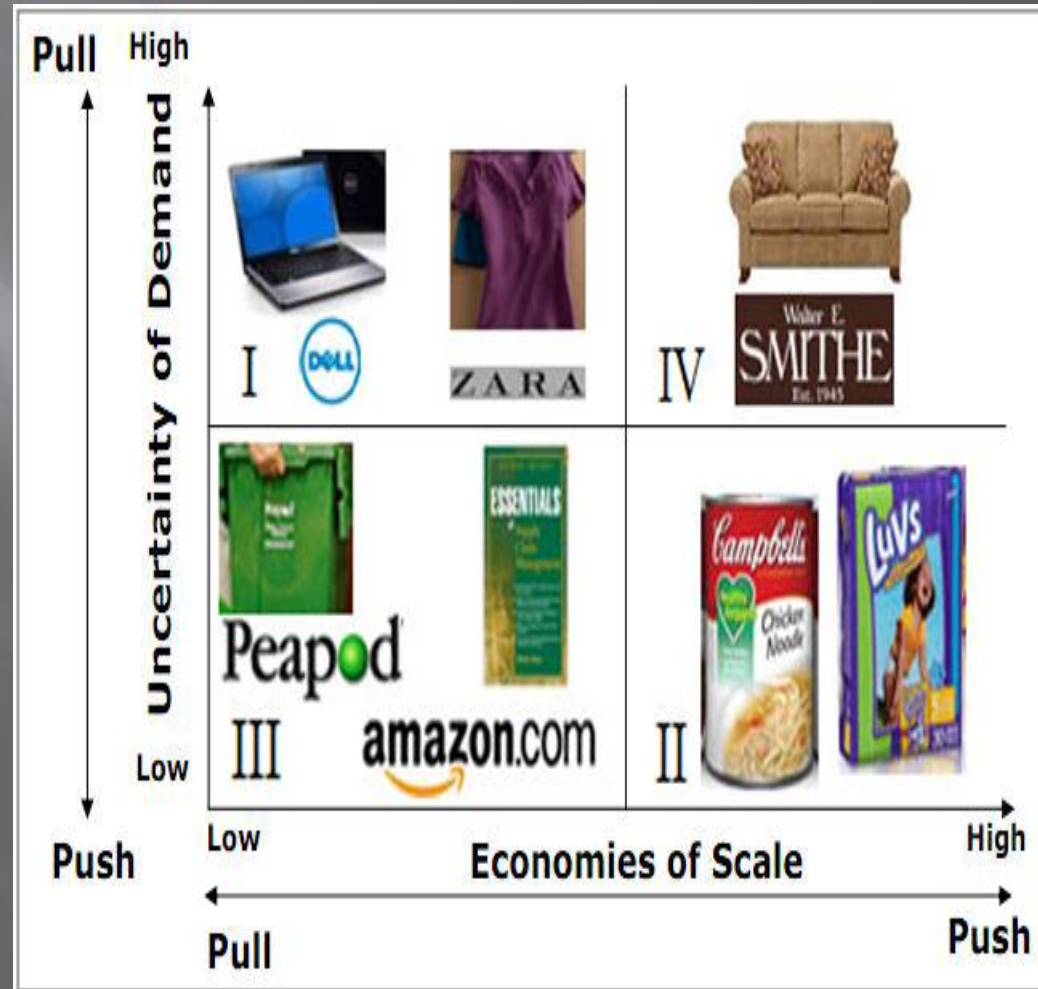


# Aliran Fisik Merchandise-Logistik



# Strategi Logistik

- ▣ **Pull Supply Chain** - Jenis rantai pasokan di mana permintaan untuk barang yang dihasilkan di tingkat toko berdasarkan data penjualan ditangkap oleh terminal POS.
- ▣ **Push Supply Chain** - di mana barang dialokasikan ke toko-toko di dasar permintaan diperkirakan.



# Aktivitas yg Dilakukan Oleh Distribution Centre (DC)



1. Mengelola Inbound Transportation
2. Menerima dan memeriksa barang dagangan
3. Menyimpan atau Cross Docking barang dagangan
4. Mempersiapkan barang dagangan untuk dikirim ke toko/sales floor ie; pemberian label harga, pembungkusan, pemberian gantungan
5. Pengiriman barang ke toko-toko  
Mengelola transportasi keluar



# Keunggulan Menggunakan DC

1. Efek dari kesalahan perkiraan untuk toko individu diminimalkan
2. Memungkinkan peritel untuk menyimpan barang dagangan sedikit di toko
3. Lebih mudah untuk menghindari kehabisan stok
4. Ruangan toko ritel lebih mahal daripada ruang di pusat distribusi



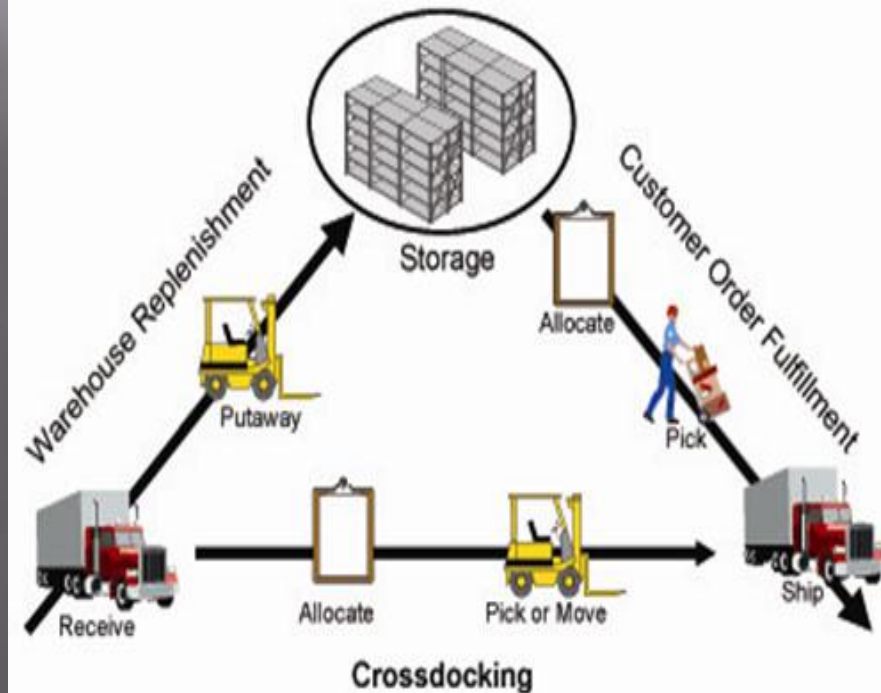
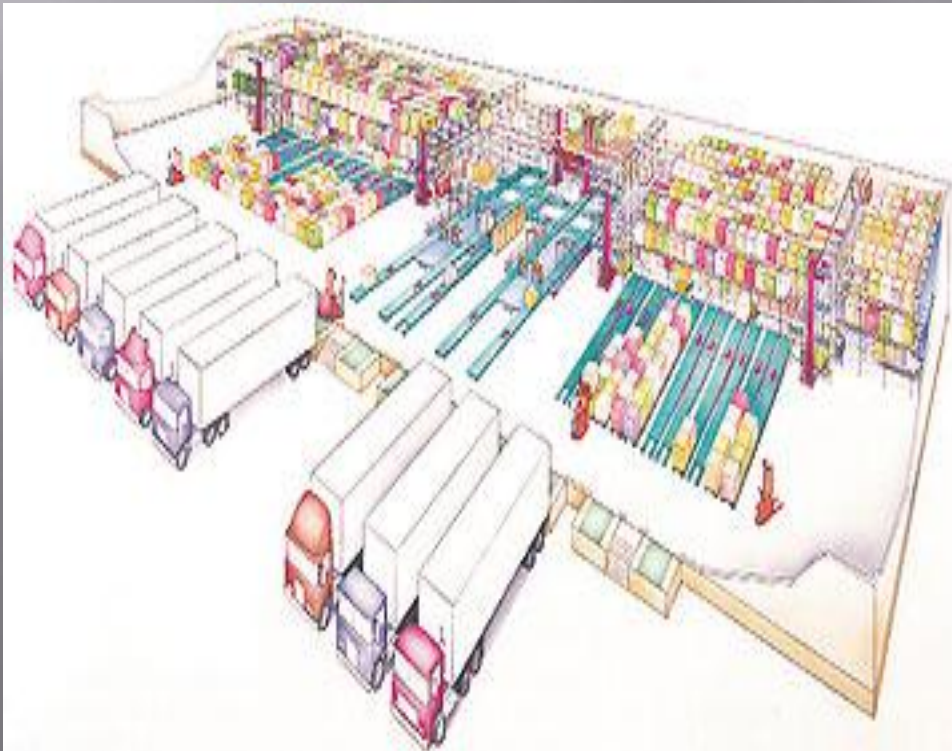


# Siapa yang Bisa Menggunakan DC

1. Ritel penjual barang dagangan tahan lama
2. Ritel menawarkan barang dagangan yang memiliki permintaan sangat tidak pasti seperti pakaian
3. Ritel penjual barang dagangan yang sering diisi ulang
4. Peritel dengan banyak outlet

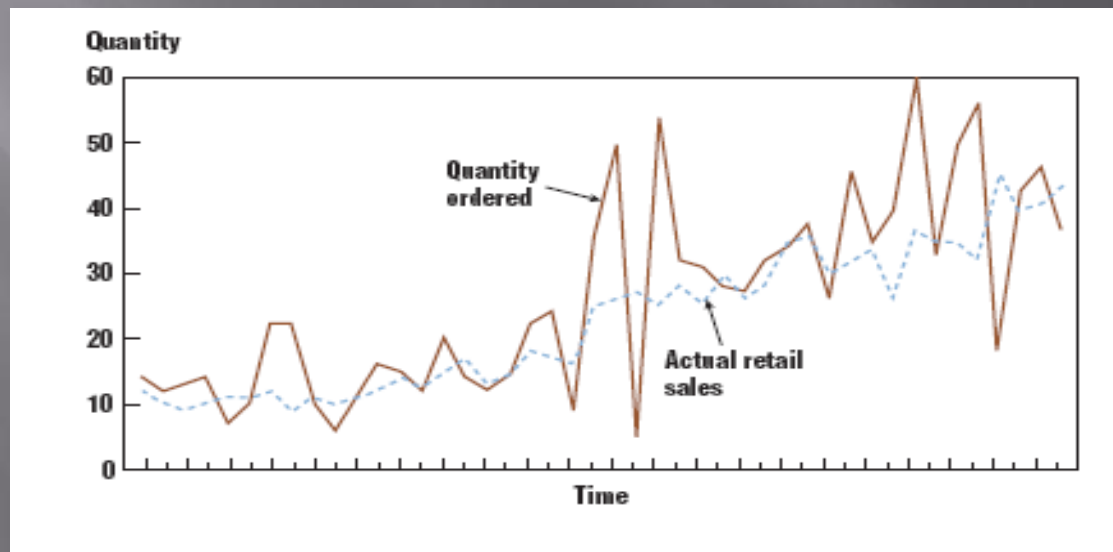
# CrossDocking

- ▣ **CrossDocking** adalah Aliran Merchandise yang mengalir langsung dari truk vendor melalui pusat distribusi pengecer dan dimuat ke truk peritel untuk pergi ke toko ritel tanpa disimpan di pusat distribusi



# BullWhipp Effect

Ketika pengecer dan vendor tidak mengkoordinasikan kegiatan manajemen rantai pasokan mereka, kelebihan persediaan menumpuk di sistem, bahkan jika tingkat penjualan ritel untuk barang relatif konstan.



# Penyebab BullWhip effect

1. Keterlambatan transmisi pesanan dan Penerimaan barang dagangan
2. Reaksi Yang berlebihan terhadap kekurangan barang di toko
3. Memesan dalam batch besar daripada menghasilkan jumlah pesanan kecil



