

BAB IV

GAMBARAN UMUM OBJEK YANG DITELITI

4.1 Sejarah PT Cartenz Indonesia

Perusahaan ini pertama kali didirikan pada tahun 2000. Pada saat itu perusahaan ini masih berupa toko kecil yang menjual perlengkapan dan berbagai jenis peralatan alam terbuka (*Outdoor*). CV Cartenz *Equipment* merupakan nama awal berdirinya perusahaan ini. Perusahaan ini terus mengalami perkembangan dengan semakin bertambahnya produk yang semakin variatif, lebih lengkap dan menarik konsumen.

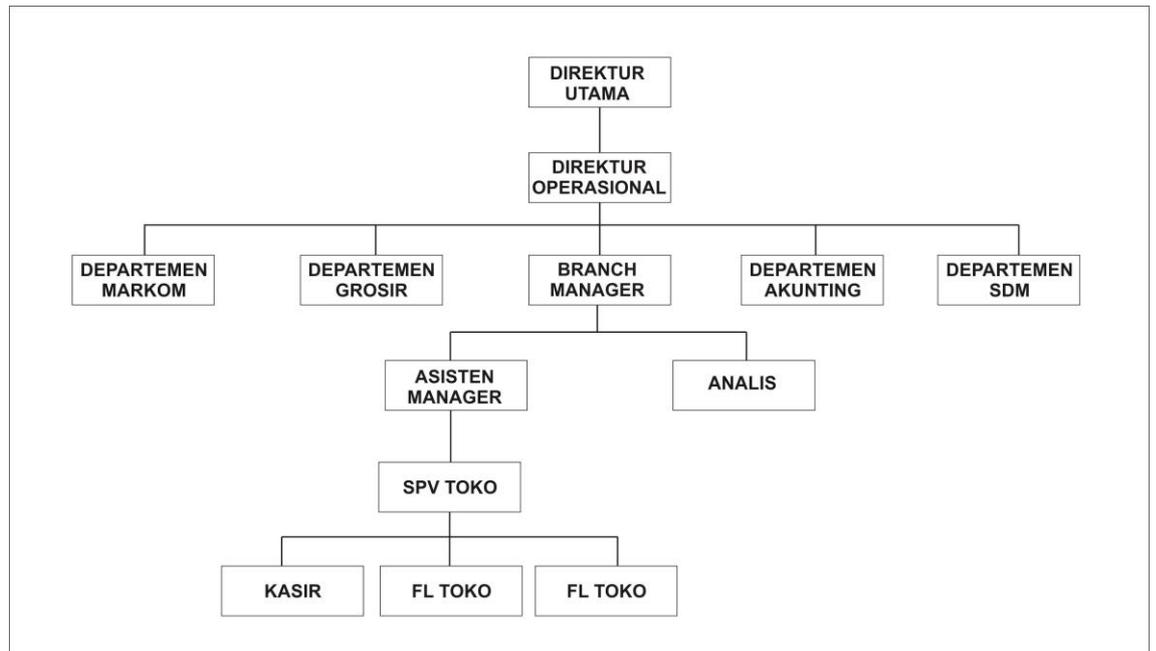
Pada tanggal 12 Noember 2004 CV Cartenz *Equipment* berganti nama menjadi PT Cartenz Indonesia. PT Cartenz Indonesia ini didirikan oleh Bpk. Budi Santoso, St ; Bpk. Rudi Sunarno, SE ; Bpk. Alimin Budiarto, Ibu Titik Yuliani. PT Cartenz Indonesia hingga saat ini terus berkembang sebagai *Brand Fashion* ternama di Indonesia.

4.2 Visi dan Misi PT Cartenz Indonesia

PT Cartenz Indonesia juga memiliki visi dan misi yang selalu ingin dicapai. Misi PT Cartenz Indonesia adalah menjadi penyedia jasa *adventure* terkemuka di Indonesia. Dan misi dari PT Cartenz Indonesia adalah mempunyai jaringan *outlet* di seluruh Indonesia, mewujudkan kualitas kehidupan *stakeholder* yang lebih baik, menyediakan dan mengembangkan

produk dan layanan *adventure* yang inovatif dan aman untuk memberikan kepuasan bagi pelanggan.

4.3 Struktur Organisasi PT Cartenz Indonesia



Gambar 4.1 Struktur Organisasi PT Cartenz Indonesia

Berikut ini adalah *job description* pekerjaan dari PT Cartenz Indonesia:

1. Direktur Utama bertanggung jawab penuh dan memiliki hak secara keseluruhan.
2. Direktur Operasional bertugas mengawasi jalannya produksi , melakukan pemesanan bahan baku, mengontrol seluruh kinerja dari para pegawai.
3. Departemen Markom memiliki tugas untuk merencanakan dan menjalankan kegiatan untuk mempromosikan, mengenalkan produk

dan *brand* kepada masyarakat sehingga semakin banyak yang mengenal. Selain itu juga bertanggung jawab secara keseluruhan dengan kegiatan yang dilaksanakan baik dilingkungan perusahaan maupun diluar perusahaan.

4. Departemen Grosir bertugas untuk menangani jual beli dengan reseller. Ada sistem jual beli putus dan sistem titip jual yang ditangani. Jual beli putus merupakan sistem jual beli secara *cash* sehingga pembelian langsung lunas. Dan sistem titip jual adalah sistem penjualan yang melibatkan pemilik usaha lain dan melakukan kerjasama dalam penjualan barang dengan ketentuan yang sudah disepakati.
5. Departemen Akunting memiliki tugas untuk menghitung keuangan yang berhubungan dengan pemasukan, pengeluaran, pajak dan operasional.
6. Departemen SDM bertugas mengelola, mengawasi, dan meningkatkan kualitas SDM yang sudah ada.
7. *Branch Manager* bertanggung jawab penuh dengan hasil kinerja bawahannya dan menyiapkan strategi untuk meningkatkan penjualan setiap cabang.
8. Asisten Manager mendampingi dan membantu dalam penyelesaian tugas dari *Branch Manager*.
9. SPV Toko bertanggung jawab penuh dengan apa yang dilakukan di toko mengenai penjualan, uang masuk, promosi dan pelayanan dari FL Toko.

10. Kasir bertanggung jawab menghitung dan memastikan pemasukkan yang didapat dan membuat laporan keuangan.
11. Front Liner Toko bertanggung jawab untuk memberikan layanan penuh kepada konsumen dan dalam penataan *display* barang.

4.4 Sistem perhitungan barang yang sudah berjalan

Selama ini penghitungan yang sudah berjalan adalah dengan penghitungan manual. Berikut adalah tahap perhitungannya :

- a. Kasir toko menginputkan data penjualan dan membuat laporan penjualan
- b. Laporan penjualan dikirim ke bagian analis untuk dianalisis penjualan dan pergerakan barang.
- c. Analis menganalisis barang yang terjual dengan membandingkan stok barang dan barang yang terjual. Perhitungannya hanya dengan mengurangi jumlah stok sebelumnya, sehingga hasil yang didapat adalah jumlah penjualan barang sesuai dengan jenis nama jaket saja. Untuk mengetahui jumlah warna dan ukuran yang paling banyak laku masih terlalu sulit.
- d. Dari perhitungan analis tersebut hasilnya digunakan sebagai acuan untuk menentukan produksi barang.

4.5 Kriteria Barang yang Laku dan Tidak Laku

a. Barang Laku

Barang dapat dikatakan laku apabila penjualannya lebih dari 50% dalam kurun waktu 3 bulan dari total stok yang dimiliki oleh sebuah cabang. Kemungkinan besar barang yang laku akan diproduksi kembali dengan melihat stok bahan baku yang ada.

b. Barang Tidak Laku

Barang dikatakan tidak laku apabila penjualannya dibawah 30% dalam kurun waktu 3 bulan dari total stok yang dimiliki oleh sebuah cabang. Barang yang tidak laku ini akan mendapatkan perlakuan khusus missal akan dimutasi ke cabang lain atau akan di berikan program diskon untuk meningkatkan produk tersebut.

4.6 Contoh perhitungan *Clustering* menggunakan Metode *Hamming*

Distance

Berikut ini adalah langkah – langkah untuk melakukan penghitungan jarak denga menggunakan metode Hamming Distance :

1. Langkah pertama yang harus dilakukan adalah mengkonversi data non-numerik ke dalam data numeric seperti pada table berikut ini :

Tabel 4.1 Konversi Warna

NO	Nama	Kode
1	Hitam	0000001
2	Merah	0000010
3	Biru	0000100
4	Hijau	0001000
5	Cokelat	0010000

NO	Nama	Kode
6	Orange	0100000
7	Abu	1000000

Tabel 4.2 Konversi Warna Kombinasi

NO	Nama	Kode
1	Hitam	0000000001
2	Biru	0000000010
3	Merah	0000000100
4	Kuning	0000001000
5	Orange	0000010000
6	Cokelat	0000100000
7	Hijau	0001000000
8	Ungu	0010000000
9	Abu	0100000000
10	Putih	1000000000

Tabel 4.3 Konversi Ukuran

NO	Nama	Kode
1	M	001
2	L	010
3	XL	100

Tabel 4.4 Konversi Jenis Jaket

NO	Nama	Kode
1	Reguler	1
2	Extreme	0

2. Langkah kedua adalah langkah penghitungan jarak

Penghitungan jarak dilakukan dengan menggunakan data yang sudah di konversi. Sebelum melakukan penghitungan yang pertama harus dilakukan adalah menentukan Centroid Awal.

Centroid awal

Dalam menentukan centroid 1 dan centroid 2 ada hal yang harus diperhatikan :

- **Centroid 1** : Merupakan data yang memiliki jumlah penjualan terbesar yang dipilih acak oleh sistem.
- **Centroid 2** : Merupakan data yang memiliki jumlah penjualan terkecil yang dipilih acak oleh sistem

Dari 2 **Centroid** yang telah ditentukan tersebut maka akan terbentuk 2 **Cluster** baru. Cluster tersebut dapat dikatakan sebagai kelompok baru sebagai berikut :

- **Cluster 1** : Merupakan kelompok barang yang Laku
- **Cluster 2** : Merupakan kelompok barang yang Tidak Laku

Pada Contoh perhitungan ini akan di ambil 2 data sebagai contoh perhitungan sebagai berikut :

Centroid 1 : Jaket L Reguler Adrenalin Hitam Merah | Qty 11

Centroid 2 : Jaket L Extreme Alpin Extreme Abu Hijau | Qty 1

Tabel 4.5 Contoh Centroid

Centroid	Jenis	Warna	Warna Kombinasi	Ukuran
Centroid 1	1	0000001	0000000100	010
Centroid 2	0	1000000	0001000000	010

Contoh 1

Hitung jarak Jacket L Reguler Denly Hitam Merah | Qty 2 terhadap

Centroid Awal.

- Ukuran L = 010
- Jenis Reguler = 1
- Warna Hitam = 0000001
- Warna kombinasi Merah = 0000000100

a. Langkah pertama data dibandingkan dengan centroid 1

$$d_{ij} = \frac{\left[\frac{(010 \text{ XOR } 010)}{3} \right] + \left[\frac{(1 \text{ XOR } 1)}{1} \right] + \left[\frac{(0000001 \text{ XOR } 0000001)}{7} \right] + \left[\frac{(0000000100 \text{ XOR } 0000000100)}{10} \right]}{4}$$

$$= \frac{\left[\frac{0}{3} + \frac{0}{1} + \frac{0}{7} + \frac{0}{10} \right]}{4}$$

$$= 0.00$$

b. Langkah kedua data dibandingkan dengan centroid 2

$$d_{ij} = \frac{\left[\frac{(010 \text{ XOR } 010)}{3} \right] + \left[\frac{(1 \text{ XOR } 0)}{1} \right] + \left[\frac{(0000001 \text{ XOR } 1000000)}{7} \right] + \left[\frac{(0000000100 \text{ XOR } 0001000000)}{10} \right]}{4}$$

$$= \frac{\left[\frac{0}{3} + \frac{1}{1} + \frac{2}{7} + \frac{2}{10} \right]}{4}$$

$$= 0.37142$$

Ketentuan

- Jika 0 bertemu 1 maka hasilnya 1 begitu juga sebaliknya
- Jika 1 bertemu 1 maka hasilnya 0
- Pembagian 6 mewakili 6 jenis warna yang di gunakan

- Pembagian 3 mewakili jenis ukuran yang digunakan

3. Langkah ketiga adalah menentukan ranking terdekat dengan membandingkan hasil contoh hitung centroid 1 dan 2. Dimulai dengan nilai yang paling mendekati 0 hingga seterusnya.

Nilai Hitung centroid 1 = 0.00 → Masuk kelompok c1

Nilai Hitung centroid 2 = 0.37142 → Masuk kelompok c2

Dari hasil perbandingan diatas dapat disimpulkan bahwa :

- a. Nilai urutan 1 adalah nilai yang paling mendekati 0 dan itu artinya barang yang memiliki hasil perhitungan mendekati 0 adalah barang masuk pada centroid tersebut.
- b. Dan barang yang memiliki nilai hasil paling menjauhi angka 0 adalah barang masuk pada centroid kedua