

ABSTRAK

Industri kayu ekspor di Indonesia saat ini sedang berkembang dengan pesat. Permintaan pasar luar negeri terus meningkat, memberikan kesempatan bagi industri kayu Indonesia untuk berlomba-lomba memenuhi permintaan pasar yang ada. Pangsa pasar luar negeri menjadi tujuannya untuk pemasaran produk-produk kayu yang dihasilkan, sehingga semakin tingginya kurs dollar terhadap rupiah akan lebih menguntungkan. CV "VK" adalah salah satu perusahaan yang bergerak di bidang industri kayu ekspor ke luar negeri. CV "VK" selalu berusaha menjaga *image* yang baik terhadap pelanggan-pelanggannya. Produk kayu lebih menuntut ketepatan ukuran standar dan kualitas yang baik. Pangsa pasar luar negeri lebih menuntut produk-produk yang berkualitas dan sama sekali tidak ada cacat produk. Sekali saja produk tidak sesuai dengan kualitas yang telah diharapkan, pelanggan dapat mencari supplier lain yang produknya lebih memenuhi standar kualitas yang ditentukan. Kondisi seperti ini membuat CV "VK" lebih hati-hati dalam memproduksi produk-produknya agar tidak asal jadi tetapi berkualitas dan sesuai standar yang telah disepakati bersama. Selama bulan-bulan padat hasil produksi yang berupa Flooring dan Windowing mengalami peningkatan permintaan. Bagian produksi berusaha keras untuk memenuhi permintaan pasar, akan tetapi masih belum dapat memenuhi permintaan pasar yang ada. Selama ini untuk memenuhi permintaan pasar diadakan kerja lembur, tetapi tetap saja tidak mengatasi masalah. TOC merupakan salah satu cara yang dapat digunakan untuk mengidentifikasi kendala dan mengatasi kendala yang dihadapi CV "VK", TOC memperhitungkan uang yang masuk dengan adanya penjualan bukan dengan produksi. Ukuran keberhasilan dapat dilihat dari peningkatan throughput. Langkah awal adalah mengidentifikasi kendala dengan membandingkan waktu proses yang tersedia dengan yang dibutuhkan untuk memenuhi permintaan pasar. Terlihat kendala terdapat pada mesin moulding. Selanjutnya mengatur urutan proses produksi yang berguna untuk memanfaatkan kapasitas mesin moulding secara optimal. Produk dengan throughput per detik terbesar diproduksi terlebih dahulu, hasilnya throughput CV"VK" meningkat menjadi Rp 57.591.039,04. Kendala yang ada masih belum teratasi, untuk itu dicari beberapa alternatif pemecahan antara lain menambah jumlah jam kerja dan penambahan kapasitas mesin moulding. Alternatif pertama kendala belum dapat teratasi, tetapi dengan alternatif kedua dapat memenuhi permontaan pasar yang ada bahkan masih ada sisa kapasitas yang dapat menambah produksi 0,5 M³ untuk masing-masing produk Flooring dan Windowing. Adanya tambahan produksi ini tentu saja yang masih dapat diserap pangsa pasar CV "VK" agar throughput dapat meningkat. Disini terlihat bahwa TOC memang pantas diterapkan karena memberikan hasil yang cukup memuaskan.