

Supply Chain Management - Assignment 1

Muhammad Luqman Hakim ~ 1406623322

Rohmat Taufik ~ 1406579132

Zara : Apparel Manufacturing and Retail

1. What advantage does Zara gain against the competition by having a very responsive supply chain?

Industri di bidang pakaian memiliki *customer demand* yang dinamis yang dikarenakan oleh banyak hal, salah satunya adalah *trend* pakaian yang cepat berubah. Dengan menerapkan *responsive supply chain*, Zara dapat meningkatkan loyalitas pelanggan dan dapat memenangkan persaingan dari kompetitor.

2. Why has Inditex chosen to have both in-house manufacturing and out-sourced manufacturing? Why has Inditex maintained manufacturing capacity in Europe even though manufacturing in Asia is much cheaper?

Dengan menerapkan *in-house manufacturing*, Zara dapat lebih mudah merespon dan mengontrol kebutuhan *customer* yang selalu berubah-ubah. Sementara itu, dengan menerapkan *out-sourced manufacturing*, Zara dapat mengurani fokus ke proses produksi sehingga Zara dapat lebih fokus mengelola proses pendistribusian produk ke *customer*. Zara tetap mempertahankan produksi di Eropa karena dapat dengan mudah merespon *local customer* yang memiliki banyak keartarikan-ketertarikan yang berbeda-beda.

3. Why does Zara source products with uncertain demand from local manufacturers and products with predictable demand from Asian manufacturers?

Dikarenakan biaya produksi di Asia jauh lebih murah, Zara memproduksi produk yang *predictable demand* di Asia dengan tujuan memaksimalkan keuntungan, dimana biaya produksi yang murah dan banyak produk yang terjual dapat diprediksi. Zara memilih untuk memproduksi produk dengan *uncertain demand* di *local manufacturer* karena biaya distribusi produk akan lebih murah sehingga harga produk tersebut bisa lebih murah meskipun memiliki *uncertain demand*.

4. What advantage does Zara gain from replenishing its stores multiple times a week compared to a less frequent schedule? How does the frequency of replenishment affect the design of its distribution system?

Replenishment ini dilakukan beberapa kali dalam seminggu tentunya membuat produk lebih beragam dan up to date dengan gaya pakaian terbaru sehingga ini dapat meningkatkan *customer demand*.

Frekuensi replenishment ini memengaruhi pilihan lokasi dan kapasitas yang tepat untuk *DC/Warehouses*. Ini juga berkaitan dengan waktu pengiriman ke *stores*, termasuk

pemilihan jenis transportasi yang digunakan, waktu pengiriman, biaya pengiriman dll. *Store* harus bisa memastikan proses *replenishment* berjalan tepat waktu. Jangan sampai ketika *customer* ingin membeli, produk tidak tersedia.

5. Do you think Zara's responsive replenishment infrastructure is better suited for online sales or retail sales?

Menurut kami, *Zara's responsive replenishment infrastructure* lebih baik digunakan untuk *retail store* karena Zara juga telah memiliki cukup banyak *retail store*. Untuk *online sales* bisa dilaksanakan tanpa harus menerapkan *responsive replenishment*, karena produk dapat disimpan di *warehouses* tertentu saja.

Toyota: A Global Auto Manufacturer

1. Where should the plants be located and what degree of flexibility should be built into each? What capacity should each plant have?

Ada banyak hal yang harus dipertimbangkan oleh Toyota untuk menentukan lokasi mana yang tepat untuk *plants*. Potensi banyaknya *customer* yang ada, kemampuan *plants* dalam menjangkau *customer*, pajak yang dibebankan, pengiriman produk ke *customer*, dan hal-hal lainnya. Lokasi terbaik dapat ditentukan setelah mempertimbangkan hal-hal tersebut. Kapasitas yang harus dimiliki disesuaikan dengan seberapa besar *market* yang dicakup oleh *plant* yang bersangkutan.

2. Should plants be able to produce for all markets or only specific contingency markets?

Seharusnya *plants* harus mampu memproduksi untuk *markets* tertentu sesuai dengan target pasarnya. Utamanya, *plants* harus bisa kebutuhan memenuhi local market. Namun, akan lebih baik jika *plants* juga siap untuk memenuhi *market* luar untuk mengantisipasi lonjakan *demand*.

3. How should markets be allocated to plants and how frequently should this allocation be revised?

Alokasi yang diberikan kepada setiap *plant* bergantung pada seberapa besar transaksi yang terjadi pada *plant* tersebut. Apabila transaksi yang berlangsung pada sebuah *plant* besar, tentunya *plant* tersebut harus diberikan alokasi yang besar untuk menghindari keterhabisan barang. Untuk frekuensi kapan alokasi direvisi, ada beberapa hal yang harus diperhatikan. Yang pertama adalah mengenai tren atau produk baru yang diluncurkan yang dapat mempengaruhi prediksi akan permintaan mengenai produk tersebut. Hal selanjutnya adalah mengenai penjualan pada masa sebelumnya. Apabila ada indikasi bahwa akan adanya penurunan permintaan, maka alokasi yang diberikan tentu dapat dikurangi. Yang ketiga adalah mengenai waktu atau masa. Mungkin, pada waktu - waktu tertentu, jumlah permintaan akan melonjak maupun menurun drastis. Hal tersebut juga perlu diperhitungkan. Pada umumnya, ini akan direvisi 1 atau 2 kali dalam setahun.

4. What kind of flexibility should be built into the distribution system?

Distribution system harus bisa mengantisipasi kekurangan *stock* karena *demand* yang terlalu tinggi, alat-alat transportasi untuk pendistribusian yang mungkin diterapkan juga harus diantisipasi sehingga Toyota masih memiliki alat transportasi alternatif.

5. How should this flexible investment be valued?

Penilaian terhadap hal tersebut secara umum adalah dengan melihat kenyataan apakah dalam masa - masa sebelumnya *plant* masih mengalami kekurangan *stock*. Secara lebih rinci, dapat dilihat saat pendistribusian barang, apakah kendala karena ketersediaan alat transportasi masih sering terjadi. Jika iya, maka hal tersebut dapat bernilai negatif, begitu pula sebaliknya.

6. What actions may be taken during product design to facilitate this flexibility?

Yang perlu dilakukan adalah seberapa mampukah alat transportasi distribusi dapat digunakan untuk mendistribusikan produk yang tengah di desain. Misalkan, sebuah design baru memiliki tinggi tiga meter, namun alat transportasi distribusi hanya mampu menampung produk yang tingginya dua setengah meter. Sehingga harus ada penyesuaian antara keduanya.

Amazon and Independent Merchants

1. Why did Amazon decide to allow other merchants to use its supply chain expertise?

Hal tersebut dilakukan karena Amazon ingin memperluas pemasarannya. Di sini terlihat bahwa Amazon telah memiliki warehouse yang tentunya menampung produk - produk yang mereka jual. Dengan semakin luasnya jaringan pemasaran, maka lalu lalang keluar masuknya produk dalam warehouse akan semakin cepat. Hal ini akan menguntungkan Amazon.

2. What advantages do merchants have when partnering with Amazon?

Amazon Fulfillment Centers menawarkan kerjasama bagi perusahaan lain yang menjual produk yang relatif kecil setiap bulannya. Hal yang ditawarkan adalah perusahaan yang bersangkutan tidak perlu menstok barang, namun barang yang mereka jual dapat berasal dari warehouse *Amazon*. Keuntungan yang akan di dapat oleh *partner* bisnis *Amazon* tentu mereka tak harus lagi melakukan stok produk yang mereka jual. Mereka dapat menawarkan produk tanpa harus memikirkan stok, menghitung perkiraan stok yang akan mereka sediakan untuk bulan depan, maupun memperkirakan produk apa yang akan menjadi tren di bulan depan sehingga mereka harus menyediakan stok yang lebih banyak. Mereka hanya fokus untuk menawarkan produk, membuat pelanggan untuk dapat membeli pada mereka. Sementara untuk urusan persediaan barang dan pengiriman, biarkan *Amazon* yang memikirkan.

3. Should Amazon stock every product it sells?

Amazon telah memiliki pasar yang besar dan luas. Selain itu *Amazon* telah meluncurkan *Amazon Fulfillment Centers*. Dengan demikian, *Amazon* perlu menstok setiap produk yang ia jual.

4. What advantage can bricks-and-mortar players derive from setting up an online channel? How should they use the two channels to gain a maximum advantage?

Dengan menggunakan sistem secara *online*, tentu informasi yang berjalan akan semakin cepat. Dengan arus informasi yang cepat, maka tindakan yang dapat dilakukan akan semakin cepat pula. Sehingga, ketersediaan produk akan dapat dijaga dan dikendalikan. Mereka tidak harus membuat dua *channel*. Apabila sebuah *channel* mampu memberikan manfaat yang lebih baik, maka hal itulah yang seyogyanya menjadi pilihan.

5. What advantages or disadvantages do large book retailers gain by letting Amazon manage their supply chain?

Tujuan *supply chain* tidak lain adalah untuk mengoptimalkan profit yang didapat oleh setiap elemen yang terlibat dalam rantai tersebut. Semakin baik *supply chain* berjalan, maka profit yang akan didapat oleh setiap elemen juga akan semakin optimal. Dengan demikian, keuntungan *retailer* menggunakan *supply chain* Amazon adalah profit yang mereka dapatkan akan semakin optimal.

6. For which products does the online channel offer the greatest advantage relative to retail stores? What characterizes these products?

Karakteristik produk :

- Produk yang sedang dalam tren.
- Produk yang sedang dalam waktu yang tepat, misalkan jaket cocok sata musim dingin.
- Produk yang telah diakui manfaat atau kegunaannya.