

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Perusahaan ritel (eceran) adalah bisnis penjualan barang atau jasa yang dibuka pada lokasi yang mudah dijangkau oleh masyarakat sekitar untuk membeli kebutuhan setiap harinya. Pertumbuhan perusahaan ritel seiring berjalannya waktu pertumbuhannya semakin pesat sehingga persaingan antara perusahaan ritel juga semakin ketat. Salah satu cara dalam menghadapi persaingan yang ketat adalah dengan penerapan manajemen persediaan barang dagang yang efektif dan efisien sehingga kinerja perusahaan dapat lebih meningkat (Firdaus.I, 2020).

Perkembangan usaha ritel di Indonesia naik turun setiap tahunnya dikarenakan kondisi perekonomian yang berubah ubah. Usaha ritel merupakan peluang yang besar di Indonesia karena Indonesia merupakan negara yang berpenduduk ke 4 terbesar di dunia dan sebagian besar penduduk Indonesia berpenghasilan dari berdagang barang eceran. Dalam beberapa tahun terakhir, banyak perusahaan ritel menutup gerainya dengan berbagai kondisi dan alasan. Contohnya, minimarket *7 Eleven* yang dikendalikan oleh PT Modern Sevel Indonesia menutup semua toko ritelnya di Indonesia pada tanggal 30 Juni 2017 dikarenakan adanya kerugian sebesar Rp. 447 miliar pada kuartal 1 tahun 2017 dan toko ritel tidak mampu untuk mencapai target perusahaan. Dimulai tahun 2015, pendapatan *7 Eleven* terus menurun karena daya saing yang tinggi antar minimarket dan kurangnya daya beli masyarakat yang mengakibatkan perusahaan melakukan pengurangan biaya operasional (Agustini dan Wirawati,2019).

Jenis jenis bisnis ritel terdiri dari ritel berdasarkan produk yang dijual adalah produk barang dan produk jasa. Ritel berdasarkan bentuknya adalah berbentuk non toko, berbentuk jasa, dan berbentuk toko. Ritel berdasarkan bentuk toko adalah toko

serba ada, toko khusus, supermarket, dan minimarket. Ritel berdasarkan skala penjualan adalah skala besar dan skala kecil. Ritel berdasarkan kepemilikan adalah ritel mandiri, ritel yang sudah ada, dealer, franchise, network marketing, dan corporate chain. Ritel berdasarkan teknik pemasaran adalah ritel offline dan ritel online. Ritel berdasarkan bentuk hukum adalah sole proprietorship, partnership, dan joint venture (Friska,2022).

Manajemen persediaan adalah komponen penting bagi perusahaan. Jika persediaan terlalu banyak, perusahaan berpotensi mengalami masalah likuiditas. Jika persediaan terlalu sedikit, perusahaan berpotensi kehilangan pendapatan. Fungsi dari manajemen persediaan mengatur dan menjaga persediaan agar dimanfaatkan secara efisien. Manajemen persediaan dagang dapat digunakan untuk mengantisipasi dinamika transaksi penjualan dengan cara mencegah kekurangan jumlah persediaan, perubahan jenis dan jumlah permintaan, dan mengatasi kelangkaan pasokan (Firdaus.I,2020).

Perusahaan ritel, manajemen persediaan yang efisien dapat memberikan hasil yang maksimal bagi kinerja perusahaan. Ritel melakukan proses penjualan barang atau jasa pada konsumen menggunakan berbagai jalur distribusi dengan bertujuan untuk mendapatkan keuntungan. Lingkungan bisnis yang kompetitif dan dinamis saat ini, manajer bagian persediaan ritel semakin tertekan untuk pengembangan sistem untuk meminimalkan biaya persediaan, meningkatkan rantai pasokan, dan memenuhi permintaan tepat waktu. Perusahaan ritel yang telah memiliki sistem canggih untuk perkiraan permintaan dan manajemen persediaan yang lebih baik unggul dalam hal profitabilitas. Faktor faktor yang mempengaruhi perusahaan ritel dalam penerapan manajemen persediaan yang efektif dan efisien yaitu keterbatasan biaya, sikap pemilik perusahaan, dan pengetahuan pemilik perusahaan. Setelah sistem manajemen persediaan yang dibuat oleh manajer persediaan dapat berjalan dengan baik, akhirnya kinerja perusahaan dapat meningkat secara keseluruhan. Perbedaan persediaan barang dagangan dan persediaan bahan baku, persediaan barang dagangan merupakan barang

yang dibeli untuk dijual kembali ke konsumen, sedangkan persediaan bahan baku adalah barang yang dibeli oleh perusahaan yang digunakan untuk proses produksi (Firdaus.I,2020).

UD Sahabat merupakan sebuah perusahaan ritel yang menjual bahan makanan yang didirikan pada tahun 1968 berada di Pasar Genteng Baru Surabaya. UD Sahabat beroperasi dari jam 9 pagi hingga jam 6 sore. Pada awalnya UD Sahabat menjual bahan makanan yang cocok untuk rumah tangga sehingga pada awal berdirinya hanya memiliki pelanggan ibu rumah tangga. Seiring berjalannya waktu UD Sahabat mulai tumbuh dan menjual persediaan bahan makanan untuk hotel, restoran, dan kafe, sehingga barang yang dijual di UD Sahabat mencapai sekitar 200 jenis. UD Sahabat melayani penjualan di tempat saja namun jika belanja banyak barangnya dapat dikirim ke tempat pembeli .

UD Sahabat selama ini menentukan jumlah persediaan barang dagang berdasarkan jumlah rata rata barang yang terjual di UD Sahabat selama satu minggu hingga satu bulan, persediaan barang yang harus dibeli dalam jangka waktu satu minggu adalah persediaan yang memiliki tanggal kadaluwarsa yang pendek atau penjualan barang yang rutin dan dari segi kuantitasnya juga banyak. Jika persediaan barang dagang yang dibeli dalam jangka waktu satu bulan adalah barang yang tingkat penjualannya lambat namun terdapat promo dari distributor jika pembelian barang dengan kuantitas yang banyak. Selama ini yang melakukan pemesanan dan penerimaan barang dari produsen atau distributor adalah pemilik toko. Proses pemesanan dimulai dengan karyawan mengecek sisa persediaan barang dagang yang terletak di Gudang Utama (GU), Gudang Kecil 1 (GK1), Gudang Kecil 2 (GK2), dan Gudang Kecil 3 (GK3), setelah dilakukan pengecekan karyawan melapor ke pemilik toko untuk pemesanan barang. Proses penyimpanan barang di GU, GK1, GK2, dan GK3 dilakukan oleh karyawan. GU digunakan untuk menyimpan barang yang kuantitasnya pembelian persediaan barang dagang diatas 10 karton, GK1 digunakan untuk penyimpanan barang dengan produk botol dan kaleng, GK2 digunakan untuk menyimpan barang

dengan produk galon, mie, tepung, dan bumbu refill, dan GK3 digunakan untuk menyimpan barang dengan produk minyak goreng, jamur kering, garam, dan barang impor yang tingkat penjualannya tidak terlalu banyak.

Hasil wawancara dengan pemilik UD Sahabat, adanya masalah dalam mengatur persediaan barang dagangannya. Contoh yang pertama adalah produk agar agar merek Swallow Globe, karena terlalu lama disimpan dalam gudang beberapa bungkus sering rusak akibat digigit tikus. Pada awalnya UD Sahabat memesan dalam jumlah yang banyak dikarenakan banyaknya diskon yang didapat seperti pemesanan 25 karton mendapatkan diskon 7 persen sedangkan pembelian 50 karton mendapatkan diskon 12 persen, lalu UD Sahabat memilih untuk membeli 50 karton agar dapat bersaing dengan penjual lainnya dengan menjual produk agar agar merek Swallow Globe dengan harga yang lebih murah. Pemesanan normal jika tidak ada diskon UD Sahabat hanya pesan 20 karton dan barang habis dalam waktu satu bulan sehingga dalam setahun 12 kali memesan produk ini.

Contoh masalah yang kedua adalah produk bumbu penyedap rasa sapi merek Maggi, sering terjadi kerusakan akibat melebihi tanggal kadaluwarsa karena jarak waktu antara tanggal produksi dan tanggal kadaluwarsa hanya setengah tahun. UD Sahabat memesan dalam jumlah yang banyak karena terdapat dua kriteria yang membuat yakin dalam pemesanan yaitu produk lama kosong dari produsennya sehingga banyak pelanggan dari UD Sahabat yang mencari produk tersebut dan diskon yang melebihi 20 persen dengan target agar UD Sahabat dapat menjual produk dengan harga yang murah sehingga cepat menghabiskan stok barang tersebut. Pemesanan normal produk ini jika barang lancar tidak ada terjadi kekosongan dari produsen dan tidak ada diskon hanya 2 karton untuk satu bulan sehingga dalam setahun 10 kali memesan produk ini dengan jumlah pesanan 2 karton hingga 3 karton per pesanan.

Dengan adanya masalah di UD Sahabat seperti contoh masalah di atas, maka UD Sahabat akan menghitung persediaan menggunakan metode Economic Order Quantity (*EOQ*). Metode *EOQ* bertujuan untuk meminimalkan biaya penyimpanan (*inventory*

cost) dan mengatur jumlah pemesanan sedemikian rupa agar tidak terlalu sering agar biaya pemesanan tidak besar. UD Sahabat memiliki 200 jenis produk dan yang akan dihitung menggunakan *EOQ* adalah 20 persen jenis barang yang memiliki permintaan terbanyak dan permintaanya relatif stabil setiap bulannya.

Efisiensi biaya dalam suatu perusahaan sangat penting karena menginginkan pendapatan yang sebanyak banyaknya dari usaha yang telah dilakukan dengan biaya yang sekecil kecilnya (Sundari, 2019). UD Sahabat menghitung efisiensi biaya agar mengetahui biaya yang seharusnya tidak perlu dikeluarkan.

1.2 Perumusan Masalah

1. Bagaimana menjaga agar persediaan di UD Sahabat tetap lancar?
2. Apa yang dapat dilakukan UD Sahabat untuk meningkatkan efisiensi pada persediaan barang dagangannya.

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini untuk menjaga persediaan barang dagang di UD Sahabat tetap lancar dan biaya yang dikeluarkan efisien menggunakan metode *Economic Order Quantity (EOQ)*.

1.4 Ruang Lingkup Penelitian

Perancangan biaya persediaan barang dagang berbasis *Economic Order Quantity (EOQ)* di UD Sahabat. Komponen biaya yang akan diperhitungkan meliputi biaya pemesanan, biaya pengiriman, dan biaya penyimpanan persediaan. Produk yang akan dihitung menggunakan *EOQ* sebanyak 40 jenis produk yang pada dasarnya memiliki permintaan setiap minggu atau per bulannya tetap, memiliki waktu tunggu barang datang (*leadtime*) yang tetap, dan tidak pernah terjadi kehabisan stok barang (*stockout*).

1.5 Manfaat Penelitian

Manfaat Akademis: Manfaat penelitian ini dapat digunakan sebagai referensi pelaksanaan Manajemen persediaan metode EOQ dalam usaha kecil menengah bidang perdagangan. Manfaat Praktis : Manfaat penelitian ini dapat digunakan sebagai saran memperbaiki Manajemen persediaan dalam usaha dagang.

1.6 Sistematika Penulisan Skripsi

Skripsi terdiri dari 5 bab, yaitu:

BAB 1 PENDAHULUAN

Bab ini berisi tentang latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, ruang lingkup penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan skripsi.

BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini berisi tentang landasan teori, teori yang digunakan adalah teori tentang persediaan, manajemen persediaan, efisiensi biaya, dan *economic order quantity*. Setelah itu, terdapat beberapa penelitian terdahulu yang memiliki topik tentang *economic order quantity*. Terakhir terdapat kerangka konseptual penelitian.

BAB 3 METODE PENELITIAN

Bab ini berisi tentang desain penelitian, konsep operasional, jenis dan sumber data, alat dan metode pengumpulan data, analisis data, dan terdapat flowchart metode penelitian.

BAB 4 ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisi tentang gambaran umum dari UD Sahabat seperti struktur organisasi dan pengaturan persediaan yang selama ini digunakan oleh UD Sahabat. Selanjutnya terdapat penghitungan menggunakan *EOQ* pada produk yang telah dipilih. Terakhir terdapat pembahasan tentang manajemen persediaan yang disarankan oleh peneliti sesuai dengan penghitungan menggunakan *EOQ* kepada UD Sahabat.

BAB 5 SIMPULAN, KETERBATASAN, DAN SARAN

Bab ini berisi kesimpulan dari permasalahan manajemen persediaan di UD Sahabat, keterbatasan yang dialami oleh peneliti, dan saran dari peneliti yang ditujukan untuk UD Sahabat dalam penanganan manajemen persediaannya.