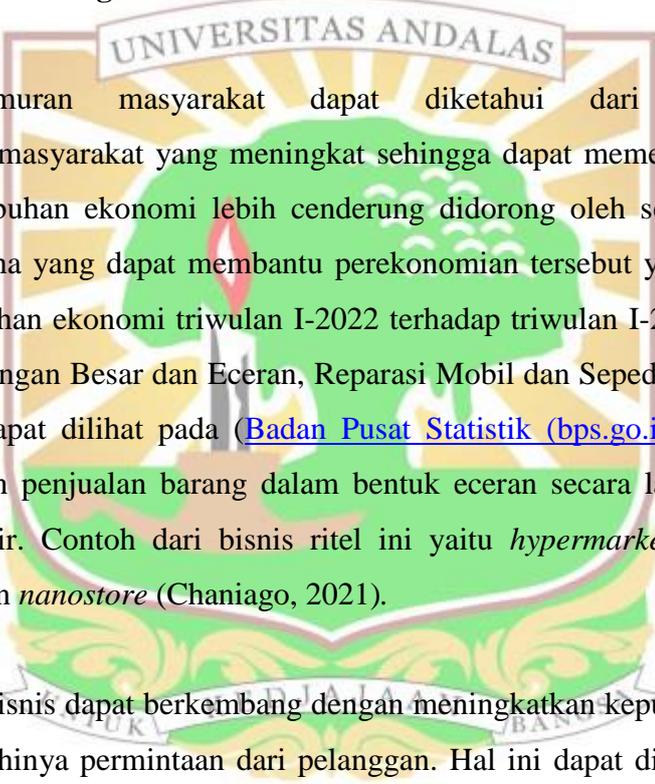


# BAB I

## PENDAHULUAN

Bab ini berisikan latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, batasan masalah, dan sistematika penulisan.

### 1.1 Latar Belakang



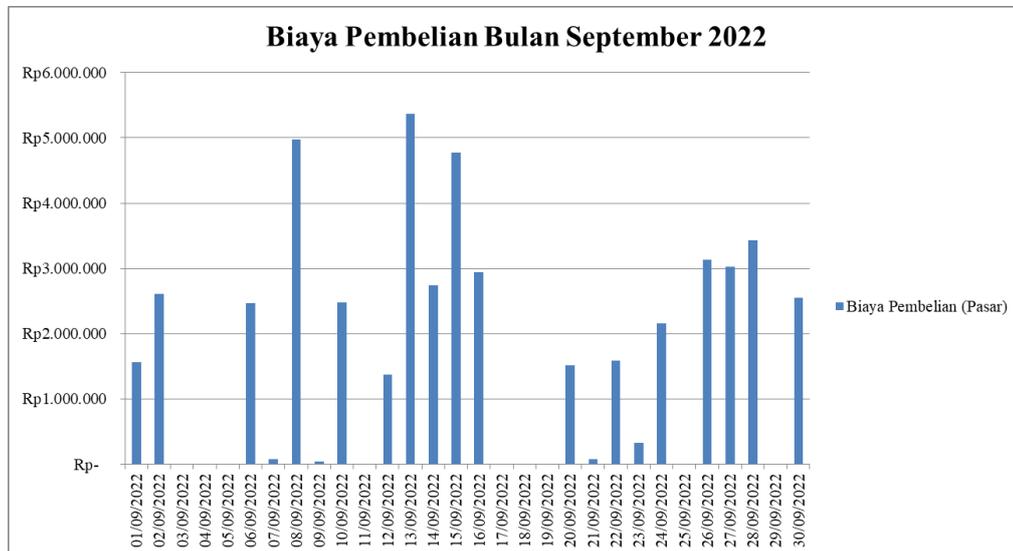
Kemakmuran masyarakat dapat diketahui dari pembangunan perekonomian masyarakat yang meningkat sehingga dapat memenuhi kebutuhan hidup. Pertumbuhan ekonomi lebih cenderung didorong oleh sektor konsumsi. Salah satu usaha yang dapat membantu perekonomian tersebut yaitu bisnis ritel. Data pertumbuhan ekonomi triwulan I-2022 terhadap triwulan I-2021 dinyatakan bahwa Perdagangan Besar dan Eceran, Reparasi Mobil dan Sepeda Motor sebesar 5.71% yang dapat dilihat pada ([Badan Pusat Statistik \(bps.go.id\)](https://bps.go.id)). Bisnis ritel adalah kegiatan penjualan barang dalam bentuk eceran secara langsung kepada konsumen akhir. Contoh dari bisnis ritel ini yaitu *hypermarket*, *supermarket*, *minimarket*, dan *nanostore* (Chaniago, 2021).

Suatu bisnis dapat berkembang dengan meningkatkan kepuasan pelanggan berupa terpenuhinya permintaan dari pelanggan. Hal ini dapat dilakukan dengan merencanakan dan mengendalikan persediaan barang agar kebutuhan pelanggan tersedia karena stok barang yang cukup. Bisnis ritel itu sendiri tergolong ke dalam sistem non-manufaktur dengan persediaan berupa produk jadi (*Finished Good*). Persediaan dapat menjadi aset bagi suatu usaha tersebut karena dapat dicairkan dalam bentuk uang tunai atau menjadi pemborosan (*Waste*) akibat besarnya jumlah persediaan sehingga mengeluarkan ongkos yang lebih tinggi. Ongkos tersebut yaitu biaya penyimpanan dan biaya kerugian akibat produk rusak (Bahagia, 2006).

KUD (Koperasi Unit Daerah) Sarasah merupakan koperasi yang sudah ada sejak tahun 1974. Usaha yang masih berjalan pada KUD Sarasah yaitu simpan pinjam, waserda (warung serba ada), pupuk, *pertashop*, dan minyak serai wangi. Waserda pada usaha KUD Sarasah bernama UKM Mart. UKM Mart merupakan salah satu bisnis ritel yang berada di wilayah Padang Lua, Kecamatan Rambatan, Kabupaten Tanah Datar, yang berdiri sejak tahun 2013. UKM ini tergolong ke dalam ritel semi-modern. Hal ini dikarenakan UKM Mart telah menerapkan sistem pencatatan barang menggunakan IT. Perekapan pembelian, transaksi penjualan, dan data persediaan sudah menggunakan aplikasi, namun data-data tersebut tidak dilakukan *peng-update-an* ritun. Hal ini menyebabkan jumlah persediaan yang masih terdapat di UKM Mart tidak diketahui secara pasti melalui aplikasi tersebut. Total barang yang dimiliki UKM Mart tercatat pada sistem yaitu sebanyak 6.583 produk dan 2717 diantaranya yang mengalami transaksi selama 6 bulan dari bulan April 2022 hingga bulan September 2022.

Pengadaan barang pada UKM Mart dilakukan dengan cara membeli barang tersebut melalui *sales* yang datang ke UKM dan karyawan UKM yang berbelanja ke grosir. Pihak *sales* kanvas datang ke UKM Mart secara rutin sekali seminggu untuk melakukan pengadaan barang dan paling cepat dalam jangka waktu setiap 3 hari. Terdapat tiga jenis *sales* kanvas pada UKM Mart yaitu *sales* yang datang sesuai jadwal dari pihak kanvas, *sales* yang ditelpon dengan pesanan tertentu, dan *sales* dengan pemesanan melalui aplikasi. Pihak kanvas yang datang sesuai jadwal kanvas biasanya merupakan *sales* baru yang melakukan penawaran produk-produknya dan diseleksi oleh pihak UKM berdasarkan harga barang yang cocok dan jumlah stok barang. Selain itu, terkait 2 *sales* lainnya dibedakan berdasarkan cara pemesanannya. Pemesanan melalui via chat biasanya dilakukan pada beberapa *supplier* yaitu Aldo Nabati, Aliran Mas, Amia Caung, Anggi, Anto, Berkah Ilahi, Jamin Minyak, KAO, Kelontong, Kurnia, Mayora, Panca Pilar Pentine, Panca Pilar, Pendi, Randi Surya, Umum, Yakul, dan Kurnia Baru. Terakhir yaitu melalui aplikasi “Sahabat Warung” dan aplikasi ini merupakan aplikasi milik Unilever. Hal ini berarti produk-produk dari Unilever kebanyakan dipesan melalui aplikasi ini. Di sisi lain, pengadaan barang dari *sales* dan

langsung membeli ke pasar dapat dilihat frekuensi pembeliannya pada **Gambar 1.1**.



**Gambar 1.1** Data Pembelian UKM Mart Bulan September 2022  
(Sumber: UKM Mart KUD Sarasah)

Pembelian barang secara langsung dilakukan ke beberapa grosir di pasar Batusangkar. Transportasi yang digunakan yaitu sepeda motor. Pembelian secara langsung ini dilakukan karena karyawan tersebut sedang ada agenda KUD Sarasah di dekat pasar Batusangkar. Walau pun demikian, pihak UKM tidak menyadari bahwa pembelian barang secara langsung tetap perlu untuk dilakukan jika produk-produk yang berasal dari grosir telah habis. Berdasarkan **Gambar 1.1** dapat dilihat bahwa frekuensi pembelian yang dilakukan hampir setiap hari yaitu pembelian barang ke grosir terdapat 21 kali dalam bulan September 2022, serta barang-barang yang akan dibeli hanyalah berdasarkan produk-produk yang dikira telah habis oleh karyawan dari UKM Mart tersebut. Hal ini berarti bahwa tidak terdapat jadwal yang ditetapkan oleh UKM untuk melakukan pembelian barang. Selain itu, jarak dari UKM Mart ke pasar batusangkar yaitu  $\pm 11$  km. Dengan demikian, pembelian yang tidak terjadwal dan terlalu sering akan meningkatkan biaya pengadaan.

UKM Mart melakukan pengadaan tanpa adanya pemilihan kebijakan dari kedua sumber *supplier* baik dari pihak kanvas maupun dari pihak grosir. Setiap kanvas yang datang, baik kanvas yang sudah menjadi *supplier* tetap maupun kanvas baru, akan diterima jika harga barang cocok. Selain itu, pembelian barang ke pasar dilakukan tanpa adanya jadwal khusus yang digunakan untuk membeli barang yang dibutuhkan oleh UKM Mart. Tidak adanya kebijakan ini pun mengakibatkan jika produk dari kanvas telah habis, maka UKM akan menunggu produk tersebut dari *supplier* dengan waktu tunggu selama 2 hari paling cepat. Namun, berdasarkan data pembelian selama 6 bulan, juga terdapat kedatangan *sales* hingga 1 bulan bahkan hanya 1 kali dalam 6 bulan. Minimarket pada umumnya yang menerapkan metode *lost sales* yaitu membiarkan permintaan pelanggan tidak terpenuhi dan ini akan menyebabkan pelanggan mencari produk atau barang ke tempat lain. Begitu pun dengan pembelian barang ke grosir, pihak UKM tidak ada melakukan pembelian jika tidak ada kegiatan ataupun agenda di sekitar pasar Batusangkar.

Permasalahan yang terjadi pada UKM Mart selain terkait pengadaan, juga terdapat permasalahan pada persediaan yang berlebih. Hal ini terlihat pada persediaan akhir setiap bulan di beberapa produk yang berlebih sangat banyak. Salah satu contohnya yaitu pada produk Minyak Dapur. Rata-rata permintaan perbulan yaitu 1251, sedangkan persediaan akhir yang tersimpan di UKM Mart sangat banyak yaitu berkisar 3000 hingga 13.000 dalam 6 periode terakhir ini (bulan April hingga September 2022). Data persediaan UKM Mart untuk beberapa dapat dilihat pada **Tabel 1. 1**.

**Tabel 1. 1** Data Persediaan UKM Mart

<b>Nama Item</b>	<b>Persediaan</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>
Minyak Dapur	Persediaan Awal	2040	3866	4386	6044	8081	10714
	Barang Masuk	3440	960	2960	3360	4080	4160
	Penjualan	1614	440	1302	1323	1447	1381
	Persediaan Akhir	3866	4386	6044	8081	10714	13493
Sampoerna Mild 16	Persediaan Awal	19	53	34	23	52	45
	Barang Masuk	50	252	92	100	40	71
	Penjualan	16	271	103	71	47	71
	Persediaan Akhir	53	34	23	52	45	45
Gula	Persediaan Awal	922	741	845	561	563	683
	Barang Masuk	480	480	480	480	720	720
	Penjualan	661	376	764	478	600	511
	Persediaan Akhir	741	845	561	563	683	892
Tepung Lencana Kilo	Persediaan Awal	179	1075	1366	2284	2874	4083
	Barang Masuk	1200	400	1200	800	1600	2000
	Penjualan	304	109	282	210	391	450
	Persediaan Akhir	1075	1366	2284	2874	4083	5633

(Sumber: UKM Mart KUD Sarasah)



Persediaan pada UKM Mart dikendalikan secara konvensional yaitu diperiksa langsung terkait produk yang telah habis. Ketidakpastian sering juga dialami oleh setiap usaha, salah satunya yaitu ketidakpastian permintaan. Hal yang dapat dilakukan agar permintaan konsumen tetap dapat terpenuhi yaitu dengan menyediakan produk yang diminati. Persediaan yang tidak dikendalikan akan menyebabkan ketidakpuasan terhadap konsumen. Ketidakpuasan tersebut dapat berupa ketidaknyaman dan tidak terpenuhi permintaan konsumen seperti tidak adanya produk yang dibutuhkan. UKM Mart juga memanfaatkan ruang kosong sebagai tempat penyimpanan barang, seperti musholla, ruang kantor KUD Sarasah, dan ruang kosong yang terdapat di dalam UKM Mart. Pengendalian persediaan dilakukan agar persediaan berada pada tingkat optimal. Dengan demikian, dapat dikatakan bahwa perencanaan dan pengendalian persediaan berupa menentukan jumlah lot pemesanan, menentukan kapan akan dilakukan pemesanan kembali, dan jumlah cadangan pengaman merupakan hal yang sangat penting untuk pemenuhan permintaan pelanggan dan menghindari terjadinya penumpukan pada UKM Mart sehingga dapat meminimasi total biaya persediaan.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Permasalahan pada UKM Mart yaitu terkait pengadaan barang yang terlalu sering/ tidak adanya penjadwalan dalam pengadaan barang dan penumpukan barang di gudang (*overstock*) sehingga menyebabkan biaya persediaan tinggi. Oleh sebab itu, rumusan masalah dari penelitian ini yaitu bagaimanakah perencanaan dan pengendalian persediaan yang tepat untuk diterapkan di UKM Mart KUD Sarasah?

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Tujuan dari penelitian ini yaitu sebagai berikut.

1. Mengklasifikasikan produk-produk pada UKM Mart berdasarkan laju pergerakan produk dan nilai penyerapan dana.

2. Menentukan kebijakan perencanaan dan pengendalian persediaan pada UKM Mart.
3. Mengusulkan perencanaan pemesanan berupa jumlah pesanan, waktu pemesanan, dan jumlah cadangan pengaman.

#### **1.4 Batasan Masalah**

Batasan masalah yang akan diselesaikan pada penelitian ini, terkait perencanaan dan pengendalian persediaan pada UKM Mart KUD Sarasah yaitu sebagai berikut:

1. Data yang digunakan yaitu data pada bulan April, Mei, Juni, Juli, Agustus, dan September pada tahun 2022.
2. Produk yang dikendali yaitu produk yang mengalami transaksi selama 6 bulan tersebut dan memiliki sama kadaluwarsa yang panjang.

#### **1.5 Sistematika Penulisan**

Penulisan laporan tugas akhir ini dibuat sesuai dengan sistematika penulisan yang dijabarkan sebagai berikut:

### **BAB I PENDAHULUAN**

Bab ini berisikan latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, batasan masalah, dan sistematika penulisan.

### **BAB II LANDASAN TEORI**

Bab ini berisikan teori-teori pendukung yang terdiri dari KUD Sarasah, persediaan, klasifikasi produk, peramalan, pengukuran akurasi hasil peramalan, pengendalian persediaan, *safety stock*, dan *service level*.

### **BAB III METODOLOGI PENELITIAN**

Bab ini berisikan langkah penyelesaian penelitian yang terdiri dari studi lapangan, studi literatur, identifikasi masalah, pemilihan metode, pengumpulan data, pengolahan data, analisis, dan penutup.

### **BAB IV PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA**

Bab ini berisikan pengumpulan data yang diperlukan dan tahapan dalam pengolahan data untuk merencanakan dan mengendalikan persediaan UKM Mart.

### **BAB V ANALISIS**

Bab ini berisikan pembahasan dari hasil pengolahan data pada bab sebelumnya berupa analisis.

### **BAB VI PENUTUP**

Bab ini berisikan kesimpulan dari hasil pengolahan data dan penyelesaian masalah, serta saran yang dapat diberikan kepada UKM dan peneliti selanjutnya.

