

# BAB 1

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Menurut BPS (Badan Pusat Statistik), kegiatan perekonomian Indonesia pada awal tahun 2018 mengalami pertumbuhan 5,06% atau naik 0.05% dibandingkan pencapaian awal tahun 2017. Salah satu faktor pendukungnya adalah bertumbuhnya volume konsumsi rumah tangga sebesar 4,95% atau naik 0,10% di bandingkan dengan triwulan sebelumnya dan adanya kontribusi dari sektor perdagangan besar atau eceran bertumbuh 13,12% atau naik 0,46% dibandingkan dengan triwulan sebelumnya. Hal ini menunjukkan bahwa pertumbuhan industri perdagangan pada awal tahun ini mengalami perkembangan yang positif, terlebih di Indonesia yang mempunyai jumlah penduduk cukup tinggi, sekitar 260.000.000 jiwa atau berada pada peringkat “4” dunia negara dengan jumlah penduduk terbanyak. Hal ini menjadikan Indonesia sebagai pasar yang cukup besar bagi para pengusaha yang bergerak di bidang perdagangan. Tetapi tidak bisa dipungkiri meningkatnya usaha dalam bidang perdagangan, tidak lepas dari kebutuhan manusia yang tiap harinya semakin bertambah. Salah satu usaha perdagangan yang terus menjamur adalah usaha dalam bidang ritel.

Pengertian ritel menurut Kotler (2012:535) adalah:

*“Retailing includes all the activities involved in selling goods or service directly to final consumer for their personal non business use”.*

Artinya, ritel mencakup semua kegiatan yang terlibat dalam penjualan barang atau jasa secara langsung kepada konsumen akhir, untuk penggunaan pribadi bukan digunakan untuk bisnis. Dengan penjelasan tersebut, bisa diartikan bahwa ritel adalah alur distribusi akhir dari suatu produk sebelum digunakan langsung oleh konsumen. Ritel itu sendiri mencakup berbagai macam jenis salah satunya adalah *convenience store*. Contoh *convenience store* saat ini yang dapat ditemukan di daerah pemukiman penduduk di kota Bandung adalah toko kelontong, Indomaret dan Alfamart. Saat ini keberadaan toko kelontong sudah menjamur di setiap pemukiman warga, membuat mereka harus

bersaing satu dengan yang lain baik dalam hal pelayanan, harga, maupun ketersediaan barang yang dibutuhkan konsumen. Persaingan yang ketat menuntut mereka untuk meningkatkan efektivitas semua kegiatan yang berhubungan dengan proses jual beli. Dalam hal ini keputusan manajemen operasi yang baik, dapat menunjang kegiatan jual beli toko kelontong tersebut. Salah satu keputusan penting dalam manajemen operasi pada toko kelontong adalah pengelolaan persediaan.

Muslich (2009: 391) menyatakan bahwa persediaan barang memiliki fungsi yang sangat penting bagi perusahaan. Perusahaan menyimpan berbagai macam jenis barang seperti bahan baku, barang dalam proses dan barang jadi, karena berbagai alasan. Alasan tersebut adalah:

1. Agar perusahaan dapat memenuhi pesanan pembeli dalam waktu yang cepat. Jika perusahaan tidak memiliki persediaan barang dan tidak dapat memenuhi pesanan pembeli pada saat yang tepat, maka kemungkinannya pembeli akan berpindah ke perusahaan lain.
2. Untuk berjaga-jaga pada saat barang di pasar sukar diperoleh, kecuali pada saat musim panen tiba.
3. Menekan harga pokok dan biaya produksi dengan menekan biaya produksi per-unit.

Menurut Sjahrial (2007:189) persediaan merupakan unsur utama dari modal kerja (aktiva lancar). Persediaan merupakan investasi yang sangat berarti pada banyak perusahaan. Untuk beberapa bentuk perusahaan manufaktur dapat memiliki persediaan melebihi 15% dari total aktiva perusahaan tersebut. Bahkan perusahaan pengecer memiliki persediaan memiliki lebih dari 25% dari total aktiva perusahaan. Masalah penentuan besarnya investasi atau alokasi modal dalam persediaan merupakan masalah yang penting bagi perusahaan. karena persediaan mempunyai efek langsung terhadap keuntungan perusahaan. Hal ini menunjukkan bahwa faktor persediaan dalam suatu toko kelontong merupakan hal yang sangat penting, karena pada dasarnya toko kelontong harus menyediakan bagian investasi yang cukup besar pada persediaan.

Oleh karena itu, pengelolaan persediaan perlu dilakukan bagi perusahaan dagang ataupun manufaktur. Ada pun menurut Riskatania dalam Sakkung (2011), terdapat dua tujuan sistem manajemen persediaan yaitu memberikan tingkat pelayanan yang dapat memuaskan pelanggan dan untuk meminimalkan biaya penyediaan layanan tersebut.

Dalam hal ini penulis akan melakukan penelitian di sebuah toko kelontong yang beralamat di TKI 1 Bandung. Toko tersebut bergerak dalam bidang ritel dan menjual barang kebutuhan sehari-hari yang disebut juga *convenience store*. *Convenience store* sendiri Menurut Levy & Weitz (2012:35) adalah toko kebutuhan sehari-hari memberikan aneka ragam barang kebutuhan yang terbatas dengan lokasi yang terjangkau dengan luas sekitar 2.000-3.000 meter persegi. Hal ini menggambarkan bahwa toko kebutuhan sehari-hari secara fisik berlokasi dekat dengan tempat tinggal penduduk. Mayoritas jenis komoditi yang dijual di antaranya adalah minyak, air dalam kemasan, produk konsumsi, dan sebagainya. Penulis memutuskan untuk meneliti toko tersebut karena berdasarkan observasi dan wawancara, toko tersebut tidak memiliki gudang tersendiri, sehingga persediaan mereka terbatas sesuai dengan daya simpan ruko yang mereka kelola, sampai akhirnya pada titik tertentu ada beberapa jenis barang yang kekurangan stok. Hal ini menyebabkan toko mengalami kekurangan persediaan untuk produk-produk tertentu. Oleh karena itu penulis tertarik untuk meneliti mengenai pengendalian persediaan di toko tersebut, untuk membantu memberikan referensi, guna mengelola persediaan di toko dengan tingkat yang paling efisien. Berdasarkan latar belakang di atas, penulis tertarik untuk meneliti mengenai pengendalian persediaan dalam bentuk studi kasus di toko “X” dengan judul **“Analisis Pengendalian Persediaan di Toko “X” dengan Metode Probabilistik Guna Meminimalkan Biaya Persediaan”**

## 1.2 Identifikasi Masalah

Toko “X” adalah toko kelontong yang menjual kebutuhan sehari-hari seperti mie instan, air mineral, biskuit, dan sebagainya. Toko “X” mengambil barang dari distributor dan menjualnya kembali kepada konsumen. Berikut data pemesanan dan penjualan 3 jenis produk dengan penjualan terbesar selama 1 tahun:

**Tabel 1.1 Data Persediaan dan Permintaan Indomie Ayam Bawang, Kopi Kapal Api Mix dan Air Mineral Stream selama tahun 2017.**

Bulan	Indomie ayam bawang (dus)			Kopi Kapal Api Mix 25gram (dus)			Air Mineral Stream 240ml (dus)		
	Pembelian	Permintaan	selisih	Pembelian	Permintaan	Selisih	Pembelian	Permintaan	selisih
Januari	700	609	91	300	298	2	700	675	25
Februari	630	651	70	300	328	-26	700	701	24
Maret	630	670	30	300	306	-6	700	687	37
April	630	640	20	300	329	-29	700	712	25
Mei	630	709	-59	300	376	-76	700	753	-28
Juni	700	796	-96	400	388	12	750	798	-48
Juli	700	625	75	400	304	108	800	707	93
Agustus	700	657	118	300	287	-16	700	690	103
September	630	678	70	300	311	-27	700	703	100
Oktober	630	617	83	300	270	3	700	718	82
November	630	607	106	250	291	12	700	699	83
Desember	630	697	39	300	307	-45	700	731	52

Sumber: wawancara dengan pengelola Toko "X"

Dari tabel 1.1 dapat dilihat bahwa pengelola melakukan pemesanan kembali berdasarkan permintaan pada bulan sebelumnya, dan pada bulan-bulan tertentu, terdapat permintaan yang tidak dapat dipenuhi karena kekurangan stok.

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan dan data diatas maka diperoleh rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana pengendalian persediaan yang diterapkan Toko “X” Saat ini?
2. Bagaimana pengendalian persediaan dengan metode probabilistik dapat diterapkan pada Toko “X”?
3. Bagaimana pengendalian persediaan dengan metode probabilistik dapat meminimalkan biaya pengendalian persediaan pada Toko x?

### **1.3 Tujuan Penelitian**

Tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk memberi gambaran mengenai pengendalian persediaan yang diterapkan Toko “X” saat ini.
2. Untuk menjelaskan bagaimana pengendalian persediaan dengan metode probabilistik dapat diterapkan pada Toko “X”
3. Untuk memberi gambaran bagaimana pengendalian persediaan dengan metode probabilistik dapat meminimalkan biaya pengendalian persediaan pada Toko “X”.

### **1.4 Manfaat penelitian**

Penelitian ini diharapkan dapat memberi manfaat bagi berbagai pihak di bidang operasi di antaranya sebagai berikut:

1. Bagi penulis

Sebagai salah satu cara untuk menerapkan hasil pembelajaran selama perkuliahan khususnya mengenai pengendalian persediaan yang baik.

2. Bagi pengelola toko

Diharapkan dapat membantu pengelola toko untuk memberikan alternatif pengendalian persediaan agar dapat memenuhi kebutuhan konsumen dan meminimalkan biaya persediaan.

3. Bagi pembaca

Menjadi salah satu referensi guna melakukan penelitian mendatang yang berkaitan dengan pengendalian persediaan.

